

NASCHMARKT NEWS

Liebe naschmarkt-news-LeserInnen!

In der Regel erhalten Sie über unseren Newsletter Ankündigungen zu unserem offenen Seminarangebot oder anderen Veranstaltungen. Heute ist es uns ein besonderes Anliegen, die persönlichen Begegnungen in Zeiten wie diesen mehr denn je hervor zu streichen, klarerweise im Online-Modus. Auch wenn die Herausforderung groß ist, stellt sich derzeit für Kontakt und Austausch, nicht nur zu zweit oder zu dritt, sondern auch für größerer Gruppen keine Alternative mehr dar.

Nun ist die dislozierte Arbeit in einer globalen, technologisierten Welt ja fast schon ein alter Hut, aber für viele unserer KundInnen dann doch keine gewohnte Übung. Auch wir experimentieren derzeit im Homeoffice damit, den Kontakt untereinander nicht zu verlieren und an unseren relevanten Themen dran zu bleiben. Dazu gehört das Experimentieren mit den passenden Tools, genauso wie die kontinuierliche Reflexion unserer Kommunikations- und Kooperationsqualität.

Wir möchten daher heute mit Ihnen teilen, was wir als BeraterInnen bei der Umstellung auf Online-Meetings erleben und für Gruppen & Teams empfehlen können.



Wir alle betreten Neuland

Empfehlungen für Gruppen & Teams

- Wie auch in face-to-face Besprechungen lohnt es sich auch in Online-Meetings nicht gleich zum Punkt zu kommen, sondern **einen persönlichen Einstieg am Beginn eines**

Meetings zu ermöglichen. Arbeitsfähigkeit war noch nie ein mechanischer Schalter, und auch wenn die Technik das vermittelt, so sind wir mit unseren Gedanken und Emotionen in häuslicher Isolation meist noch enger in das eben Erlebte verstrickt. Der Einstieg in ein Meeting stellt ja für den/die Einzelne/n immer einen Übergang dar, dieser Tage häufig eingebettet in das familiäre Setting. Daraus lässt sich ableiten: Jetzt erst recht – eröffnen Sie Ihre Sitzungen mit einer kurzen Verschnaufpause. Geben Sie den TeilnehmerInnen die Zeit, die Sie brauchen, um anzukommen, indem Sie etwa erfragen woher sie „gerade kommen“ und wie gut sie vorbereitet sind – jedoch nicht in einer sanktionierenden Haltung. Fassen Sie am Beginn der Sitzung zusammen was behandelt werden soll, stellen Sie sicher, dass alle zeitlich verfügbar sind und wann die Sitzung endet. Das alles dient der Um- und Einstimmung.

- Auch der Reifegrad von Gruppen und Teams spielt weiterhin eine Rolle. **Emotionale Spannungen sind** – wie sie vermutlich schon festgestellt haben – **auch via Telepräsenz spürbar und erfordern das, was wir *Containment* nennen**. Gemeint ist das gemeinsame Aushalten solcher Situationen ohne gleich „aus dem Feld“ zu gehen und der Beziehungsebene forschend zu begegnen. Platz zu geben für Emotionen und persönliches Feedback wird auch online der Schlüssel zum Erfolg sein. Sei es das Ansprechen von Spannungen oder die verlorenen informellen Kontakte, das atmosphärische Feeling zwischen den Zeilen und die fehlende Psychohygiene sind es, die das Gefühl erzeugen, dass etwas verloren geht. Räumen Sie dafür ausreichend Zeit in Ihren Meetings ein!
- Wir stellen derzeit fest, dass Menschen quer durch alle Branchen die **informelle Begegnungsqualität im Arbeitsalltag schmerzlich vermissen**. Bei einer zweitägigen Klausur letzte Woche endet die Video-Sitzung von Tag 1 pünktlich. Eine Teilnehmerin äußert sich tags darauf geschockt darüber. Die plötzliche Trennung vermittelte ihr ein Gefühl des Ausgeschlossen-Seins von einer Kleingruppe, die face-to-face den Vorteil genoss noch ein paar Minuten nachbesprochen zu werden. Wir haben sodann an Tag 2 die Video- und Audiokanäle noch 10 Minuten offen gelassen, um einander beim Zusammenpacken zusehen und zuhören zu können; zwei TeilnehmerInnen konnten so auch noch einen Telefontermin vereinbaren. Es lag ein Hauch der Arbeitsqualität in der Luft, den die informellen Zonen – also die Phasen zwischen den Arbeitseinheiten – bei längeren Präsenzveranstaltungen vermitteln.

Solche und ähnliche Erfahrungen halten wir zurzeit für relevant, um Sie mit Ihnen zu teilen. Denn schon jetzt steht fest, dass wir in der Zeit nach der Corona-Krise nicht in den gewohnten Modus unserer Kommunikation wechseln werden. Unsere digitalen Hürden werden kleiner geworden sein, wir werden Erfahrungen gemacht haben, die unser Kommunikations- und Kontaktverhalten verändert haben. Dies gilt es zu würdigen und zu reflektieren. Im besten Fall lernen wir, wie wir

die Qualität unserer Begegnungen zeitlich nutzbringender und sozial ausgewogener einsetzen können. Nicht die perfekte Vorbereitung und das optimalste Equipment machen den Erfolg aus, sondern auch weiterhin werden qualitative Begegnungen den Ausschlag dafür geben, ob Meetings zufriedenstellend oder weniger erfolgsversprechend verlaufen.

Kurzum: Die Beziehungsebene stellt für die Entwicklung von Kooperation und Beteiligung weiterhin jenen Kitt dar, den wir zwischenmenschlich brauchen, um inhaltlich voran zu kommen und jenen Unternehmenserfolg zu erzielen, den wir uns erhoffen.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen und uns – trotz aller Einschränkungen – weiterhin lebendige, berührende und erfreuliche Begegnungen mit Ihren KollegInnen und KundInnen und unterstützen Sie gerne dabei.

Herzliche Grüße

Kathrin Kordon, Andrea Sanz, Philipp Schimek, Gerhard Schinnerl

© 2020. Naschmarkt News ist der regelmäßige Newsletter der BeraterInnengruppe naschmarkt. Veranstaltungen, die im Rahmen des ÖAGG für die Ausbildung zur GruppendynamikerIn bzw. zur GruppendynamiktrainerIn anrechenbar sind, können in mehreren Förderprogrammen eingereicht werden. Es gelten unsere AGB.

[View this email in your browser](#)

[newsletter abmelden](#) [profil updaten](#)