

## Immer die Distanz halten Oft ist ein Schritt zurück ein Schritt nach vorn

Nach den Themen *Perspektivenwechsel und Wahrnehmungsroutinen werden wir uns mit einem weiteren Aspekt im Rahmen der Betriebsblindheit befassen: mit dem Thema Distanz.*

### Die "nötige" Distanz

Distanz - in der optimalen Ausprägung - ist offensichtlich etwas Positives. Hat man die Distanz zu etwas verloren, bedeutet dies, dass man kein objektives Urteil mehr über die Sache fällen kann. Einer Person mit der „nötigen Distanz“ traut man jedoch ein Urteil zu. Distanz kann zu groß sein (dann habe ich weder Interesse noch Ahnung); sie kann "genau richtig" sein, dann bin ich in der Lage, quasi „um ein Objekt herumzugehen“ und es unter verschiedenen Blickwinkeln, in verschiedenem Kontext zu sehen (s. Abb. Punkt 3); oder die Distanz kann zu klein sein, dann bin ich zu sehr mit der Sache verbunden und „klebe“ förmlich daran, jeglicher Überblick geht verloren (s. Abb. Punkt 1).

Wenn Sie z.B. verliebt sind, dann werden Sie kein Argument gelten lassen, dass den Liebsten oder die Liebste in einem schlechten Licht dastehen lässt. Es heißt ja auch: „Liebe macht blind.“ Tatsächlich ist die Anziehungskraft zum Objekt der Begierde so groß, dass Sie nicht mehr in der Lage sind, eine Distanz aufrechtzuerhalten. Die Engländer nennen dies

„one-track minded“, d.h. der Verstand bewegt sich nur noch entlang einer einzigen Schiene.

Sicherlich kennen Sie Menschen, die voll und ganz von einer Sache "besessen sind". Sie reden 24 Stunden davon. Das Ganze hat fast einen obsessiven Charakter. Diese Menschen haben jegliche Distanz dazu verloren, sie können auch nicht mal einen Schritt zurückgehen und herzlich darüber lachen, sondern nehmen alles fürchterlich ernst. Dies würde ich daher als zwanghafte Distanzlosigkeit bezeichnen. Viele Menschen haben eine solche Einstellung gegenüber dem Leben selbst!

Betriebsblindheit kann völlige Distanzlosigkeit bedeuten aber auch in abgeschwächter Form auftreten: Man hält zwar eine gewisse Distanz aufrecht, Standpunkt und Blickwinkel sind jedoch festgefahren (s. Abb. Punkt 2). Damit ist sichergestellt, dass man die Dinge immer nach dem selben Muster sieht, begreift, bewertet. Ändert sich die Situation im Umfeld des Unternehmens, reagiert man oft zu spät oder gar nicht. Chancen und Risiken werden nicht vernünftig wahrgenommen.

### Zwei Schritte gegen Betriebsblindheit

Beim Kampf gegen die Betriebsblindheit gilt es also, zwei Aspekte zu beachten:

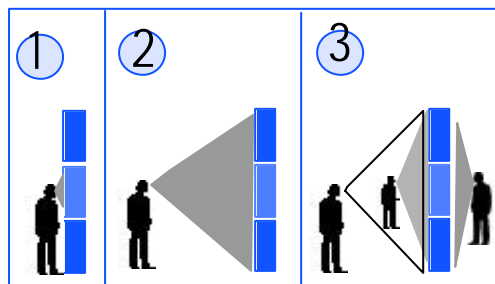
- 1.) Einen Schritt zurück zu treten, um überhaupt eine Distanz zu schaffen (denn ohne Distanz, ohne Raum gibt es auch keine Perspektive).
- 2.) Die eigene Position, den eigenen Blickpunkt zu verändern, um das Unternehmen, die Abteilung, die Arbeit, das Produkt, den Markt etc. aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten und zwar mit dem

### Worum geht es?

Der "strategie impuls" vertieft in jeder Ausgabe EINEN Gedanken zum Thema Strategie-Anwendung, den Sie praktisch umsetzen können. Dazu dient das beigelegte Anwendungsblatt. Ganz egal, ob Sie bereits erfolgreich tätig, am Beginn Ihrer Karriere oder noch in der Ausbildung sind: Die Strategie lässt sich immer verbessern und optimiert damit mittel- bis langfristig Ihre Erfolgchancen. - Vertiefende Informationen zum Thema und ein umfassendes Serviceangebot bietet Ihnen das StrategieForum e.V., Ihr "Netzwerk für Erfolg und Wachstum".

### Der Gedanke dieser Ausgabe

Ohne Distanz gegenüber einer Sache neigt man dazu, sich zwanghaft zu verhalten. Um Betriebsblindheit zu vermeiden, braucht man also eine gewisse Distanz und die Fähigkeit, verschiedene Standpunkte einzunehmen. Wenn man in der Lage ist, "mental" um die ganze Thematik herumzugehen, kann man mit Hilfe verschiedener Blickwinkel den besten Handlungsansatz finden.



- 1.) **Keine Distanz + keine Perspektive** = minimale Wahrnehmung = zwanghafte Gestaltung von Wirklichkeit.
- 2.) **Vernünftige Distanz + eingefahrene Perspektive** = reduzierte Wahrnehmung = nur WENIGE Optionen zur Gestaltung von Wirklichkeit.
- 3.) **Vernünftige Distanz + Perspektivenwechsel** = flexible Wahrnehmung = viele Optionen für die Gestaltung von Wirklichkeit.

### Abonnement

- ⇒ 1. Der Dienst ist kostenlos!
- ⇒ 2. Senden Sie ein Email an [sj@strategie.net](mailto:sj@strategie.net)
- ⇒ 3. Schreiben Sie in Betreffzeile
  - a) zum Abonnieren: "abo ein"
  - b) zum Kündigen: "abo aus"
  - c) senden an Dritte: "abo neu"
 plus Email-Adresse in Textfeld.

### Impressum

**Herausgeber:** StrategieForum e.V. - Netzwerk für Erfolg und Wachstum - Heidelberger Str. 12 - 68549 Ilvesheim  
Tel (0621) 4842873 - Fax 4842874 - [mail@strategie.net](mailto:mail@strategie.net) - [www.strategie.net](http://www.strategie.net)

**Redaktion:** Thomas Rupp - Tel (069) 59 44 46 - [redaktion@strategie.net](mailto:redaktion@strategie.net)

© Thomas Rupp 2007 - Kommerzielle Nutzung dieser Unterlage und ihrer Teile in jeglicher Form nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Autors.

Ziel, neue Informationen zu gewinnen. Immer dann wenn Ihnen etwas ganz besonders wichtig ist, wenn Sie etwas unbedingt wollen... Oder immer dann, wenn Sie in einer Krise sind, keinen Ausweg mehr sehen, dann sollten Sie zunächst ganz bewusst einen Schritt zurücktreten und damit Distanz zu der Sache aufbauen.

Dies ist sicherlich nicht einfach und garantiert auch nicht die Erfüllung Ihrer Wünsche, doch es erhöht die Erfolgsaussichten beträchtlich. Um dann die richtige Vorgehensweise zu finden, sollten Sie einmal "mental" um die ganze Thematik herumgehen und mit Hilfe verschiedener Blickwinkel den besten Handlungsansatz finden.

## Anwendung: Distanz aufbauen

### Raum erst mal "im Kopf" schaffen...

*Sie haben ein Thema, das Sie etwas zu sehr in Anspruch nimmt? Es fehlt an der nötigen Distanz? Das kann eine Aufgabe bei der Arbeit sein oder Ihr Unternehmen oder eine Sache, die sie im persönlichen Alltag stark beschäftigt. Sie brauchen dringend neue Impulse, sind aber in der Sache gefangen? - Folgende Übung soll Ihnen helfen, die Distanz zu diesem Thema zu vergrößern und neue Perspektiven einzunehmen:*

#### ÜBUNG

- Schritt 1.) Weisen Sie dem Thema einen Ort zu, wo es "Zuhause" ist (z.B. am Arbeitsplatz, bei Ihnen Zuhause, "im Computer" oder sonst wo). Es sollte der Ort sein, wo das Thema akut wirkt.
- Schritt 2.) Wenn Sie NICHT an diesem Ort sind, machen Sie folgendes: Fixieren Sie vor Ihrem geistigen Auge Ihren aktuellen Aufenthaltsort und reisen Sie mental zum Ort des Themas. Nehmen Sie die geographische Distanz dazwischen bewusst wahr. Machen Sie dies immer wieder von verschiedenen Orten aus. Die Distanz kann einige Meter oder tausende Kilometer betragen.
- Schritt 3.) In einer stillen Minute überlegen Sie sich nun angenehme Orte, an denen Sie waren (z.B. im Urlaub). Nehmen Sie einen konkreten Ort und begeben Sie sich mental dort hin. Reisen Sie nun von dort (wo sie ja jetzt sind) zum Ort Ihres Themas und nehmen Sie die geographische Distanz dazwischen bewusst wahr.
- Schritt 4.) Wiederholen Sie Schritt 2 und 3 solange, bis sich Ihre Einstellung zum Thema geändert hat. Variieren Sie den Zielort etwas, d.h. "Reisen" Sie mal zum Gebäude, mal zum Büroraum, mal zum Arbeitsplatz etc.

#### ZIEL

Die Idee ist es, eine Distanz "im Kopf" aufzubauen und damit einen mentalen Raum zwischen sich selbst und das Thema zu bringen. Dies ermöglicht es, andere Perspektiven wahrzunehmen und neue Ideen zu bekommen. Dies ist unmöglich, solange man direkt in der Sache "drin" hängt". Probieren Sie es aus.... bei mir hat es jedenfalls funktioniert :-)

## Nachgehakt...

### Beispiel aus dem Text:

*Es folgen einige Beispiele zu den drei auf der Abbildung dargestellten Situationen:*

#### => Beispiel zu 1.)

Verliebt sein - wie bereits erwähnt: Ohne Abstand klebt man an der/dem Liebsten. Damit ist eine Perspektive AUF sie kaum möglich. Dafür hat man die zwanghafte Idee, ohne sie nicht leben zu können.

Unternehmenskrise: Durch eine Krisensituation wird man völlig von der Sache gefangen. Ein Rad dreht sich im Kopf und lässt keinerlei Distanz zu. Man weiß nur eines: "Ich MUSS da rauskommen!"

#### => Beispiel zu 2.)

Alltagsroutine: Ein Unternehmer hat eine gewisse Distanz zu seinem Geschäft, betrachtet es aber immer unter dem selben Blickwinkel, sitzt quasi „im eigenen Saft“. Dadurch schränkt er seine Wahrnehmung ein und sieht daher nur EINE Handlungsoption (obwohl es vielleicht viel mehr Möglichkeiten gäbe). Chancen und Risiken werden oftmals nicht wahrgenommen.

#### => Beispiel zu 3.)

Kreativer, flexibler Ansatz: Ein anderer Unternehmer sorgt bewusst für die nötige Distanz, geht immer wieder einen Schritt zurück, hat gelernt, sein Unternehmen, sein Geschäft, den Markt etc. unter verschiedenen Blickwinkeln zu sehen. Seine Wahrnehmung ist differenziert und bedient sich aller möglichen Kanäle. Diese Kombination liefert viele Informationen und bietet ihm eine Auswahl an Handlungsoptionen.

## Werden Sie Mitglied im StrategieForum, dem größten Netzwerk der EKS® Anwender!

Das StrategieForum ist ein Verein mit rd. 1.600 Mitgliedern (ca. 80% Unternehmer/Freiberufler, ca. 20% Angestellte). Alle gemeinsam haben das Ziel, ihren Erfolg durch den optimalen Einsatz der Kräfte zu steigern. Dies geschieht mit der richtigen Strategie. Denn sie ist das Verbindungsglied zwischen Vision und praktischer Umsetzung. Der Verein bietet: 1.) einen Rahmen für Austausch und Kooperation z.B. Kongresse, StrategieCentren etc. - 2.) Services und Instrumente, die Anbieter wie auch Nutzer einen Schritt weiter bringen, z.B. Strategie Journal, strategie impuls, Engpassanalyse-Tool, Strategie-Tableau etc. - **Die Mitgliedschaft kostet EUR 96,- per anno. Informieren Sie sich unter Tel (0621) 4842873 - mail@strategie.net**

Dieses Arbeitsblatt ist Teil des StrategieForum-newsletters "strategie impuls" - Kontakt "Forum": Tel (0621) 4842873 - mail@strategie.net - Kontakt "Redaktion": Tel (069) 59 44 46 - redaktion@strategie.net