



# Einzelkämpfer sind out!

**Mit dem richtigen Team werden Ideen schneller Realität, plädiert Gastautor Nikolaus B. Enkelmann für Mannschaftsspiel im Geschäftsleben. Leicht gesagt, schwer getan – hier finden Sie Tipps, wie Teambuilding gelingt. Die Hierarchien sind flacher geworden, Einzelgänger haben heute keine Chance mehr**

Glauben Sie, Obama wäre jemals so bekannt geworden, hätte er nicht ein Superteam gehabt – Profis, die seine Reden schrieben, die seinen Wahlkampf organisierten, die Kontakte zur Presse pflegten? Ohne ein starkes Team kommt heute keiner voran, kann niemand etwas bewegen.

Oder Michael Schumacher damals in seiner aktiven Zeit ohne sein eingespieltes Team – nicht vorstellbar. Was im Sport gilt, zählt auch im Job. Wer alles selbst machen will, bleibt auf der Strecke. Mit den richtigen Menschen am richtigen Ort kann eine Idee, eine Vision Realität werden.

Haben Sie ein gutes Team, das immer bedingungslos zu jeder Zeit hinter Ihnen steht? Wie gehen Sie mit Ihrer Mannschaft um? Gelingt es Ihnen, die unterschiedlichen Charaktere Ihrer Mitarbeiter so miteinander zu verbinden, dass eine gesunde Spannung entsteht, in der positives Konkurrenzdenken kreative

Lösungen möglich macht? Finden Sie den richtigen Ton, geben Sie positive Impulse, motivieren Sie?

## Kreativität beflügeln

Wo Menschen zusammen sind, entstehen natürlich auch Meinungsverschiedenheiten. Eine konstruktive Zusammenarbeit ist in der Praxis nicht immer ganz einfach, denn Kollegen oder Chefs kann sich kaum jemand selbst aussuchen. Konflikte sind vorprogrammiert, wo unterschiedliche Charaktere aufeinandertreffen und gezwungen sind, miteinander auszukommen. Streit und Auseinandersetzungen sind Ausdruck dieser Situation. Das führt vielfach zu Stress, verminderter Motivation und Kreativität, zu einem schlechten Arbeitsklima und reduzierten Leistungen. Andererseits können sich in einem allzu harmonischen Miteinander innovative Ideen nicht entwickeln. Konflikte sind für den Fortschritt

durchaus sinnvoll, vorausgesetzt, man geht entsprechend mit ihnen um. Grundsätzlich sollten Sie davon ausgehen, dass Sie Menschen nicht ändern können. Werden Sie ein Meister in der Kommunikation, dann können Sie Menschen in der richtigen Art und Weise beeinflussen und diese ändern sich von selbst. Jeder Mensch kann für den anderen zu einer Provokation werden, jeder von uns hat einen so genannten Anti-Typ, auf den er „allergisch“ reagiert. Dennoch müssen wir alle miteinander auskommen. Mit folgenden Tipps kann das besser gelingen:

- Versetzen Sie sich in die Lage Ihres Kollegen!
- Wie nehmen Sie ihn wahr, wie nehmen ihn andere wahr und wie will er wahrgenommen werden?
- Fragen Sie sich, was er wirklich sagen will und was Ihre Interpretation seiner Aussage ist!



**Nikolaus B. Enkelmann** ist der wohl bedeutendste Erfolgstrainer im deutschsprachigen Raum. Mehr als 1 Million Menschen besuchten in den letzten 40 Jahren seine Seminare. Gemeinsam mit Tochter **Dr. Claudia Enkelmann**, einer ebenso gefragten Beziehungs- und Erfolgstrainerin, leitet er das Institut für Persönlichkeitsbildung, Rhetorik und Zukunftsgestaltung in Königstein im Taunus ([www.enkelmann.de](http://www.enkelmann.de)).

- Greifen Sie möglichst nicht an, denn Angriff erzeugt Widerstand.
- Formulieren Sie Ich-Botschaften.
- Wie werden Sie wahrgenommen? Prüfen Sie, ob Ihr Bild von sich mit dem übereinstimmt, das andere von Ihnen haben. Fragen Sie Kollegen, mit denen Sie sich gut verstehen.
- Analysieren Sie, warum Sie manche Kollegen nicht mögen. Verändern Sie Ihr Verhalten, dann ändert sich auch der andere.
- Pflegen Sie Ihre Kontakte im Team. Das stärkt Ihre Position.

### In Verbänden profilieren

Apropos Kontakte: Und wie steht es damit? Haben Sie sich ein Netzwerk aufgebaut? Früher waren es die exklusiven Herrenclubs, zu denen nur die Crème de la Crème Zutritt hatte und in denen die wirklich wichtigen Entscheidungen getroffen wurden. Heute funktioniert das nicht viel anders, nur dass es viel mehr Möglichkeiten gibt, seine Kontakte zu pflegen und sich gegenseitig zu unterstützen. Wie oft geben gerade die persönlichen Beziehungen den Ausschlag. Profilieren Sie sich in Interessensverbänden, Berufsverbänden,

Clubs und Vereinen. Machen Sie sich einen Namen, pflegen Sie die Kontakte. Geben und Nehmen ist die Devise. Hier ist soziale Kompetenz gefragt: Die Fähigkeit, richtig mit anderen Menschen umzugehen, auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse einzugehen. Jeder Mensch ist empfänglich für Aufmerksamkeit.

### Zauberwort Kontaktfähigkeit

Stellen Sie den anderen in den Mittelpunkt und Sie gewinnen einen neuen Freund. Hören Sie gut zu, seien Sie zuvorkommend und hilfsbereit. Was Sie geben, kommt zurück – nicht immer sofort. Langfristig zahlt es sich jedoch immer aus, für andere etwas zu tun. Kontaktfähigkeit ist das Zauberwort nicht nur für die Netzwerke. Sind Sie kontaktfreudig? Lernen Sie leicht Menschen kennen? Können Sie auf andere zugehen? Haben Sie ein gutes Personen- und Namensgedächtnis? Sind Sie ein Profi im Smalltalk? Bleiben Sie in Erinnerung? Machen Sie doch einmal einen kurzen Check:

- In wie vielen Verbänden etc. sind Sie?
- Wie viele Menschen haben Sie im letzten Monat kennen gelernt?

- Wie oft ist die Initiative, einen Kontakt zu intensivieren von Ihnen ausgegangen?
- Warten Sie eher, bis man Sie anspricht oder machen Sie den ersten Schritt?
- Fällt Ihnen das schwer oder haben Sie meist einen Gesprächseinstieg parat?
- Sind Kontakte für Sie überhaupt wichtig?
- Halten Sie sich für kontaktfreudig?
- Haben Ihre persönlichen Beziehungen Ihnen auch schon geschäftlich genützt?

### Geben und Nehmen

Das ist vielleicht auch einmal der richtige Augenblick, sich selbst die Frage zu stellen „Bin ich denn überhaupt ein guter Freund?“ Aristoteles meinte, wir sollten uns selbst in eine Form bringen, die es uns erlaubt, Freundschaften einzugehen. Dazu gehören Respekt, gegenseitiges Wohlwollen und Zuverlässigkeit. Denn wie alles im Leben basiert Freundschaft auf dem Prinzip von Geben und Nehmen. Ebenso wie Teamarbeit. Die persönliche Beziehung, die emotionale Ebene ist oft viel wichtiger als die Fakten. Wir sehen das in der Politik. Gute persönliche Beziehungen zwischen Staatsmännern bewirken oft mehr als langjährige Verhandlungen.