

# DIE VERRÜCKTE WELLE

Die Dynamik und die geballte Power einer Gruppe oder eines Teams sind die wahrscheinlich stärksten Kräfte, die in einem Team wirken. Gruppendynamiken verhalten sich dabei wie Lawinen. Die Folgen: positiv oder negativ. Negativ entlädt sich die Lawine in einem Kurort, zerstört Häuser, Hotels und Geschäfte. Im direkten Vertrieb bedeutet das, dass sich Teams von negativen Äußerungen Einzelner anstecken lassen und bald darauf das ganze Team in Unruhe gerät.

Aber Lawinen wirken nicht nur zerstörerisch, sondern haben auch positive Effekte. Denn nach der Katastrophe steigt in den Lawinengebieten die Artenvielfalt von Flora und Fauna sprunghaft an. Übertragen auf den direkten Vertrieb bedeutet das, dass sich ein paar Teampartner gegenseitig so stark pushen, dass der



Facebook-Pinnwand gepostet. Der Fantasie sind hier keine Grenzen gesetzt. Erlaubt ist, was allen Spaß macht und jeden antreibt, gewinnen zu wollen. Motivatoren sind hier die Wertschätzung und Anerkennung aller für hervorragende Leistungen. Je mehr Leute sich angesprochen fühlen, desto mehr Vertriebspartner werden sich besonders anstrengen und die Extrameile zu größeren Zielen gehen.

#### Wiederholungen beflügeln Ihr Team zu Höchstleistungen

Zusätzlich zur Förderung von Einzelleistungen kann ein komplettes Vertriebsteam durch die Kraft der Wiederholung gefördert werden. Die Power, selbst große Teams zu motivieren und auf das Erreichen großer Ziele einzuschwören, ist vergleichsweise leicht zu entfesseln: Meist reichen schon drei Teammitglieder, die eine Botschaft unabhängig voneinander wiederholen. Das kann sein: „Unser besonderer Wirkstoff führt zu deutlich besserer Leistungsfähigkeit!“ oder einfach nur: „Wir schaffen das!“ Die Tatsache, dass so wenige Personen viele andere nachhaltig beeinflussen können, ist erstaunlich. Noch erstaunlicher ist allerdings, dass 90 Prozent dieses Effekts von einer einzelnen Person erreicht werden, wenn sie eine Botschaft nur dreimal wiederholt. Frei nach dem Sprichwort „Gut gebrüllt, Löwe!“ kann also ein Einzelner die Meinung einer großen Gruppe nachhaltig in die eine oder andere Richtung beeinflussen. Doch wie bekom-

men wir die so generierten PS im Tagesgeschäft auf die Straße? Motivation durch Nutzung von Gruppenphänomenen ist die eine Seite der Medaille. Auf der anderen Seite ist es aber auch erfolgskritisch, dass ein Team funktioniert. Hier kommen Synergieeffekte und der richtige Umgang mit Unterschieden ins Spiel.

#### Kräfte durch Synergie multiplizieren

In Teams entfalten sich Synergieeffekte vor allem dann, wenn der oder die anderen vorurteilsfrei wahrgenommen werden, vorgefasste Wertungen und Überzeugungen abgelegt werden und Empathie entwickelt und gelebt wird. Denn machen wir uns nichts vor: Unsere Überzeugungen und Vorurteile hindern uns ganz oft daran, die Einzigartigkeit der anderen wahrzunehmen und Unterschiede anzuerkennen. Ein produktives Zusammenarbeiten auf Augenhöhe ist deshalb von vornherein nicht möglich. Ergebnis: Missstimmung, Frustration, die Produktivität leidet und Teampartner geben auf.

#### Richtiger Umgang mit Unterschieden ist erfolgsentscheidend

Schaffen Sie Möglichkeiten für ein besseres Kennenlernen. Stellen Sie zu Beginn der Zusammenarbeit den Menschen in den Mittelpunkt. Sensibilisieren Sie sich selbst und Ihr Team für Unterschiede. Thematisieren und würdigen Sie Unterschiede. Versuchen Sie, stets einen „weichen Blick“ zu wahren. Häufig entstehen vermeidbare Probleme durch mangelnde Beobachtung und Empathie. Achten Sie darauf, dass Sie Ihrem

Gegenüber vorurteilsfrei gegenüber treten. Der Schlüssel liegt vor allem in der Würdigung der Unterschiede. Wie schon Stephen R. Covey, US-amerikanischer Bestseller-Autor, gesagt hat, liegt unsere Stärke in den Unterschieden und nicht in den Ähnlichkeiten. Wenn wir anderen Menschen mit Respekt und Offenheit begegnen, sind wir offen dafür, ihre Fähigkeiten, Talente, Erfahrungen und Stärken wahrzunehmen und in ihrer positiven Einzigartigkeit anzuerken-

nen. Fremdes wird somit zu Vertrautem und Vertrautes ist die Basis für Vertrauen. Vertrauensvolle Zusammenarbeit im Team gelingt also, wenn gegenseitige Stärken und Ressourcen wahrgenommen werden, der gegenseitige Wertbeitrag geschätzt, eine Allianz geschaffen und ein Plan für das Erreichen eines gemeinsamen Ziels entwickelt wird. Gerade zu Beginn der Zusammenarbeit ist es wichtig, eine gemeinsame Teamkultur festzulegen.

- Definieren Sie die Do's & Don'ts im Umgang miteinander.
- Machen Sie sich bewusst, was gerade noch tolerierbar oder akzeptabel ist, welche andere Meinung Sie anerkennen, welchen anderen Standpunkt Sie wertschätzen und welche Vielfalt Sie im Team leben.
- Definieren Sie erste Ziele so präzise wie möglich.
- Pushen Sie sich gegenseitig – kleine teaminterne Wettbewerbe beflügeln regelmäßig die Motivation sowohl von durchschnittlichen als auch von High Performern.

Damit sind die Grundlagen für eine gemeinsame Identität und Kultur des Teams sowie eine effektive Zusammenarbeit geschaffen.

Gemeinsam größer, stärker und leistungsfähiger zu sein als allein, ist nicht nur im Beruf wichtig. Denken Sie auch an Ihr privates Umfeld, an Ihre Familie, Ihre Partner, Ihre Freunde. Schon Aristoteles fasste es in seinem berühmten Spruch so zusammen: „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.“ Vertrauen in die Stärke des Teams und Vernetzung untereinander bringen Neues und Wertvolles hervor. Vielfalt bildet den Nährboden für positive Synergien. Feiern Sie die Unterschiede!

## VITA



### Thomas Reichart

Consultant für Effektivität, Redner, Autor, Impulsgeber

Ihn leitet eine Passion: „your time is now!“ – das heißt schnelle und zielführende Umsetzung. Thomas Reichart ist Consultant, Redner, Autor und Impulsgeber für mehr Effektivität im persönlichen und beruflichen Leben. Mit über 25 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb, in der Beratung und im Top-Management verfügt er über einen bemerkenswerten Hintergrund.

#### Publikationen:

- GSA Series – Die besten Ideen für erfolgreiche Führung (GABAL Verlag: August 2014)
- Lead Your Life Now – Neue Strategien für Ihren beruflichen und privaten Erfolg (werdewelt Verlags- und Medienhaus: Januar 2017)
- Live with Intent – Creating Your Future (Made for Success Publishing: Oktober 2017, USA)

[www.thomas-reichart.de](http://www.thomas-reichart.de)