

m.next Podcast Folge Nr. 21 mit Stefanie Peters

Und jetzt?

Stefanie Peters ist Strategieberaterin, Gründerin und CEO von enable2grow. Mit ihren EnablerInnen (to enable = ermöglichen) unterstützt sie Unternehmen dabei, zukunftsfähig zu werden und nachhaltig zu wachsen.

„Eine Organisation kann nur wachsen, wenn zumindest das gesamte Leadership auch persönlich wächst. Wenn ich mich jeden Tag weiterentwickle, wenn ich offen bin für Neues. Das ist für mich der echte Wachstumsbegriff. Nicht stehenbleiben, sondern verstehen, dass das Leben wirklich ein kontinuierliches Lernen und Wachsen ist.“

Growth-Mindset hat ein dynamisches Selbstbild, während der statische Gegenpart Fixed-Mindset genannt wird. Die Unternehmerin bevorzugt klar den ersten Typ, weil sie diese Denkweise flexibler und offener findet. Sie sieht, dass es so gelingt, aus Fehlern zu lernen und sich schnell an neue Gegebenheiten anzupassen. Ein weiteres, viel diskutiertes Schlüsselwort im Kontext von Veränderungen ist Resilienz. Streng genommen bedeutet Resilienz, dass nach einer Krise exakt der Zustand von vor der Krise erreicht wird. Peters verwendet den Begriff dynamischer und möchte nach der Krise einen verbesserten, weiterentwickelten Zustand erreichen. Sie verweist auf die sieben Säulen der Resilienz: Optimismus, Akzeptanz, Lösungsorientierung, Verlassen der Opferrolle, Netzwerk, Orientierung und Zukunftsplanung. Außerdem betont sie die Bedeutung der Intuition.

m-next.marbet.com

„Und das ist für mich eine extrem unterschätzte Stärke. Intuition ist das Kondensat unserer Erfahrungen über Jahrzehnte, die wir abrufen können und die uns eine unglaubliche Möglichkeit gibt, Abkürzungen zu nehmen, schneller zu entscheiden, nicht alle Daten noch mal durchforsten zu müssen. Und genauso das Improvisieren. Ich halte es für extrem positiv, auf einer professionellen Ebene bereit zu sein, zu improvisieren.“

So sieht die Change-Spezialistin die größten Möglichkeiten der Resilienz im Improvisieren, im flexiblen Umgang mit Unvorhersehbarem. Sie rät, vorbereitet darauf zu sein, unvorbereitet zu reagieren. Unternehmen sollten vom Jazz lernen.

Die Haltung eines Unternehmens wird immer wichtiger, jedoch fällt es auf, wenn die Haltung nicht ernst gemeint und ehrlich wirkt. Was als anständig oder moralisch wahrgenommen oder bezeichnet wird, hängt immer stark vom Betrachtenden ab. Unternehmen, die über ihre Entscheidungen klar, offen und transparent kommunizieren, steigern ihre Glaubhaftigkeit und können so großes Vertrauen in die Marke erzeugen.

„Wenn man das Gefühl hat, das ist alles geheuchelt und dann eben auch Fakten findet, die zeigen, na ja, das ist nach außen unheimlich geschönt und hintenrum machen sie es doch anders,

dann ist das kein konsequenter Weg. Dann wird es gerade von unserer kritischen und sensiblen jungen Generation als nicht authentisch gewertet. Und das kann ich auch sehr, sehr gut nachvollziehen. Insofern bleibt es für mich bei den Begriffen aufrichtig, transparent, offen und gleichzeitig in der Denke nachhaltig und langfristig.“



Stefanie Peters wünscht sich, dass wir viel von der jungen Generation lernen, die agil, offen und flexibel ist, aber auch Purpose und klare Werte einfordert. Für Krisensituationen rät sie, sich zu öffnen, sich damit auch verletzlich zu machen und Schwäche zu zeigen, Hilfe zu akzeptieren und anzunehmen, anderen, die Hilfe brauchen, zur Seite zu stehen und ganz klar den Menschen zu priorisieren.

„Ich wünschte mir deutlich mehr Reflexion in unseren Denkweisen, um aus dem, was wir gelernt haben, wirklich zu lernen und auch neu zu handeln. Zuversichtlich zu bleiben und den Menschen in den Vordergrund zu stellen, das ist eigentlich für mich die ganz zentrale Erkenntnis. People First-Mindset.“