

Beziehungen aufbauen

Ziele:

- Das Bewusstsein fördern, dass Teamarbeit unerlässlich ist und der Aufbau von Beziehungen zur Team-Entwicklung gehört
- Dem Distrikt-Governor Anregungen und Hilfsmittel zur Förderung von Teamarbeit und zum Aufbau von Beziehungen innerhalb seines Distrikts anhand geben.
- Methoden zur Vermeidung von Problemen verstärkt einsetzen, damit die Notwendigkeit der Auseinandersetzung mit Problemfällen entfällt

Gliederung:

Dieses Dokument besteht aus mehreren Unterthemen. Jedes dieser Unterthemen enthält:

- einen Überblick, in dem das betreffende Unterthema in Kurzform erläutert wird.
- Einen oder mehrere Vorschläge oder Tipps zur Vorstellung dieses Unterthemas im Distrikt/Club.
- (Falls zutreffend) Eine oder mehrere Quellen zur vorhandenen Dokumentation, die der Untermauerung des Vorgetragenen dienen

Überblick:

Wenn wir Lions unsere wichtigen Aufgaben wahrnehmen, tun wir dies selten im Alleingang. Von jedem von uns wird verlangt, mit anderen Lionsmitgliedern unseres Clubs und Distrikts zur Verwirklichung unserer Ziele zusammenzuarbeiten. Das Gelingen dieser Interaktion ist nur durch Teamarbeit möglich.

Teamarbeit ist ein schwer greifbares Konzept. Manchmal gelingt sie ganz von selbst, doch meist müssen alle Beteiligten bewusst darauf hinarbeiten. Eines der wichtigsten Elemente für den Erfolg dieser Bemühungen ist dabei der Aufbau von Beziehungen zu anderen Lionsmitgliedern.

Als Distrikt-Governor haben Sie die Möglichkeit, den Aufbau von Beziehungen in Gang zu bringen, damit die Notwendigkeit der Auseinandersetzung mit Konflikten in Ihren Clubs und Distrikten möglichst entfällt. Auf diese Weise können Sie den Weg für Verständnis- und Kooperationsbereitschaft zum Fortbestehen von Harmonie in Ihren Teams ebnen, anstatt dort eingreifen zu müssen, wo ein Mangel an Teamarbeit sich bereits negativ auf die Arbeit in Ihrem Distrikt auswirkt.

Dieser Baustein Ihrer Toolbox soll Ihnen manche Richtlinien zur Teamarbeit und zum Aufbau von Beziehungen, die zur Beseitigung vorhandener Probleme führen, anhand geben.

Unterthemen:

1. Definition: Was versteht man unter einem Team?
2. Eigenschaften effizienter Teams
3. Eigenschaften ineffizienter Teams
4. Aufbau von Beziehungen für optimierte Teamleistung

Beziehungen aufbauen

Häufig auftkommende Fragen zu diesem Thema:

- Was versteht man unter einem Team?
- Wodurch wird ein Team effizient?
- Warum sind Teams von Zeit zu Zeit ineffizient?
- Wie können Sie zum Aufbau von Beziehungen beitragen?

Definition: Was versteht man unter einem Team?

“Ein Team ist eine Gruppe von Leuten, die auf ein gemeinsames Ziel hinarbeiten.”

Tipps zur Unterstützung Ihres Distrikts:

1. Sprechen Sie über die Definition:
 - Stellen Sie die Definition vor
 - Betonen Sie die Schlüsselbegriffe: GRUPPE, (HIN)ARBEITEN, GEMEINSAMES ZIEL
 - Erkundigen Sie sich, ob ihre Gruppe auf ein gemeinsames Ziel hinarbeitet und ob alle mit diesen Zielen vertraut und einverstanden sind

Eigenschaften effizienter Teams

Effiziente Teams gründen auf:

- Kommunikation
- Gegenseitigem Vertrauen
- Gemeinsamer Entscheidungsfindung
- Positiver Verstärkung
- Zusammenarbeit
- Flexibilität
- Gemeinsamen Zielen
- Synergie

Tipps zur Unterstützung Ihres Distrikts:

1. Sprechen Sie über die Eigenschaften effizienter Teams:
 - Erläutern Sie, dass manche Teams effizient, andere dagegen ineffizient sind
 - Erfragen Sie, wodurch ein Team effizient wird (die oben angegebenen Punkte sollten dabei auf jeden Fall genannt werden)
 - Weisen Sie darauf hin, dass effiziente Gruppen durch Teamarbeit mehr erreichen können als Einzelpersonen.
2. Sprechen Sie über die nachstehenden Beobachtungen und deren Bedeutung aus Milton Olsons “Lessons From Geese” (“Von Gänsen lernen”):
 - **Beobachtung 1:** Durch den Flügelschlag eines Vogels entsteht ein Aufwind für den darauf folgenden Vogel. Fliegt eine Schar in V-Formation, so bildet sie eine um 71 % größere Flugausdehnung als ein einzelner Vogel.

Lektion 1: Wie die Gänse erreichen auch Menschen, die sich hinsichtlich ihres Ziels einig sind und Gemeinschaftssinn haben, dieses Ziel eher und leichter, weil sie einander dabei unterstützen.

- **Beobachtung 2:** Wenn eine Gans aus der Formation ausschert, um alleine weiterzufliegen, fühlt sie den größeren Luftwiderstand und kehrt sofort in den Verband zurück, um sich die stützende Kraft des Vogels vor ihr zunutze zu machen.

Lektion 2: Wenn wir so viel Verstand haben wie die Gänse, bleiben wir in Formation mit denjenigen, die uns dorthin führen, wo wir hin wollen. Wir sind bereit, die Hilfe anderer anzunehmen und auch anderen unsere Hilfe anzubieten.

- **Beobachtung 3:** Wenn die Leitgans ermüdet, lässt sie sich zurückfallen, um sich die Auftriebskraft des unmittelbar vor ihm fliegenden Vogels zunutze zu machen.

Lektion 3: Wie die Gänse übernehmen auch Menschen mit Teamgeist abwechselnd schwere Aufgaben und die Führung. Wie die Gänse sind auch die Menschen aufeinander angewiesen.

- **Beobachtung 4:** Die im Verband fliegenden Gänse stoßen ständig Rufe aus, um die Leitvögel zur Beibehaltung ihrer Geschwindigkeit anzuhalten.

Lektion 4: Mit unseren Signalen sollten wir stets anspornen. In Gruppen, wo ermutigende Worte geäußert werden, ist die Produktivität viel größer.

- **Beobachtung 5:** Wenn eine Gans erkrankt oder gar durch den Schuss eines Jägers verletzt wird, scheren zwei andere Gänse mit ihr aus der Formation aus, um der verletzten Hilfe und Schutz zu bieten. Sie bleiben bei ihr, bis sie entweder wieder fliegen kann oder tot ist. Erst dann machen sich die beiden alleine auf den Weg. Sie schließen sich einer anderen Formation an oder holen die eigene Schar wieder ein.

Lektion 5: Wenn wir so viel Verstand haben wie die Gänse, stehen wir einander sowohl in schwierigen Zeiten als auch dann, wenn wir uns stark fühlen, bei.

Eigenschaften ineffizienter Teams

Ineffiziente Teams können folgende Eigenschaften aufweisen:

- Mangel an gegenseitigem Vertrauen
- Mangel an gegenseitigem Verständnis
- Sie sind sich gleichgültig
- Sie versäumen es, Versprechen zu halten und Pflichten nachzukommen
- Sie sind nicht aufrichtig
- Ihre Motivation liegt in persönlichem Machtstreben oder Selbstsucht begründet
- Manche Clubmitglieder sind dominant/bestimmend

Tipps zur Unterstützung Ihres Distrikts:

- Sprechen Sie über die Eigenschaften ineffizienter Teams
- Erläutern Sie, dass ineffiziente Teams gewöhnlich nur schwache Kommunikationsbereitschaft aufweisen
- Lassen Sie die Leute darüber nachdenken, an welchen schwachen Teams sie bisher beteiligt waren, bzw. welche schwachen Teams ihnen aufgefallen sind, und wodurch das jeweilige Team ineffizient wurde. (Die oben angegebenen Punkte sollten dabei auf jeden Fall genannt werden)
- Weisen Sie darauf hin, dass man neben der Aufgabenstellung auch noch die Leute und ihre Bedürfnisse berücksichtigen muss, damit ein Team effiziente Arbeit leisten kann. Wir müssen Beziehungen aufbauen.

Aufbau von Beziehungen für optimierte Teamleistung

Bauen Sie Beziehungen auf, indem Sie ein emotionelles Bankkonto schaffen, das aus “Einlagen” zum Ausgleich von “Abhebungen” besteht.

- Das Individuum verstehen
- Auf Kleinigkeiten achten
- Verpflichtungen einhalten
- Erwartungen klären
- Persönliche Integrität zeigen, und
- Sich bei Abhebungen ehrlich entschuldigen

Tipps zur Unterstützung Ihres Distrikts:

1. Sprechen Sie über das Konzept des emotionalen Bankkontos:
 - Erläutern Sie, dass man durch “Einlagen” in das emotionelle Bankkonto einen “Vorrat” an Vertrauen, Liebenswürdigkeit, Ehrlichkeit und Verständigung anlegen kann. Wenn Sie dann einmal auf die betreffende Person angewiesen sind, bzw. von diesem Bankkonto “abheben” müssen, fällt dies leichter, da in Ihrem Konto Einlagen vorhanden sind.
 - Stellen Sie die sechs Haupteinlagen vor, die Steven Covey in seinem Buch “The Seven Habits of Highly Effective People” (deutsch: “Die sieben Wege zur Effektivität”) nennt:
 - Das Individuum verstehen
 - Auf Kleinigkeiten achten
 - Verpflichtungen einhalten
 - Erwartungen klären
 - Persönliche Integrität zeigen
 - Sich bei Abhebungen ehrlich entschuldigen
2. Bitten Sie die Leute, darüber nachzudenken, mit welcher Person eine Zusammenarbeit schwierig war und welche Einlagen und Abhebungen sie bewirkt haben bzw. bewirkt haben könnte.
3. Geben Sie den Leuten Gelegenheit, ihre Erfahrungen anhand folgender Punkte auszutauschen und so zu einer Diskussion anzuregen:
 - **Das Individuum verstehen**
 - Ist der Schlüssel zu fast jeder Einlage
 - Was für Sie eine Einlage ist, ist für andere möglicherweise eine Abhebung
 - Was für andere wichtig ist, sollte Ihnen nicht egal sein
 - Setzen Sie nicht voraus, dass Sie über die Wünsche und Bedürfnisse anderer Bescheid wissen
 - **Auf Kleinigkeiten achten**
 - Bei zwischenmenschlichen Beziehungen kommt es auf die kleinen Dinge an
 - Vergessen Sie nicht, dass es auf Dinge wie Höflichkeit, Ehrlichkeit, Respekt und Liebenswürdigkeit ankommt
 - Auch Leute mit dickem Fell sind verletzlich

- **Verpflichtungen einhalten**
 - Die Einhaltung einer Verpflichtung stellt eine bedeutende Einlage dar, die Nichteinhaltung dagegen eine beträchtliche Abhebung
 - Gehen Sie kein Versprechen ein, das Sie nicht halten können, und halten Sie, was Sie versprochen haben.
 - Wenn Sie ein Versprechen nicht halten können, sollten Sie darum bitten, dieses lösen zu dürfen
 - Wenn Sie Ihre Versprechen halten, schaffen Sie Brücken gegenseitigen Vertrauens
- **Erwartungen klären**
 - Definieren Sie Funktionen, Erwartungen, Ziele und Ergebnisse
 - Die meisten Beziehungsprobleme entstehen, wenn Funktionen und Ziele widersprüchlich oder undurchsichtig sind
 - Spielen Sie stets mit offenen Karten
 - Ziehen Sie Leute nur für das zur Verantwortung, was Sie klar definiert haben
- **Persönliche Integrität zeigen**
 - Ein Mangel an Integrität zieht einen Mangel von Vertrauen nach sich
 - Sie sichern sich das Vertrauen der Anwesenden durch Loyalität zu den Abwesenden
 - Behandeln Sie alle nach denselben Grundprinzipien
- **Sich bei Abhebungen ehrlich entschuldigen**
 - Durch eine ehrlich gemeinte Entschuldigung lässt sich eine Abhebung mühelos in eine Einlage verwandeln
 - Fehler sind verzeihlich, sich diese nicht einzugestehen jedoch nicht

Quelle:

Empfehlen Sie Coveys Buch, “The Seven Habits of Highly Effective People”.(deutsch: “Die sieben Wege zur Effektivität”)