

Ein Plädoyer für 3D

Kino, TV, Drucker... und jetzt: Leadership in 3D. Sie ahnen es längst: Der Zweck muss mal wieder die Mittel heiligen – ich nutze das Kürzel 3D als trojanisches Pferd. Und hoffe, Sie werden's mir nachsehen...

Jamaika

„Jamaika“ führte uns erneut unmissverständlich vor Augen, wie oft Verständigungs- und Kommunikationsprozesse misslingen, Entscheidungen nicht oder (zu) spät getroffen werden, wenn Zuhörer, Zuschauer und Interessierte hingehalten werden, Erwartungen an Orientierung unerfüllt bleiben, wenn der Kontext falsch gewählt ist. Ich bin überzeugt, dass ein zentraler Grund für diese Fehlentwicklung in unserem reflexhaften, häufig unachtsamen Streben nach direktem Erfolg liegt. Bleiben

wir also in der Kommunikation – und im darauf folgenden Handeln – aktivistisch eher an der Oberfläche, haben wir die notwendige Fähigkeit zur Sublimation, der bedachten Beobachtung, verlernt, tauschen wir Effizienz gegen Effektivität ein: In kürzester Zeit und mit maximalem Ressourceneinsatz schaffen wir: Nichts. Keine „Jamaika“-Koalition. Klar: Auch ich will nicht der Zeitverschwendung das Wort reden, stehe nicht gerne im Stau, freue mich, wenn Amazon künftig schon nach zwei Stunden liefert (und nach der



dritten wieder abholt). Aber abzuwarten, zu beobachten, zu verstehen, wenn dadurch Erfolg maximiert oder gar erst ermöglicht wird, steht auf einem ganz anderen Blatt. (weiter auf S. 2)

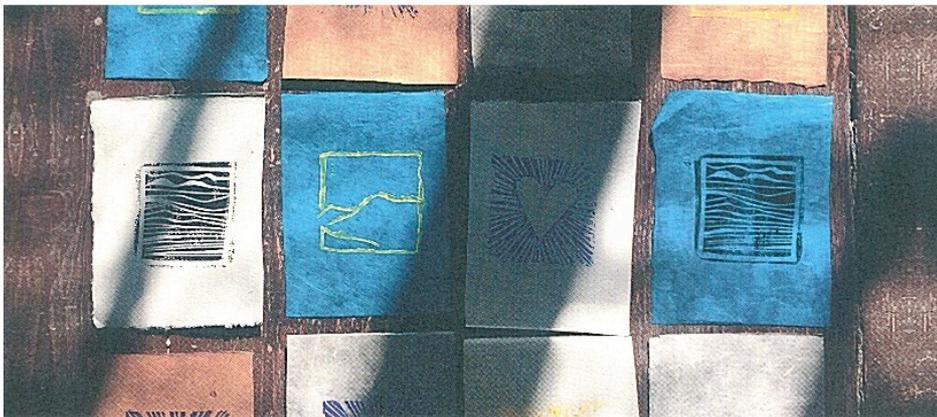


Chart of the week

This is craftwork of 2017. While I was listening to a voice reading „A Little Life“ by Hanya Yanagihara, I was carving linoleum prints. This are the first prints on the wooden planks of my atelier while the sun threw shadows of the window to the ground.

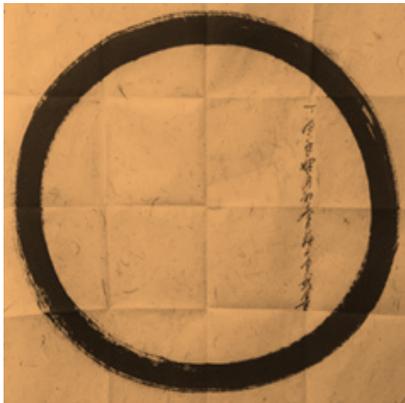
Inspirieren & vernetzen

Who are the three people you could send this idea to?



Marshmallow

Erinnern Sie sich an den „Marshmallow-Versuch“? Dreijährige Kinder bekamen ein Marshmallow, verbunden mit dem Hinweis: „Rühre es fünf Minuten lang nicht an, dann gibt es zur Belohnung ein zweites.“ Waren die Kinder in der Lage, die Wartezeit mit Disziplin, Geduld und eigenen Geschichten zu gestalten, klappte das. Konzentrierten sie sich aber ausschließlich auf das nächstliegende, schnelle (Marshmallow-) Ziel – gaben sie ihrer Gier mehr Raum als der Kulturleistung, die da Aufschub heißt – ging es meistens schief. Leadership braucht immer die Verbindung scheinbarer Gegensätze, um angemessen zu performen: Kognition und Intuition, Kopf und Bauch. Und eben: Geduld und Geschwindigkeit.



Kurz zurück zu den „Jamaika“ Verhandlungen: Stellen Sie sich vor, die Stakeholder hätten sich zu Beginn die Zeit genommen, einen prägenden Begriff für ihr Projekt zu finden, z. Bsp. „Umparken im Kopf“ statt „Jamaika“. Es wäre anders gelaufen, alleine deshalb, weil „Jamaika“ als Chiffre für Palmen, Reggae, Joint und Flirt steht.

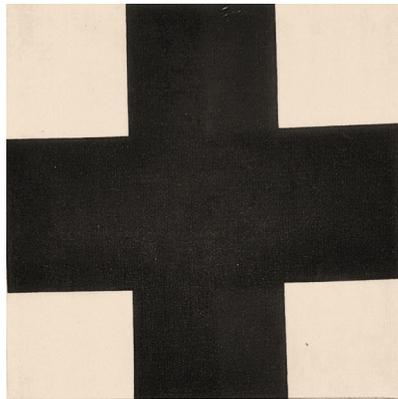
Übrigens: Die Langzeitbeobachtung der „Marshmallow Studie“ ergab,

dass diejenigen Kinder, die „Aufschub“ leisten konnten, also sublimierten, in allen Lebenslagen und später auch in beruflichen Rollen erfolgreicher waren als die Vergleichsgruppe.

Dialogue, Discussion, Decision

Mach langsam, wenn Du's eilig hast, sagte nicht nur meine Großmutter. Für's nächste Mal empfehle ich die Kommunikation in 3D: Dialogue, Discussion, Decision

Meine These: Ohne Dialog entsteht



kein Lösungsraum, in dem konstruktive Diskussionen und Entscheidungen zustande kommen können. Der Dia-Log – der ‚zwei-Sinn‘ – dient der Verbindung, sucht das Verstehen des Gegenübers, das UND; er kennt kein ABER. Die Diskussion – die Auseinandersetzung – unterstreicht den Unterschied, das ABER. Die Entscheidung wird erst möglich, wenn Dialog und Diskussion den Rahmen und die Richtung dafür aufgezeigt haben.

Denken Sie an Ihre jüngsten Entscheidungen zurück: Wie fiel das Ergebnis aus? Ich plädiere dafür, eine Praxis einzuüben, die den Dialog – das UND – vor die Diskussion – das ABER – setzt. Schwer für uns

Deutsche, da in unserer Kultur das ABER im Gewande der Intelligenz daherkommt.



Methodisch bedeutet das eine Verlangsamung. Es bedeutet hinhören, verstehen, bedeutsam und wahrhaftig sprechen. Unterdrücken Sie in dieser Phase Phrasen, ermutigen Sie relevante, bedürfnisnahe Beiträge zum Gelingen, bevor Sie in die Diskussion gehen. Vermischen Sie die Phasen so wenig wie möglich. Solches ‚3D-Leadership‘ vergrößert Lösungsräume durch besseres Verstehen, mehr Vertrauen und präzisere Differenzen (Diskussionen) und führt so zu besseren und haltbareren Entscheidungen. Das bedeutet übrigens keine Gegenposition zur Erkenntnis, dass frühes Entscheiden besser ist als spätes.

Na klar: Alles irgendwie schon mal gehört, alles nichts wirklich Neues. Aber – wenden Sie es an? Vielleicht funktioniert es ja, mein Trojanisches Pferd: Wenn Sie das nächste Mal ‚3D‘ lesen oder hören, dürfen Sie sich gern an diese Zeilen erinnert fühlen!

Dieser Text hat wie immer viele Väter und Mütter. David Bohm und die Welt, in der wir leben. Beobachtet, angenommen und zusammengestellt von Hans-Joachim Spreng

Coaching, Kontextentwicklung, Training:

