



Lerne weniger - transformiere mehr

In der Schule lernen wir brav Zahlen, Daten und Fakten zu vielen wichtigen Themen - was definitiv richtig und hilfreich ist. Die kognitiven Verschaltungen im Gehirn werden durch Lernen enorm gefördert. Wissen anzusammeln, ist Lernen.

Wie dienend ein Mensch dieses Wissen für andere einsetzt, ist Transformation. Wissen beschreibt, was chemische Verbindungen auszeichnet. Wie dieses Wissen bei Produktentwicklungen Anwendung findet, ist Transformation. Wie Elektronik und Mechanik funktionieren, ist Wissen. Wie beides in Einklang kommt und Menschen das Leben erleichtern kann, ist Transformation. Google kommuniziert offen, dass seine besten Mitarbeiter nicht die Absolventen der Top-Unis sind, sondern Menschen, die einen großen persönlichen Verlust in geistiges Wachstum verwandeln konnten. Menschen, die den Schmerz also transformiert haben

Hier erhält der Begriff des Bewusstseins eine ganz neue Daseinsberechtigung jenseits des Missbrauchs durch zweifelhafte Lifestyle Bewegungen. Nach einer Transformation ist unser Blick auf die Welt ein anderer. Unser Respekt vor dem „Wunder des Lebens“ ist zu einem neuen Bewusstsein gewachsen.

Durch Lernen erkennen wir hervorragend, „was“ wir sehen und können es in Fachwissen beschreiben. Eine tolle und wichtige Fähigkeit bei Transformation ist uns bewusst, „von wo“ wir und andere etwas anschauen. Also mit welcher grundlegenden Weitsicht wir auf etwas blicken. Es beschreibt den Charakter. Beides ist wichtig! An einem gelungenen Meeting können wir das praktisch sehen: Hervorragende Fachkompetenz ist da (hohes Wissenslevel).

Doch der Level an Selbstbestätigung der Experten ist gering (niedriger Level an Transformation). Was denken Sie? Wird in dem Meeting die Kompetenz für beste Lösungen addiert und dadurch mehr? Oder weniger, weil immer noch jemand Recht haben will oder gegen Konkurrenten kämpft? Der hier mögliche Konflikt lässt sich anhand einer hochwertigen Unterscheidung konkreter erfassen und durch Training transformieren: Person und Kompetenz.

Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass Menschen, die mehr Wert auf die Person legen, eher sympathisch und nah wirken, während jene, die stärker sachorientiert sind, als distanzierter und kühler wahrgenommen werden? Vermutlich sind wir uns schnell einig, wenn ich sage, dass eine Person mit hoher Sachkompetenz und zugleich hoher Menschen Orientierung eine „nachhaltig wirkende Persönlichkeit“ ist. Das sollte das Ziel jeder Führungskraft sein. Der passende Mix aus Sympathie und Kompetenz. Menschlich warm und konsequent in der Sache. Das Thema ist transformiert und das Bewusstsein ein anderes.

Einige Experten sind der Auffassung, dass Transformation entweder durch eine „nicht zu lösende Zwickmühle“ (Krise) ausgelöst werden kann oder durch eine „länger andauernde Sinnerfahrung“ (tiefe Einsicht). Beides ist allerdings schwierig. Dabei war menschliche Transformation niemals wichtiger als heute.

Also laden Sie sich selbst mit möglichst viel Sinn auf und lassen Sie andere konstant daran teilhaben. Warten Sie nicht, bis Krisen den Zwang für eine Transformation auslösen. Ob als Person, Familie oder Firma. Werden Sie weniger ein Lehrer als ein Transformator für andere. Und gestatten Sie mir zum Abschluss eine Frage: Wo liegt Ihr Punkt im Quadrat und wohin sollten Sie sich bewegen?

Quelle:

Boris Grundl, „Verstehen heißt nicht einverstanden sein“; Econ Verlag; Oktober 2017

Boris Grundl; „Die Perspektiven zu wechseln und unsere Sicht zu erweitern“; (2018); im Magazin „Wirtschaft & Weiterbildung“, 9 Ausgabe, Seite 64.