

Denken in 360° Grad

CARMEN HENTSCHEL über erfolgreiches Leadership in digitale Zeiten



Wir leben in einer zunehmend verbundenen Welt: Menschen, Wissen und Gegenstände vernetzen sich und überall entstehen neue Zusammenhänge. Wer in dieser Welt erfolgreich sein möchte, insbesondere als Führungskraft, braucht ein Denken in 360° Grad. Das heißt: ein vernetztes, kreatives, empathisches Denken. Damit werden Sie auch Ihrem eigenen Potenzial gerecht. Denn Ihr Gehirn ist ein geschmeidiger, höchst lebendiger Apparat und mit rein analytischem Denken nutzen sie nur einen Bruchteil seiner Fähigkeiten. Schicken Sie Ihr Gehirn zum Spielen!

Prominente Visionäre und was Sie von ihnen lernen können

Das bringt Sie übrigens in beste prominente Gesellschaft. Denn was eint erfolgreiche Visionäre wie Goethe, Leonardo da Vinci oder Elon Musk? Sie alle denken hochgradig vernetzt und lernen interdisziplinär. Man könnte sagen, sie haben eigentlich Interesse an allem und wenden dann die gewonnen Erkenntnisse aus dem einen Kontext auf den anderen an. Im Fachjargon heißt das auch Lerntransfer. Die gute Nachricht ist: das ist etwas, was Sie auch lernen können! Und es ist eine

Denken in 360° Grad: Was heißt das?

FÜNF KRITERIEN

Holistisch

Sie haben einen Blick für das große Ganze. Sie erkennen, wie alles zusammenhängt und sich gegenseitig beeinflusst. Schon Aristoteles wusste: „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.“ Silodenken ist in einer komplexen und agilen Welt nicht mehr zeitgemäß. Belohnt wird, wer jetzt einen integrativen, verwebenden Ansatz pflegt. So machte das Karriereportal LinkedIn 2017 eine repräsentative Umfrage unter Führungskräften. Eine der Fragen lautete: Welches ist der für Sie wichtigste Soft Skill in 10 Jahren? Auf Platz Nummer eins der Antworten alle Führungskräfte stand: funktionsübergreifende Kompetenzen.

Multiperspektivische Betrachtung

Eben ging es darum, WAS Sie aufnehmen und wohin Sie Ihren Fokus richten. Die nächste Frage ist nun, WIE, also auf welche Art und Weise Sie die Dinge betrachten. Nehmen wir das Beispiel Tisch. Es kann sein, dass Sie viele Tische um sich herum wahrnehmen. Doch können Sie das unter den verschiedensten Aspekten. Material, Farbe, Größe zum Beispiel. Und wie der Tisch zum Raum passt. Aber Sie könnten ihn auch unter ökologisch-nachhaltigem Aspekt betrachten (Kunststoff, Holz, Quelle des Materials?) Oder unter dem Aspekt Nutzung: Wie fühlen sich Ihre Familie, Ihre Besucher, wenn sie an dem Tisch sitzen? Hat er eine gute Höhe für alle? Kann Ihre vierjährige Tochter darauf auch mit Schere und Kleber basteln? 360° Denken bedeutet: vielfältige Betrachtungsweisen.

Spielwiese: unlimitiertes Denken

Vielleicht kennen Sie das Google Prinzip: „Think ten times bigger“ – stelle Dir jede Idee 10 Mal so groß vor. Auch wenn sie dann scheinbar mit dem Alltag gar nichts mehr zu tun hat und Dir schon absurd vorkommt. Warum gibt Google seinen Mitarbeitern diese Aufgabe? Weil sie zum Denken außerhalb der Norm und außerhalb einer gedanklichen Box eingeladen werden sollen. Neue Gedanken, Erlebnisse und Fragen führen Sie zu neuen Lösungen. Das können Sie auch wunderbar im Alltag trainieren. Machen Sie die Welt da draußen zu Ihrem persönlichen Abenteuerspielplatz! Denken Sie quer, machen Sie die Dinge auch mal anders. Im Folgenden habe ich für Sie dazu eine kleine Toolbox zusammengestellt.

Offene Wahrnehmungskanäle

Wir nehmen nur ca. 7% von dem bewusst wahr, was um uns herum passiert. Das ist einerseits gut, denn sonst würde uns die Vielzahl der Eindrücke erschlagen. Andererseits heißt das, dass 93% der Welt unbemerkt an uns vorbeirauschen. Spannend ist nun zu schauen, welche 7% wir wahrnehmen und das hängt von unseren Filtern ab. Das sind z. B. unsere Kultur, Erwartungen, Interessen und Fähigkeiten. Als Zahnarzt schauen Sie anderen Menschen auf die Zähne und wenn Sie gerade einen neuen Tisch kaufen wollen, ist Ihre Aufmerksamkeit auf die Tische in Ihrer Umgebung gelenkt. Denken in 360° Grad heißt, diesen Autopiloten auch mal abzuschalten und der Wahrnehmung bewusst andere Schwerpunkte zu verleihen.

Transfer und Querverbindungen

Sie haben nun einen Tisch für Ihre Familie gekauft. Was können Sie daraus für andere Situationen lernen? Sie könnten z. B. auch die Ausstattung in Ihrem Büro unter dem Aspekt Nachhaltigkeit und Nutzungsfreundlichkeit betrachten. Oder Sie nehmen die symbolische Bedeutung des Tisches als Treffpunkt. Welche Möglichkeiten (analog und digital) bieten Sie Ihren Mitarbeitern, Ihren Kunden sich miteinander zu vernetzen und auszutauschen? Welche teamfördernden Rituale gibt es in Ihrer Firma? Ein Tisch bedeutet auch Stabilität. Wie sicher fühlen sich Ihre Mitarbeiter und Kunden bei Ihnen und Ihrer Firma? Und wodurch vermitteln Sie Ihnen das Gefühl, dass Sie Ihnen vertrauen können? In wieweit spiegeln Design, Texte und Verpackung Ihres Produkts wieder, das man diesem vertrauen kann? Denken in 360° Grad heißt: neue Quervernetzungen zu schaffen.

Zehn kleine Experimente FÜR IHREN ALLTAG

Gedankenspiele

Was wäre das Gegenteil von dem, was Sie jetzt gerade denken, sagen oder tun?

Schauen Sie sich einzelne Gegenstände an:

- Wie würde Ihnen das helfen, wenn dieser Gegenstand (das Fenster, die Jacke, die Auslagen im Supermarkt) zu Ihnen sprechen könnte?
- Oder wenn Sie ihn mit dem Internet verbinden würden?
- Was müssten Sie an diesem Gegenstand oder dieser Dienstleistung verändern, damit sie z. B. ideal wären für Sportler, Digital Natives, Senioren, Vielreisende?

Was verbindet die Menschen, die Sie heute treffen – was haben sie gemeinsam?

Schauen Sie sich jeden einzelnen Menschen an: was ist ihm wohl gerade am wichtigsten?

Picken Sie sich drei Sachen heraus, die Sie gerade umgeben. Wie können Sie diese miteinander verbinden zu einer neuen Erfindung? Wie daraus ein Geschäftsmodell machen?

Egal ob Sie in der Tankstelle sind, beim Arzt oder beim Bäcker:

- Wie wäre es, wenn Ihr Gegenüber morgen bei Ihnen anfangen würde zu arbeiten – welche Impulse würde er in Ihr Geschäft tragen, welche Herangehensweise?
- Wie würde er Ihr Team bereichern?
- Und wenn Sie eine Coachingstunde bei ihm buchen würden: was könnten Sie von ihm lernen?

Fragen Sie sich jedes Mal als Kunde auf einer Skala von 1 bis 10: Wie sehr fühlen Sie sich wahrgenommen und gesehen von Ihrem Gegenüber? Und woran machen Sie das fest?

Interaktive Erfahrungen

Hören Sie Musik, die Sie sonst nie hören.

Ob Ballettmusik oder Ragga: welche Bilder und Gefühle löst das in Ihnen aus? Wie wäre es, wenn Ihr Produkt oder Ihr nächstes Teammeeting einen kleinen Schuss Ballett oder Reggae hätte?

Gehen Sie an Orte, an denen Sie sonst nicht sind:

- Fahren Sie öffentliche Verkehrsmittel.
- Essen Sie in einem veganen Restaurant.
- Besuchen Sie ein Gamer Event oder ein Programmierertreffen.
- Bummeln Sie durch eine Schrebergartensiedlung.
- Verbringen Sie einige Stunden in einer buddhistische Gemeinschaft.
- Übernachten Sie in einem Hostel. Welche Strukturen finden Sie hier? Zu welchen Gedanken regt Sie das an? Wie verändert sich Ihre Stimmung? Wie erleben Sie hier Gemeinschaft?

Machen Sie Erfahrungen mit Ihrem Körper, bewegen Sie ihn auf neue Art und Weise.

Bei einem Apnoe-Tauchkurs lernen Sie z. B. im wahrsten Sinne, einen langen Atem zu haben. Und wenn die Panik aufkommt und Sie überzeugt davon sind, dass die Luft aufgebraucht ist, sie noch lange weiter reicht. Wenn Sie zum Taketina gehen, erfahren Sie etwas über Rhythmen, die allem zugrunde liegen. Und wie Sie Ihren eigenen Rhythmus mit dem der Gruppe überein bekommen, auch wenn er anders ist.

Nehmen Sie Ihren Arbeitsplatz einmal über die Sinne wahr:

- Wie riecht er?
- Welche Geräusche umgeben Sie? Ist die Lautstärke angenehm?
- Wie fühlt sich der Boden unter Ihren Füßen an?
- Wo gibt es Ruheplätze, wo findet man Inspiration?
- Welches sind die Haupt-Begegnungsorte und was strahlen diese aus?
- Sind die Räume eng oder weit?
- Was vermitteln die Materialien, die verwendet werden?

Fähigkeit, die heute wichtiger ist denn je, denn so entstehen Innovationen.

Nehmen wir als Beispiel Leonardo Da Vinci: er wird als historischer Urvater der Bionik gesehen. Der Begriff setzt sich zusammen aus den Wörtern „Biologie“ und „Technik“ und bezeichnet das kreative Umsetzen von Anregungen aus der Biologie in die Technik. Wie sieht das im praktischen Nutzen aus? Bionik inspirierte u.a. bei der Entwicklung eines Marsroboters (Vorbild: Wüstenspinne), des Hubschraubers (Vorbild: Libelle) und eines sich fließend bewegenden Roboterarms (Vorbild: Elefantenrüssel).

Doch das Prinzip des Lerntransfers ist viel weitreichender. Letztendlich kann uns das ganze Leben und alles was wir machen als Inspiration und Lernquelle dienen. Das können menschliche Begegnungen, unsere Sinne und unser Körper sein. Aber auch unsere Phantasie, Gefühle und die Art und Weise wie wir denken.

Sie wollen ein inspirierender Leader sein?

Je mehr unterschiedliche Erfahrungen Sie machen und desto mehr buntes Wissen Sie sammeln, desto größer ist Ihr Repertoire und desto ganzheitlicher können Sie an die Aufgaben herangehen. Denn mit jeder neuen Erfahrung legen Sie neue Verbindungen zwischen den Synapsen in Ihrem Gehirn an. Um in Bildern zu sprechen: Sie fügen Ihrem hauseigenen Werkzeugkasten neue Werkzeuge hinzu, mit denen Sie dann umso besser arbeiten können.

Vielleicht kennen Sie Simon Sinek: er ist einer der weltweit gefragtesten Motivationsredner („Start with Why“) und berät international tätige Unternehmen und Institutionen wie die UN, Microsoft und American Express. In seinem Twitter Profil bringt er die Formel seines Erfolges auf den Punkt: „To run & jump & laugh & cry & love & hope & imagine ... to experience as much as I can for one purpose: to inspire.“ Laufen & springen & lachen & weinen & lieben & hoffen & sich etwas ausdenken ... so viel wie möglich zu erleben für ein Ziel: um zu inspirieren.

Vielleicht denken Sie jetzt: „Seit wann gehören denn Gefühle an den Arbeitsplatz, geht das nicht ein bisschen zu weit?“ Doch Digitalisierung ist das Zeitalter

der Emotionen. Wenn die Prozesse berechnet werden, bleibt mehr Raum für das Menschsein. Das können Sie zum Beispiel in der Data Kitchen in Berlin erleben: der Vorgang der Essensbestellung ist automatisiert - was Gastgeber Christian und seinem Team viel Zeit für den menschlichen Austausch schenkt. Ergebnis: man fühlt sich als Gast wirklich „gesehen“ und nicht nur als jemand, dem professionell ein Teller Salat serviert wird. Gleiches gilt für Leadership in digitalen Zeiten, in denen es die Rolle der Führungskraft ist, individuell auf die Menschen einzugehen und sie zu fördern und motivieren. Gut, wer da die Sprache der Emotionen versteht! ■■■

CARMEN HENTSCHEL



Carmen Hentschel ist die Frau für Digitalisierung und Leadership: als Speakerin, Moderatorin, Beraterin und Trainerin macht sie die Themen erlebbar

und diskutiert dazu auf zahlreichen Veranstaltungen mit internationalen Vordenkern. So gibt es wohl wenige, die einen so guten Überblick darüber haben, was in den digitalen Agenden im ganzen Land tagtäglich besprochen wird. Darüber hinaus besetzt sie mit ihrer Agentur „Digitale Redner“ die Speaker sowie Gästelisten großer Digitalevents. Über 60.000 Menschen folgen ihren Artikeln im Netz, was ihr den Status eines Business Influencers eingebracht hat. Sie denkt neu und anders, doch eines steht bei ihr immer im Mittelpunkt: der Mensch. Das macht sie zu einem „Detektor für Potenziale“ für jede Person und Firma, mit der sie in Kontakt steht. Im Herbst startet ihr 360° Leadership Camp, in dem sie die Thema Innovation und modern Leadership im öffentlichen Raum erlebbar macht und völlig neue Perspektiven zeigt.

www.carmen-hentschel.de
www.digitale-redner.de
de.linkedin.com/in/carmenhentschel