

## IN EIGENER SACHE:

Passend zum bevorstehenden Osterfest möchte ich Ihnen gerne eine Neuigkeit ins Nest legen:

Im September 2017 startet erstmals in Tirol der Führungskräftelehrgang "**Auf den Ball spielen, nicht auf den Mann!**" In vier Modulen werden aktuelle Anforderungen an Führungskräfte praxisnah aufgegriffen und mit verständlichen und unmittelbar umsetzbaren Modellen bearbeitet. Basierend auf dem Modell der Transaktionsanalyse wird neben der Methodenkompetenz die Entwicklung der eigenen Führungspersönlichkeit gefördert und geschärft.

Ich freue mich ganz besonders, dass ich mit **Helmut Bickel** ([www.TASeminar.at](http://www.TASeminar.at)), den Entwickler des Lehrganges, einen höchst kompetenten und erfahrenen Experten in Transaktionsanalyse, Beratung und Organisationsentwicklung dafür gewinnen konnte, seinen Führungskräftelehrgang erstmals in Tirol anzubieten. Seine Einladung, den Lehrgang mit ihm gemeinsam zu halten, habe ich ebenfalls mit großer Freude angenommen.

Nähere Informationen zu dem Lehrgang finden Sie unter [www.derblickwinkel.at/das-angebot/aktuelles/](http://www.derblickwinkel.at/das-angebot/aktuelles/)

Spiele auch Sie auf diesen Ball und sichern Sie Ihren Führungskräften eine äußerst lustvolle und bereichernde Kompetenzerweiterung und Ihrem Unternehmen damit zufriedene und leistungsstarke MitarbeiterInnen.

Ich wünsche Ihnen ein frohes Osterfest  
Ihre

Nikoletta Zambelis

## KOOPERATIONEN DENKEN

Das Überangebot an Waren und Dienstleistungen hat u.a. dazu geführt, dass viele Marketingmaßnahmen für das eigene Produkt auf Abwertung der Mitbewerber abzielen. Die zwingend gewordene Entwicklung eines USP (Unique Selling Point/Alleinstellungsmerkmal) hat neben der Schärfung der eigenen Stärken so nebenbei auch häufig die gezielte Schwächung der Konkurrenz bewirkt. Selbst vermeintlich hoch reflektierte Unternehmen, die das Wort Konkurrenz durch Marktbegleiter ersetzen, schrecken nicht davor zurück, sich in ihren Werbebotschaften ausdrücklich über eben diese Marktbegleiter zu erhöhen. Wer jedoch andere explizit kleiner, schlechter oder teurer macht, sagt aus meiner Sicht doch deutlich mehr über sich selber aus, als über den "Geschmälererten".

Oder anders ausgedrückt: Wer andere ankratzen muss, um selber zu glänzen, könnte möglicherweise über Defizite und Lücken im eigenen Produkt hinwegtäuschen wollen.

Viel lust- und für den Kunden wertvoller könnte es da doch sein, in Kooperationen zu denken und zu handeln. In einem hochspezialisierten Umfeld verliert der Anspruch, vollinhaltlicher Experte für ein Gebiet zu sein, ohnehin an Glaubwürdigkeit. Wäre es da nicht deutlich sinnvoller, die Kooperation mit weiteren Spezialisten zu suchen, als selber unglaubwürdig zu werben?

Mag sein, dass sich Marketinggurus nun über diese Zeilen kopfschüttelnd erheitern und mir Angebote der Marke "Wie vermarkte ich mich richtig" zuschicken werden. Mag aber auch sein, dass selbst sie sich schon einmal darüber gefreut haben, wenn ihnen ein Handyanbieter den Marktbegleiter empfahl, weil das eigene Produkt nicht zum Kundenwunsch passte.

Zu wissen, was man nicht will, kann manchmal hilfreich sein, führt aber weit häufiger dazu, dass mehr Energie in die Vermeidung fließt als in das tatsächliche Anliegen. Denn meistens macht dieses Modell der Negativselektion ja nicht bei der Speisekarte ("Fleisch will ich heute nicht") halt, sondern entspricht einem weiter praktizierten Denkmuster:

"Ich will nicht, dass Du mich so behandelst", "Nach Italien möchte ich heuer nicht", oder "Lieber Kollege, so geht das aber nicht" sind nur einige Beispiele dessen, wie wir uns privat und beruflich gerne ausdrücken. Abgesehen davon, dass nach psychologischer Forschung unser Gehirn Negationen nur über Umwege verarbeiten kann, führt das "Nicht" in eine Serpentinstraße von Vermeidungen, die vom echten Anliegen immer weiter wegführen.

Denn von einer bestimmten Situation zu wissen, wie wir sie nicht wollen, heißt noch lange nicht, dass klar ist, wie wir sie stattdessen wollen. Statt „Italien“ gibt es schließlich eine Vielzahl von Möglichkeiten, und statt „Schnitzel“ ebenso. Diese Möglichkeiten punktgenau zu erhalten, erreichen wir aber nur, indem wir sie denken, ausdrücken und einfordern, anstatt ihr Gegenteil zu verhindern suchen.

Uns selber und anderen macht letztlich "Ich möchte es so..." die Erfüllung eines Anliegens ungleich einfacher und das Ergebnis deutlich befriedigender, als das blinde Stochern im Dunkel dessen, was es nicht sein soll.

Was macht genussvollen und schönen Paartanz aus? Nicht nur Tanzlehrer, sondern auch Hobbytänzer im realen Leben oder an den Bildschirmen wissen auf Anhieb: einer führt, beide bewegen sich im selben Rhythmus, beide achten auf Musik und Takt, und man geht respektvoll und einfühlsam miteinander um.

Selbst wenn Sie nun zu jenen zählen, die sagen "Ich tanze nicht", so sind Sie vielleicht Hobby- Juror bei Dancing Stars. Und so sehen Sie genau, was passiert, wenn beide versuchen zu führen oder keiner. Sie sehen auch die Folgen, wenn einer alleine bestimmt, und der andere planlos hinterher hüpfet. Sie erkennen, ob sich die beiden im selben Rhythmus bewegen, überhaupt denselben Tanz tanzen und wie die Stimmung zwischen beiden ist. Passt alles zusammen, geben Sie Bestnoten, gefällt es Ihnen nicht, schalten Sie auf einen anderen Sender.

Führung im Berufskontext funktioniert ganz ähnlich: Es muss klar sein wer führt, und der Umgang miteinander soll gleichermaßen respektvoll und elegant sein. Wünschenswerterweise bewegt man sich im selben Takt zur selben Musik, was voraussetzt, dass alle wissen "was wird hier getanzt" und alle hören können "was wird hier gespielt".

Und sehr, sehr ähnlich wie beim Tanz gelingt das nur mit Training und Übung, und vor allem mit der Freude daran. Man muss es gerne tun, Tanzen ebenso wie Führen, wenn es für alle ein Genuss sein soll. Auf einen andere Sender schalten, funktioniert hier leider nicht.

## **Impressum**

Blickwinkel

Nikoletta Zambelis

Herzog Friedrichstraße 7, A – 6020 Innsbruck

Tel.: +43 676 410 05 09

Mail: [Nikoletta.Zambelis@derblickwinkel.at](mailto:Nikoletta.Zambelis@derblickwinkel.at)

**Weitere Blickwinkel finden Sie in meinem Buch COACH POTATO  
und im ZAUBERSPIEGEL auf [www.zauberfuchs.com](http://www.zauberfuchs.com)**