



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

PODCAST #015 – DER EINFLUSS VON CORONA AUF DEINEN ERFOLG

THE **GAME CHANGER** PODCAST
www.TORSTENKOERTING.com/podcast/

#015 DER **EINFLUSS VON CORONA** AUF DEINEN **ERFOLG**

13. April 2020



WORUM ES IN DIESER FOLGE GEHT ...

Hallo und ein herzliches Willkommen zum Game Changer-Podcast.

Der Podcast für deinen Erfolg mit wirksamen Impulsen, spannenden Inspirationen, erkenntnisreichen Interviews und persönlichen Game Changern, die **DICH** in die **Umsetzung** bringen. Und das Ganze von und mit Torsten Koerting.

In diesem Podcast möchte ich dir exklusiven Einblick in einer unserer Jump-Mentee-Gruppen-Calls geben, die jeden Mittwoch im exklusiven Kreis all meiner Mentees stattfinden, in dem ich ganz explizit darauf eingegangen bin, welchen **Impact Corona auf die Erfolgsformel** hat.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Nochmal für dich zur Nachvollziehbarkeit: Die **Erfolgsformel** beschreibt, dass Erfolg entsteht durch: deine **Substanz**, gepaart mit deinen **Fähigkeiten** plus das **Momentum**, was du aufnimmst, und dem **Fokus** und die **Dynamik**, die du in etwas hineingibst.

Und das in Klammern mal den **Glauben**, den du an dich selbst hast, den andere auf dich haben beziehungsweise du an dein Team hast.

Und das Ganze wird beeinträchtigt, also geteilt durch, das **Risiko**, welches du in der Lage warst im Vorfeld zu antizipieren, beziehungsweise die **Unsicherheiten**, sprich, wie du mit den Unsicherheiten auf deinem Weg in der Lage bist umzugehen. Und das Ganze wird potenziert durch dein **Warum**, also durch deine intrinsische **Motivation**, die dich antreibt.

Das alles in meiner Welt als Ergebnis führt zum Erfolg.

[/vc_column_text][vc_btn title="--- Transcript als PDF hier herunterladen ---" style="custom" custom_background="#e0004d" custom_text="#ffffff" shape="square" align="center" link="url:https%3A%2F%2Fwww.torstenkoerting.com%2Fwp-content%2Fuploads%2F2020%2F04%2FPodcast014-_Download_PDF.pdf|||"] [vc_column_text]

Und in diesem Gruppen-Call haben wir genau diese Erfolgsformel demaskiert und den Einfluss von Corona auf die einzelnen Elemente auf die einzelnen Variablen und Parameter dieser Erfolgsformel reflektiert und besprochen.

Viel Spaß dabei!

So und ich darf sagen, dass dieser Call genau zum richtigen Zeitpunkt stattfindet. Wir sind ja inmitten einer der, ja, fast schon größten Krisen, die zumindest unsere Generation miterlebt hat. Und was uns diese Krise lehrt, ist, dass wir jetzt in die **Umsetzung** kommen dürfen, dass wir jetzt innovieren dürfen, um uns auf **die Zeit nach der Krise** vorzubereiten.

Ich sage immer, wenn es keine Zeit nach der Krise gibt, haben wir eh ein anders Problem. Deswegen dürfen wir jetzt noch positiv nach vorne schauen und mit der Antizipation weitergehen, dass es eine Zeit nach der Krise gibt. Egal, wie sie aussieht.

Ich war heute Mittag in einem Call von der CEIBS, der **C**hinese **E**uropean **I**nternational **B**usiness **S**chool, ein sehr exklusiver Call, auch wenn über zweihundert Teilnehmer dabei gewesen sind, weil diese Business School die größte Business School in China ist und mehrere Campus in Shanghai in Beijing und in Peking hat.

Und es gibt einen europäischen Hub und zu diesem europäischen Hub gehöre ich. Ich habe dort eine Gastprofessur und darf dort einmal im Jahr Projektmanagement als Professor für Projektmanagement, wusste gar nicht, dass es sowas gibt, aber so heiße ich da, fasilitieren.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Und die CEIBS ist schon länger in unserem Kosmos und wir machen nächstes Jahr für sie eine sehr exklusive Nature-Leadership-Experience: **Alpencross**, wo wir dreißig Global-Executives-NVAs über die Alpen führen werden. Ich wurde eingeladen zu einem Call, der auch die aktuelle Krise zeigt und einer der Professoren, der auch sehr umtriebig im Bereich der Unternehmens-Transformation und im Bereich Führung und Talent-Acquisition und Talent-Management ist. Also Jessie, das ist genau dein Thema, in dem er dort unter anderem unterwegs ist.

Und der hat einen sehr interessanten Graphen aufgemalt und ich würde den gerne mit euch teilen, das geht aber nicht. Deswegen darf ich ihn aufzeichnen. Und in diesem Graph kann man erkennen, dass die Technologie, ich zeige euch das gleich in der Kamera, dass die Technologie, das ist dieses rote Chart, also dieser rote Pfeil, über die letzten Jahrhunderte extrem nach oben gegangen ist.

Das heißt, dass die **Technologieinnovation** in der Welt, angefangen mit der Industrialisierung bis ins heutige Zeitalter **exponentiell nach oben geht**, also ähnlich, wie diese Corona-Kurve. Und wir als Menschen nicht in der Lage sind dem zu folgen. Das heißt, wir werden langsam, aber sicher von der Technologie abgehängt.

Und er hat jetzt was ganz Spannendes aufgezeigt, nämlich, dass, was jetzt passiert, ist eine sogenannte Acceleration. Das getriggert durch das, was aktuell in dieser Welt passiert, wir forciert werden, wir dazu getrieben werden, zu **innovieren**. Und dass Technologien, die unser Leben zwar in den letzten Jahren bereichert haben, wie jetzt hier dieses Zoom mit der Videokonferenz, exponentiell nach oben gehen.

Also er hat auch gezeigt, ich weiß nicht, ob ihr das verfolgt habt, Zoom war ja in der Presse, weil es Daten zu Facebook vermittelt, ob schon wir vielleicht gar keinen Account bei Facebook haben oder keinen Account bei Zoom haben. Also auf jeden Fall werden irgendwelche Daten zu Facebook übermittelt. Und der Aktienkurs in den letzten drei Monaten hat sich verdreifacht.

Und so geht es vielen anderen Unternehmen, Alibaba zum Beispiel mit Digitalk, das kennen wir gar nicht, ein exponentielles Wachstum in den letzten Wochen hingelegt hat. Er hat auch beschrieben, dass Unternehmen, die im Bricks-Market unterwegs sind, das heißt, die Geschäfte haben und dort ihre Sachen verkaufen, im letzten Monat komplett umgestellt haben, weil sie **neunzig Prozent ihres Umsatzes von einem auf den anderen Tag verloren haben**, weil die Geschäfte schließen.

Jessie wird das bestätigen können, sie hat ja immer noch einige Restaurants in Berlin und gute Verbindungen in Hotellerie und in die Gastronomie. Alles zu! Und von einem auf den anderen Tag bricht dir der gesamte Umsatz weg, den du halt auch mit Lieferservice und mit Drive-In, und wie kreativ die auch immer sind, nicht aufholen können.

Und dieses Unternehmen ist beispielhaft in China dafür. Die haben nämlich von einem auf den anderen Tag, oder innerhalb von wenigen Tagen, **alles ins Online gebracht und** haben mit diesem Weg **zweihundert Prozent mehr Umsatz**, als im stärksten Monat ihres Offline-Daseins.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Und er hat die Frage ganz provokant gestellt, ob die jemals diese Geschäfte überhaupt wieder aufmachen ... das ist noch ein Fragezeichen. Auch wenn Corona sich wieder in eine ganz andere Richtung entwickelt, kann es durchaus sein, dass die Geschäfte nie wieder aufmachen und komplett online gehen.

Und wir erleben das auch aktuell bei unseren Kunden, die weg von Kontrolle, hin zu Selbstorganisation, zu Selbstbestimmung, weg von Misstrauen, hin zu gefordertem und notwendigem Vertrauen in die Mitarbeiter gehen.

Weil es aktuell **gar keine andere Chance mehr gibt, als den Mitarbeitern zu vertrauen**, die halt im Homeoffice nicht erreichbar sind. Diejenigen, die im Projektmanagement-Business oder auch viel bei Kunden vor Ort sind oder waren, werden nachvollziehen können, dass es einige Kunden gibt, und ich/wir habe/n auch einige, die einfordern, dass man vor Ort ist. Und nur dann, wenn man sichtbar ist, was abrechnen darf.

Dieses Zeitalter ist vorbei!

Und das passiert aber nur dann, und gerade bei den Firmen, die heute Mittag in diesem einstündigen Webinar auch genannt wurden.

So und das passiert aber nur dann, bei den Unternehmen, die in der Lage sind zu innovieren. Und was heute Mittag auch gesagt wurde ist, dass deutlich mehr Unternehmen als man jemals erwartet hätte, in der Lage sind, zu transformieren. Und zwar speziell die, die nicht abhängig sind von irgendwelchen Fabriken, wie die Autoindustrie aktuell, die halt kein Auto produzieren kann, weil die Lieferketten langsam austrocknen.

Aber Menschen wie wir und Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten, sind jetzt gefordert in die Umsetzung zu kommen und das Offline ins Online zu bringen.

Und das wird einer unserer Schwerpunktthemen heute sein. Es gibt zwei, drei Protagonisten hier, die ich auch im Vorfeld schon angesprochen habe, dass sie uns ein paar Insights geben.

Nur bevor wir dazu kommen, muss ich es aufmalen, weil, wie gesagt, der Screen sich nicht teilen lässt. Für die, die Erfolgsformel kennen, gibt es hier ein paar im Call, die sie noch nicht kennen, zum Beispiel die Annick und das ist nicht schlimm, das kriegen wir noch aufgeholt.

Was steht oberhalb des Bruchstriches? Haut es einfach mal rein.

((FÄHIGKEIT + MOMENTUM) x GLAUBE / (RISIKO + UNSICHERHEIT)) **WARUM**

Super!

Also Erfolg ist das Ergebnis von eurer Substanz, plus dem Momentum, was ihr aufnehmt, also die Dynamik, der Fokus, die Energie, die ihr in ein System reinbringt, welches entweder nochmal grandios multipliziert wird oder verstärkt wird, nämlich durch den Glauben, den ihr an euch habt und an das Momentum, was ihr aufgenommen habt, beziehungsweise Menschen, die an euch



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

glauben von außen, und Menschen denen ihr euren Glauben schenkt, nämlich das Team, für das ihr vielleicht verantwortlich seid.

Es aber auch alles zum Erliegen bringen kann, wenn nämlich der Glaube zusammenbricht, wie bei Solveig fast am Tag acht des John-Muir-Trails, wo sie gesagt hat „wie soll ich das denn schaffen und jetzt kommen noch acht Tage und es war eh schon so hart und die nächsten acht Tage werden noch viel härter und überhaupt, dieses Team, die sind alle so stark und ich bin so schwach und was mache ich alles?“ War das Momentum nicht beeinträchtigt. Die Fähigkeiten waren die gleichen, außer, dass vielleicht ein paar Blasen mehr an den Füßen gewesen sind, kann **der Glaube entweder alles nach oben bringen oder alles zusammenfallen lassen.**

Das Ganze wird bisschen beeinträchtigt durch Risiko und Unsicherheit und wird nochmals potenziert durch die intrinsische Motivation, nämlich euer Warum und das, was euch im Kern antreibt. Das nochmal zu Wiederholung.

Wir machen jetzt kein Super-Learning, um das nochmal zu verinnerlichen, sondern meine Schlüsselfrage ist an euch:

? Was ist der Impact auf diese Erfolgsformel durch Corona?

? Inwieweit verändert sich für jeden einzelnen von euch, und für uns als System, wie wir jetzt hier sitzen, für uns als Gesellschaft, für das Land, für den Kontinent, für die Welt, was verändert sich hier an diesen Parametern für, oder aufgrund Corona?

Risiko und Unsicherheit:

Ist das Risiko eingetreten, was wir nicht auf dem Schirm hatten?

Das heißt, ich vergleiche das immer mit 9/11, das ist ein bisschen böse, aber auch bei 9/11 hatte niemand auf dem Schirm, dass da zwei Flugzeuge in zwei Tower fliegen und dreieinhalb tausend Menschen alleine in New York sterben. Dann später nochmal dreieinhalb tausend US-Soldaten im Krieg. **Das hatte keiner auf dem Risikoregister.**

Und somit ist ein Risiko jetzt auch mit Corona, was vielleicht Bill Gates und ein paar andere kluge Köpfe schon vor Jahren vorhergesehen haben und die kommen jetzt alle, nicht Bill Gates, aber die anderen, die es vermeintlich auch gesehen haben, kommen jetzt alle aus ihren Löchern und sagen: „Alle zehn Jahre gibt es eine Wirtschaftskrise und ich wusste genau, dass das jetzt kommt“, ... **aber Corona hatte trotzdem keiner aufm Schirm.**

Und das Spannende ist, dass Corona, und das ist für dich ein Lerngeschenk Solveig, kein Risiko war in dem Sinne, weil das haben wir nicht antizipiert. Das stand auf keinem Risikoregister, das war nichts, was wir gesehen haben, sondern es ist jetzt etwas, nämlich eine massive Unsicherheit, die bei jedem einzelnen von euch auftritt, **aber wir kommen so langsam wieder aus dem Schlamm raus.**

Ihr merkt das vielleicht an euch oder auch an eurem Umfeld, dass wir uns langsam mit dieser Situation, na ja, arrangieren und somit wieder Gas geben können, aber dabei trifft uns diese **Unsicherheit** gerade massiv.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Und die Frage ist bei dieser Erfolgsformel, wie sind wir in der Lage mit Risiken, die wir nicht auf dem Schirm hatten, und die massiv eintreten und mit Unsicherheiten auf dem Weg, die wir nicht gesehen haben, aber mit denen wir umgehen dürfen, **wie sind wir in der Lage auf das zu reagieren?** Das macht den außergewöhnlichen Leader und das seid ihr, jeder einzelne von euch unterscheidet das von der Masse.

Wie sind wir in der Lage mit Risiken, die wir nicht aufm Schirm hatten, wie Corona, als auch die Unsicherheiten, die uns beziehungsweise unser Umfeld gerade umtreiben, wie sind wir in der Lage damit umzugehen? Was passiert weiter durch Corona, Solveig? **Was ist der weitere Impact durch Corona auf diese Erfolgsformel oder jede andere?** Solveig, du hast das super gesagt. Jetzt mal die anderen. Was ist weiterer Impact durch Corona auf die Erfolgsformel und somit ein Impact auf den gesellschaftlichen beziehungsweise euren persönlichen Erfolg?

Haben sich eure **Fähigkeiten** mit dem Ausbruch von Corona verändert?

Das heißt, Fähigkeiten und Substanz ist die gleiche, aber ... wir müssen unsere Fähigkeiten, die wir in uns haben, über andere Medien, über andere Formen ins Außen bringen, weil was weggebrochen ist?

Die reale Welt.

Wir sitzen zuhause. Und was hat das für einen Impact, dass wir jetzt zuhause sitzen, auf die Fähigkeiten, die wir vor, ich sage mal vier Wochen nur hatten? Reichen unsere Fähigkeiten? Das gilt nicht für alle hier im Call, aber für einige, reichen die Fähigkeiten aus, um mit der aktuellen Situation umzugehen, dass wir in Selbstquarantäne in unserem Homeoffice ohne Kontakt nach außen zur vollen Leistung, zur vollen Güte einbringen können?

Ein(e) Teilnehmer(in) berichtet:

Also ich kann ja nur mal von mir sagen, liebe Grüße aus dem Norden.

Ich hatte vorhin einen Anruf von meinem Auftraggeber, den ich zusammen mit TJ an den Haken bekommen habe. Und da geht es um einen digitalen Change-Prozess, in dem sie ihre Akten „elektronisieren“ wollen. Das lag jetzt durch Corona eine oder zwei Wochen brach und ich habe mit ihnen vorbereitet, dass wir digital weiterarbeiten. Heute kam der Anruf, dass es weitergeht und dass sie diese elektronische Akte noch schneller haben wollen als vorher. Und diese ganze Veränderung und das ganze Change-Management, was wir da jetzt anstoßen werden, wird halt nur einen anderen Kanal finden. Aber sie nutzen das jetzt auch und das, was ich dann vor drei oder vier Wochen schon prognostiziert habe, dass wir so weiterarbeiten werden, dass sie mich auch so schnell nicht loswerden, das machen wir jetzt einfach. Aber das hat halt einen Moment gedauert. Also ein Stück weit, weil es einfach Verunsicherung von deren Seite gab. Ich wusste jetzt auch nicht, ob sie weiter mit mir arbeiten werden, aber da gab es gar keinen Zweifel dran. Es wird sich nur der Kanal ändern. Und die Fähigkeiten bleiben die gleichen.

Du hast was ganz Wichtiges gesagt. **Der Kanal ändert sich.** Wir haben dieselben Möglichkeiten. Unsere Substanz reicht aus, um über den neuen Kanal mit unseren Kunden und mit unserem Umfeld, mit der Nachhaltigkeit und mit der Intensität, mit dem Impact zu agieren. Genauso wie wir es vor Corona hatten?



Auf was ich hinaus möchte ist, dass sich mit Corona mit einem Schlag herausstellen wird, ob wir in der Lage sind, schnell zu dem Menschen zu werden, der in der Lage ist Erfolg zu erreichen, indem wir uns nämlich **der neuen Situation stellen**. Das ist das Thema **Unsicherheit** und **Risiko**. Und die Fähigkeit vielleicht bei dem ein oder andern nicht ausreicht, sich dieser neuen Situation zu stellen.

Ich mache ein Beispiel:

Weil wir vielleicht nicht wissen, wie Zoom funktioniert und wie wir mit unseren Kunden über Zoom in einer wirkungsvollen Art und Weise kommunizieren. Ich habe heute Mittag diesen Call gehabt, zweihundert Leute im Call. Das war wie ein YouTube-Video. Ja, ihr werdet das sehen, wenn ich das mit euch teile. Das ist ein Riesenlerngeschenk, weil mich der Europaverantwortliche nach dem Call gefragt hat „**TJ, hast du ein paar Impulse?**“ Und meine Zeit, die halbe Stunde, die ich zwischen diesem Call und dem Erreichen der WhatsApp-Nachricht hatte, reicht nicht aus, um ihm die ganzen Impulse zu schicken, die ich habe, um seinen Call zu verbessern.

.... ein paar Informationen zum Ablauf des Zoom-Calls:

Sie haben den Call aufsetzen können und sie waren in der Lage alle stumm zu schalten, so dass man keinen sieht, sondern nur den Sprecher mit seinen Folien. Und der Sprecher hat ein Skript abgelesen und jemand hat für ihn die Folien gewechselt. Also wie so ein Redner, der am Pult steht und nicht weiß, wie man Folien switcht und dafür jemanden braucht. Diese Menschen sind nicht in der Lage, über die aktuellen neuen Medien nicht in der Lage andere Menschen zu erreichen.

Das heißt, was passiert ist am ersten März oder rund um den ersten März ist, dass mit einem auf den anderen Tag die **Fähigkeiten** von uns **nicht mehr ausreichen, um wirksam in der Welt zu agieren**, weil wir noch nicht verstanden haben, wie wir das Offline ins Online bringen, teilweise. Wie gesagt, es gilt für manche, nicht für alle.

Aber wie viele von euch haben in den letzten vier Wochen ganz viele Lerngeschenke erhalten und so viel dazugelernt, wie vielleicht die zwölf Wochen davor nicht? So, und das ist genau der Punkt. Worauf ich raus möchte ist, dass durch so ein Event sich die Fähigkeit und die Substanz, die wir in uns tragen, nicht verändert, diese aber von einem auf den anderen Tag nicht mehr ausreichen, um am Markt wirksam zu sein. Normalerweise ist das ein Prozess, der ein bisschen länger dauert. Und in dem Fall hängt uns das ab, was jetzt notwendig ist. **Wenn wir nicht in der Lage sind, der Technologie zu folgen**. Deswegen haben wir heute ein ganz spezielles Thema.

Jörg beziehungsweise auch Florian werden mit uns, und ich hoffe, dass wir das mit dem Bildschirm irgendwie hinkriegen, dass ihr das teilen könnt, welche Erfahrungen ihr im Bereich eurer Webinare gemacht habt.

Wie du, **Jörg**, letzte Woche Montag interagiert hast, und was du daraus gelernt hast.

Und **Florian** hat mit uns in der letzten Woche, in einer anderen Mastermind-Gruppe, via Zoom mit einem Interaktionstool gearbeitet, das sich **Mural** nennt. Damit waren wir in der Lage uns mit **virtuellen Post-its** und allem, was man so in Workshops macht, virtuell online für alle sichtbar, kollaborativ (mit sechs Leuten) über eine gesamte Woche durch einen Prozess zu führen. Das



war grandios. Dabei haben wir auch mega viel gelernt und das wird er nachher mit uns teilen, damit wir euch an den Erfahrungen teilhaben lassen, die euch in die Lage versetzen, diese Fähigkeiten und Substanz ganz schnell aufzubauen. Damit ihr in der Lage seid, mit euren Kunden aus dem Homeoffice heraus zu interagieren.

Und ich darf euch versprechen, dass nach Corona, wenn die Krise jetzt lange genug anhält, [wenn die morgen fertig ist, fallen wir sofort wieder in alte Muster zurück, die Flugzeuge fliegen wieder, wir gehen wieder zur Arbeit] hat sich das Ganze so eingeschwungen und so manifestiert, dass es deutlich schwerer fallen wird in die alten Muster zurückzukommen. Vielmehr werden die Menschen das einfordern, zuhause zu sitzen, weil es einfach geil ist mit der Familie und mit Kindern und mit dem Partner einfach eine schöne Zeit zu haben, und nicht wieder zwei Stunden jeden Tag im Stau zu stehen. Also Fähigkeiten und Substanz, über Nacht sind sie nicht mehr wert, beziehungsweise **wir dürfen ganz schnell aufholen**, weil uns sonst der Markt abhängt.

Welchen Impact hatte Corona auf das **Momentum**? Was habt ihr wahrgenommen?

Ein(e) Teilnehmer(in) berichtet:

Auf einmal gehen Sachen, die sonst nicht gehen. Also wir haben alleine im ganzen Umfeld der Bedenkenträger, mit Genehmigungsverfahren und was man alles machen darf und nicht machen darf, viele Teilen ad acta gelegt. Und wir haben Dinge getan, weil wir sie tun mussten, um einfach voranzukommen. Das habe ich zumindest im Projekt wahrgenommen.

Also zusammengefallen ist es in der alten Welt.

Ein gutes Beispiel sind Fabriken der Automobilbereich, die Bereiche in denen Berater tätig sind: Flugbereich (Lufthansa), Automobilbranche ... et cetera. Diese haben alle Berater heimgeschickt, haben Cost-Saving gemacht und viele Projekte eingestellt.

Das ist der Augenblick, in dem das Momentum teilweise komplett zusammengefallen ist.

Lorenzo Scibetta und Oliver Buhr haben erlebt, dass innerhalb von zwei Tagen die gesamten Buchungen für Workshops und Speakings abgesagt werden mussten. So auch bei Jessica, die Restaurantbetriebe erstmal schließen mussten.

Ein(e) Teilnehmer(in) berichtet weiter von einem Beispiel aus der Telco-Branche:

Es gab eine Aktion, in der sie erstmal stumpf ihren ganzen Kunden kostenlos die Internet-Bandbreite verdoppelt haben, damit die Kunden besser online arbeiten können. Die Software-Projekte, die wir da im Moment machen, die werden halt weitergeführt, weil die strategisch extrem wichtig sind. Also das ganze Thema rund um: Wie kann ich Customer-Experience und Kundenbindung verbessern?

Das heißt, die Software-Projekte laufen alle weiter. Es gab natürlich auch Cost-Savings, aber die ganzen Software-Projekte wurden im Budget nicht beschränkt, sondern weiter ausgebaut. Ich habe jetzt von einem Tag auf den anderen ein Scrum-Team mit ungefähr zwanzig Leuten, und das machen wir jetzt eben halt komplett remote. Wir haben in Bezug auf die Remote-Arbeit auch noch viel zu lernen. Also da sind wir wieder bei den Fähigkeiten.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Zum Beispiel die Frage: **Wie kriegen wir die Sachen geshared? Wie können wir kollaborieren? Wie können wir Ideen sammeln? Wie können wir coole Retros machen? Wie können wir gemeinsam lernen? Wie kriegen wir die Interaktion zwischen den Leuten verbessert? Und so weiter und so fort. Und das planen wir für jeden Tag.**

Ich möchte jetzt für alle, die nicht so firm sind: Was wir hier machen ist viel Kommunikation und ganz wenig Kollaboration. Also natürlich mal jemanden sprechen lassen, mal hier was in die Kamera halten, ein bisschen was zeigen. Aber das geht natürlich noch deutlich weiter, wenn du ein Planning-Poker machen musst oder eine Retrospektive mit Post-it's. Da geht es natürlich nochmal ganz anders zur Sache, was notwendig ist, um echt zu kollaborieren.

Darf ich euch allen mitgeben, dass Mark, und gleich auch Florian, das werdet ihr erleben, Kollaborations-Monster sind. Sie werden euch bei jedweden Offline ins Online gebrachte, Kollaborations- und Workshop-Ansätzen grandios unterstützen.

Ihr werdet das, nur ein kurzer Zwischen-Impuls, erleben. Für alle die, die bei dem **PBM-Workshop im Mai** (den werden wir komplett online machen) teilnehmen werden, komme ich am Schluss nochmal dazu. Es wird darum gehen Online-Trainings, gepaart mit solchen Calls über zwei bis drei Tage, [wir, Birgit und ich, sind gerade noch dabei das in Kombination Florian Hameister, als jemand, der die Technik und im Hintergrund aktiv mit fazilitiert auszugestalten] ein Online-Workshop-Konzept mit Nachübung zu entwickeln.

Und ich darf das nur jedem anraten. Macht euch solche Kompetenzen zunutze, es ist unglaublich, was es heißt, jemanden an seiner Seite zu wissen, der die Technik für einen managt und in der Lage ist das gleich sehen, wie zum Beispiel bei Florian - **schafft und etabliert Euch ein Umfeld, indem ihr als Moderator frei seid von der Technik, damit ihr Menschen in die Kollaboration bekommt.** Und das ist gerade hier im Bereich Momentum und Substanz ein Killer, denn das, was Corona auch mit euch macht ist was?

Der Glaube.

Wie viel haben deutlich weniger Glaube oder im Englischen würde man sagen, Absolute-Certainty, also diese absolute Zuversicht? Bei wie vielen von euch ist da etwas zusammengebrochen im Sinne von:

? Kann ich in dieser Krise noch wirksam sein?

? Was mache ich jetzt mit meinen Kunden?

? Bin ich gut genug, um das noch liefern zu können, für das, was ich eigentlich stehe? Wie schaffe ich das überhaupt?

? Wie komme ich da durch?

? Wie kommen wir da durch? (Ich, meine Familie, alle drumherum, meine Kunden?)

Wie viele treibt das aktuell um?

Gut, einige von euch, und bei den anderen gehe ich davon aus, dass sich die Frage nicht so straight forward formuliert hat. Also mich und uns hat die letzten Wochen, die Frage umgetrieben: are we ready? Sind wir in der Lage, Mehrwerte zu schaffen? Sind wir gut aufgestellt, um für all die, für die wir dienen dürfen?



Wenn ihr nämlich den Glauben an euch verliert, und ihr vom Außen sagt: Mensch, ist alles so mies da draußen - schaut euch nur die ganzen Online-Zeitungen an (schon wieder zehntausend tot, Lieferketten brechen zusammen...), **was macht das mit unserem Glauben?** Deswegen sind solche Gruppen hier so wichtig, weil wir lernen werden und verstehen werden, dass es auch anders geht. Wie jetzt die Beispiele heute Mittag aus dem Call beziehungsweise die Beispiele, die wir jetzt auch von Mark gehört haben. Also achtet darauf und nutzt die Gruppe, nutzt uns. Also ich habe zu Birgit schon gesagt und zu einigen von euch: Ich habe in den letzten Wochen so viel gearbeitet, wie selten zuvor und es fühlt sich trotzdem an wie Urlaub. Birgit meint, es wäre per-vers, ich sage: Nein, **es ist einfach wunderbar!**

Es ist wunderbar mit euch zusammenzuarbeiten und jeden einzelnen nach vorne zu bringen. Fordert das ein, speziell, wenn es am Glauben hakt, wenn ihr Fragen habt, wo ihr mit eurer Substanz am Hadern seid - beziehungsweise Andreas Rogallas, der jetzt gerade noch nicht im Call ist, der aber die Frage heute Mittag noch reingeworfen hat: **Was ist, wenn man in eine Lethargie verfällt?** Dann ist nämlich das Momentum zusammengefallen.

Andreas, wir reden gerade über dich. Ja, wenn Andreas sagt, ich bin in die Lethargie verfallen, dann ist das Momentum zusammengebrochen und nutzt den Austausch mit dieser Gruppe. **Fordert es aktiv von uns ein!**

Es gibt kaum jemanden, der nicht jeden Tag hier von euch bei mir auf der Matte steht und sagt „TJ, ich brauche einen Impuls. TJ, können wir sprechen? Hast du irgendwas? Was mache ich damit?“ Ja? Gibt so ein paar Role-Models von euch, die ich will nicht sagen fast stündlich, aber, in denen es halt richtig „zimmert“ in WhatsApp und am Telefon. Fordert das ein, um gerade hier, in dieser Erfolgsformel euch mit dem was passiert neu aufzustellen. Was denkt Ihr, wie viele glauben, dass sich eine intrinsische Motivation, also das, was euch im Inneren antreibt, durch Corona gerade verändert?

Ein(e) Teilnehmer(in) berichtet:

Also ich habe das Gefühl, dass ich durch das ganze Zurücknehmen von diesem Ganzen, ich will jetzt nicht sagen im Hamsterrad, aber ich bin irgendwie weggerannt vor Corona. Und ich bin irgendwie gefühlt um mein Leben gerannt und habe irgendwie alles gar nicht mehr so unter einen Hut gekriegt, was ich alles machen wollte und habe gar nicht mehr so gefühlt, was ich eigentlich wirklich möchte. Und durch dieses ganze Corona-Krisenmanagement, wozu ich jetzt auch gezwungen bin, mir das ganze zuhause zu organisieren, ist es für mich erstmal so ein bisschen innehalten, und zu schauen wo ich jetzt den Fokus drauflege. Ich habe für mich ganz klar momentan die Punkte, wo ich meinen Fokus drauflege. Und ich habe eine ganz andere Motivation, da jetzt ranzugehen, als vorher. Ich kann das jetzt gar nicht so in Worte fassen, aber für mich hat Corona einiges klarer gemacht, würde ich mal sagen, ... auch beruflich und überhaupt meine ganze Lebensweise.

Also diese Motivation von innen heraus für meinen Fokus, ist anders als vorher. Weil vorher war ich in so vielen Rollen, wurde in vielen Sachen gebucht. Ich habe meine Gastronomie in Berlin, ich habe so viele Parallelen gehabt, wo ich Energie reingesteckt habe, weil ich es machen musste - teilweise, weil es nun mal mein Job war oder ich dafür gebucht wurde. Aber diesen Fokus, den ich eigentlich verfolgen wollte, dafür hatte ich dann keine Motivation. Die Energie hat mir dann auch gefehlt. Und momentan ist es so, dadurch, dass natürlich einiges wegbricht, weil es nun mal so ist, wie es ist in Berlin



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

(wir können nicht aufmachen, uns sind die Hände gebunden) habe ich aktuell einen ganz anderen Fokus und eine ganz andere Motivation, Dinge anzuschieben, als vorher. Und aus der Not heraus entstehen sowieso immer die besten Dinge. Und aus der Not heraus habe ich jetzt gerade das Glück in Anführungszeichen mich auch mit dieser Technik auseinanderzusetzen. Hätte ich vorher gar nicht gemacht, weil mir die Zeit auch gefehlt hat. Wann sollte ich das denn noch machen? So war immer mein Gefühl. Ich war halt so getrieben in diesem Ganzen. Man schwimmt so mit und versucht irgendwie noch neue Dinge anzuschieben, aber es war nichts Halbes, nichts Ganzes.

Die Nachfrage, ob die Gefahr besteht wieder in alte (intrinsische Motivations-)Muster zu verfallen, oder diese neue Motivation ein achtsamer und bedachter Anfang einer neuen Zukunft ist, antwortet der/die Teilnehmer(in):

Ich glaube nicht, dass wir ins alte Muster geraten. Wenn wir jetzt mal alle an uns selber denken, wenn wir an irgendwas Gefallen finden, machen wir das ja weiter und noch mehr. Und ich glaube wir sind jetzt in der Lage, dass wir neue Dinge ausprobieren können und müssen und wir dann Step by Step daran Gefallen finden. Und dadurch, dass wir halt jetzt alle eine andere Zeit haben und einen anderen Sinn dahinter sehen, legen wir ganz anders den Fokus auf bestimmte Dinge und werden das natürlich in Zukunft auch mehr verfolgen. Also ich glaube nicht, dass wir da in alte Muster verfallen.

Wie viele sehen auch Veränderungen und glauben, dass sie nicht zurückfallen werden in alte Muster? Also was heißt das im Umkehrschluss?

Wir dürfen Corona auch als eine Chance verstehen.

Ich habe eingangs gesagt, wenn es ein Leben nach Corona gibt. Wenn es keins gibt, haben wir eh ein anderes Problem. **ABER**, wenn es ein Leben nach Corona gibt, haben wir jetzt die **Chance in die Umsetzung zu** kommen und uns **auf diese Veränderung einzulassen** und **deutlich gestärkter bei** allen Herausforderungen, die hieraus resultieren, deutlich gestärkter aus dieser Krise hervorzugehen, als wir hineingegangen sind.

Und nun, wenn du als Trainer, Coach, Berater, Speaker, Experte dein nächstes Level erreichen möchtest und in die Umsetzung kommen möchtest, wenn du deine Strategie entwickeln, deine Vision entstehen, deine Ziele erreichen möchtest, dann lade ich dich ein, auf www.torstenkoerting.com/termin einen persönlichen Umsetzungstermin mit mir zu vereinbaren.

Wir können uns dort kennenlernen, wir können dort deine aktuelle Situation analysieren. Wir können besprechen wo du hin möchtest, wir können betrachten, wie du dort hinkommst. Wir analysieren, was dich davon abhält und was möglicherweise notwendig ist, damit du deine Ziele erreichst.

Gleiches gilt für Organisationen, die ihre Teams entwickeln möchten, die Workshops fazilitiert haben möchten und die Projekte aus der Schiefelage wieder auf die gerade Bahn und Teams darzubringen möchten, ihre Projekte zu liefern.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Auch Sie und dich lade ich ein, diesen Termin zu vereinbaren, damit wir genau die aktuelle Situation, das Zielbild und wie kommt ihr dahin besprechen können unter www.torstenkoerting.com/termin.

Ich freue mich auf deine Anfrage und das persönliche Gespräch mit dir.

Bis dahin.

Der Torsten.

Ciao, Ciao

Quick Links:

Sichere Dir jetzt ein Ticket für das 2 tägige Event **„LEADERS BASECAMP“** ... denn ... Leader werden nicht geboren, sie werden gemacht.

Und sicher Dir mit dem Code **PODCAST25** einen Rabatt in Höhe von 25%

www.leaders-basecamp.com

Vereinbare jetzt einen persönlichen **Umsetzungstermin** mit mir ... in dem wir Deine Aktuelle Situation analysieren, betrachten wo Du oder Dein Team hin möchtest, wir können aufzeigen, wie Du dahin kommst, was Dich aktuell davon abhält und was möglicherweise notwendig ist, um Dich einen Schritt weiter zu bringen und damit Du Deine Ziele erreichst.

www.torstenkoerting.com/termin/

Torsten J. Koerting auf Facebook

www.torstenkoerting.com/facebook/

Torsten J. Koerting auf LinkedIn

www.torstenkoerting.com/linkedin/

Torsten J. Koerting auf XING

www.torstenkoerting.com/xing/

Torsten J. Koerting auf Instagram

www.torstenkoerting.com/instagram/

Mehr Infos und alle Folgen des Podcasts findest du hier!

www.torstenkoerting.com/podcast/



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

TORSTEN J. KOERTING – THE GAME CHANGER

Torsten J. Koerting ist durch und durch Projektmanager, strategischer Denker, Visionär und Management-Berater – aber auch Paragliding-, Trail-Running- und Outdoor-Enthusiast. Seit mehr als 25 Jahren lebt und denkt er Projektmanagement, hat sich auf komplexe IT-Projekte spezialisiert und bringt Projekte in Schieflage zurück auf Erfolgskurs. Er ist ein bekannter Vordenker und doziert vor MBA-Klassen an diversen internationalen Hochschulen. Darüber hinaus engagiert er sich als Redner auf vielen Konferenzen und hat mehrere Fach- und Sachbücher geschrieben und ist Initiator der www.PM-Powerdays.com und des LEADERS BASECAMP (www.leaders-basecamp.com)



Er versteht sich in seinem Kern als „Host“ – als jemand, der Räume und ein Umfeld schafft, um allen Beteiligten wirksames, zielgerichtetes und nachhaltiges Handeln zu ermöglichen. Seine Leidenschaft ist es, Menschen zu helfen, ihre eigentliche Berufung zu leben. Er unterstützt sie dabei, die für sie relevanten Ziele und Ergebnisse zu erreichen und sowohl beruflich als auch privat auf die nächste Ebene zu gelangen.

Torsten J. Koerting hat Hunderte von Workshops und Speakings im Umfeld Projektmanagement, Strategie und Innovationsberatung sowie zur persönlichen Positionierung gehalten – und dabei abertausende Teilnehmer begeistert, motiviert, bereichert und beflügelt. Er bietet seinen Teilnehmern 100 Prozent neue Ansätze, überraschende Impulse und eine mitreißende Mentalität.

Mehr auf www.TORSTENKOERTING.com