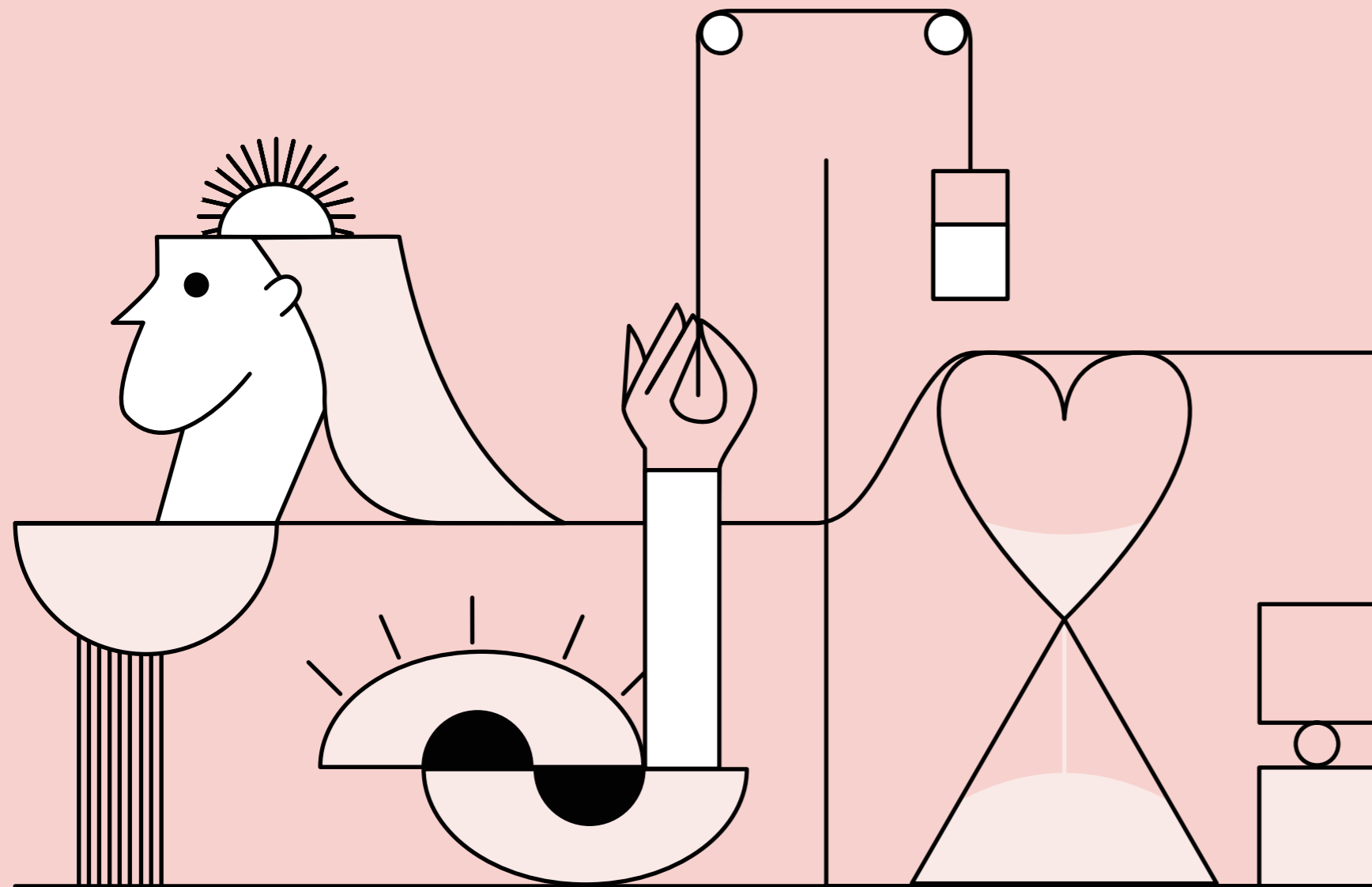


She's
Mercedes

Future
Lab



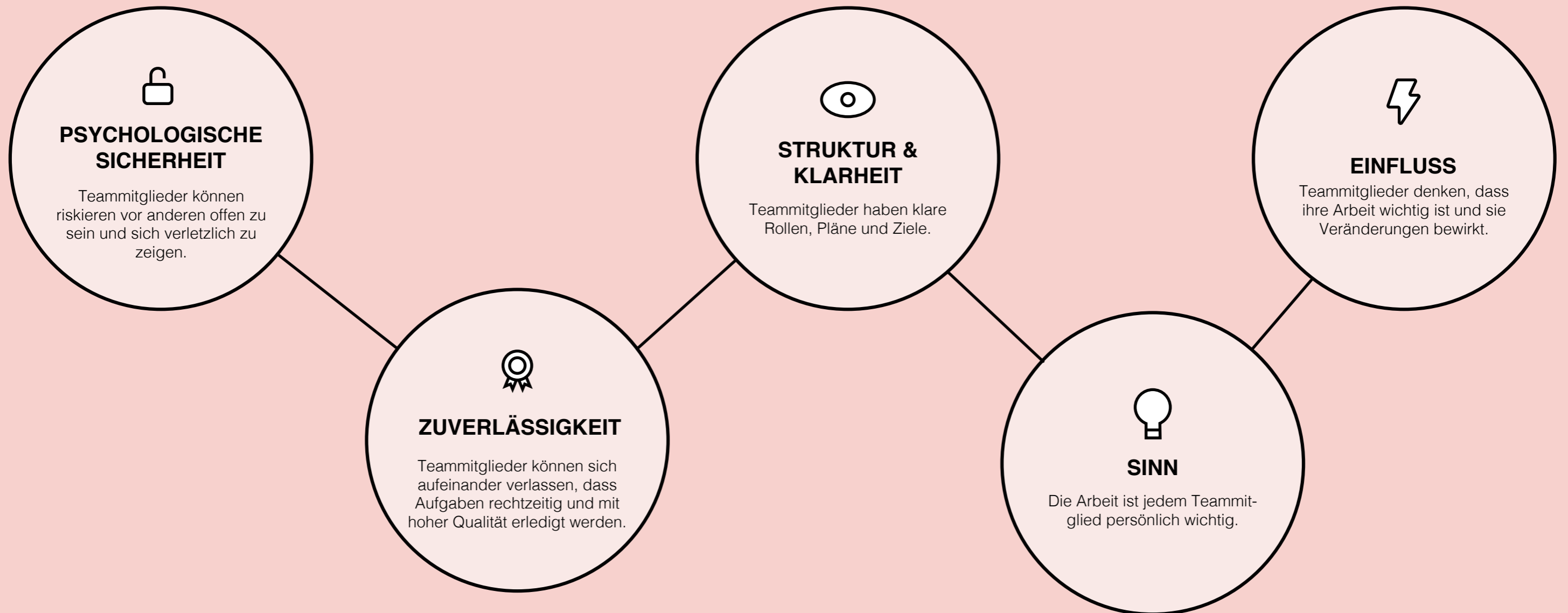
FUTURE LAB

Das She's Mercedes Future Lab setzt die unternehmerische Dimension von Nachhaltigkeit und die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen in den Fokus. Die 17 UN Ziele für eine nachhaltige Entwicklung bilden den inhaltlichen Ausgangspunkt für das Future Lab. Die Ziele berücksichtigen alle drei Dimensionen der Nachhaltigkeit – Soziales, Umwelt und Wirtschaft – gleichermaßen. Das She's Mercedes Future Lab zeigt durch Einsatz innovativer Methoden und durch Vermittlung von 4 starken thematischen Inputs, wie Sie für sich persönlich und für Ihr eigenes Unternehmen eine nachhaltige Handlungs- und Arbeitsumgebung gestalten können. Um diese Methoden im Anschluss an die Video Sessions im Future Lab anwenden zu können, haben wir für Sie diese praktische Toolbox entwickelt.

Wir wünschen einen inspirierenden Prozess für eine nachhaltige Zukunft!

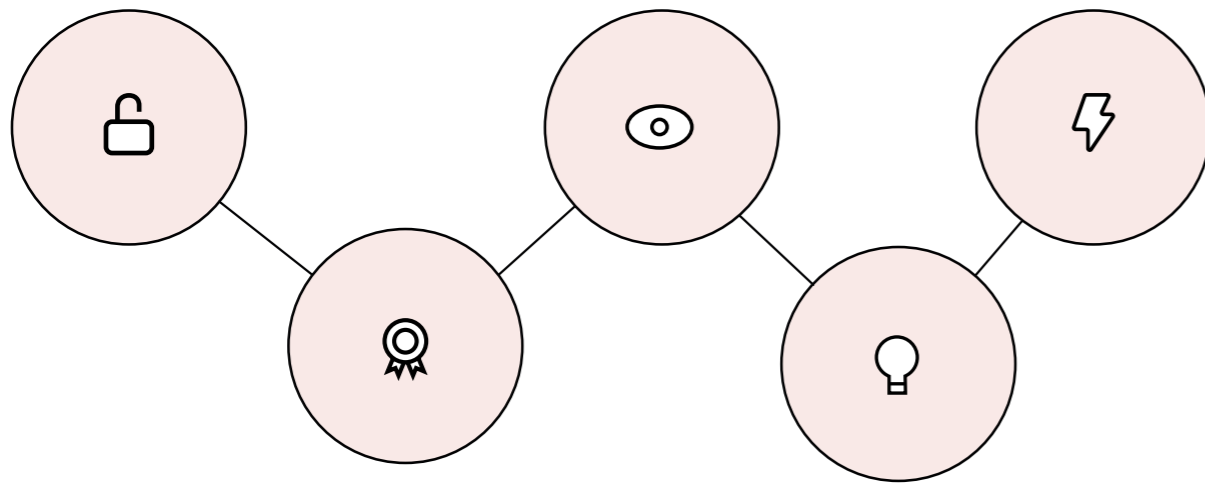
Inhalt

WORK LIFE - LIFE LIFE	4
Moonshot thinking planer	6
Vertrauen schaffen	8
Prioritäten setzen	11



High Performance Teams

– GOOGLE ARISTOTELES: WORK LIFE - LIFE LIFE



Geleitet von dem bekannten Zitat Aristoteles: „**Das Ganze ist mehr als die Summe der einzelnen Teile**“, hat sich Google die Frage gestellt: Was macht ein High Performance Team aus? Wie viele andere Unternehmen, setzt auch Google seit Jahren mit verschiedenen Maßnahmen auf die Optimierung der Mitarbeiter Performance. Bereits im Projekt Oxygen hat Google untersucht, was einen perfekten Manager ausmacht. All diese Erfahrungen haben verdeutlicht, dass individuelle Performance nicht ausreicht, um die gesteckten Unternehmensziele zu erreichen. In den meisten Organisationen entstehen

echte Ergebnisse und innovative Ideen über Teams und ihre Beziehungsqualität zueinander. So sind Teams Orte an denen zwischenmenschlichen Konflikte, schlecht abgestimmte Fähigkeiten und unklare Gruppenziele die Produktivität einschränken können. Das. Google Aristoteles Projekt fand heraus, dass „psychologische Sicherheit“ der Teammitglieder der wichtigste Faktor für die Team Performance ist. Diese tritt ein, wenn Teammitglieder das Gefühl haben, sie selbst zu sein und ihre Meinung sagen zu können, ohne mit Zurückweisung konfrontiert zu werden.

Wozu

In der heutigen Arbeitswelt agieren viele Menschen noch unter dem alten Paradigma des Homo Oeconomicus, von dem erwartet wird, dass er/sie als professionelle Angestellte, Privates an der Firmen Pforte abgibt und emotionslos und rational 8 Stunden täglich 100% der von ihm/ihr erwarteten Leistung erbringt.

Was

Die moderne Verhaltensforschung hat gezeigt, dass diese unnatürliche Trennung zu Problemen wie Motivationslosigkeit, Burn-out und Depressionen führen kann. Wir Menschen haben auch im Work Life das Bedürfnis als Ganzes gesehen und angenommen zu werden – samt unserer Gefühle und Bedürfnisse. Der Austausch über persönliche Themen gibt uns auch im Berufsleben die Möglichkeit, Anknüpfungspunkte und Gemeinsamkeiten mit anderen zu entdecken und darüber Verbundenheit und Sicherheit herzustellen.

Ziel der Übung ist es, zu erkunden, welche Dinge wir nicht verbergen können, um uns als ganzer Mensch gesehen und verbunden zu fühlen.

Wie



Stellen Sie sich einen Timer auf 10 Minuten und reflektieren Sie schriftlich



Was haben Sie im Arbeitsumfeld noch nicht von sich gezeigt, was untrennbar zu Ihnen gehört?



Wäre es denkbar diese Dinge in bestimmten Situationen anderen zu zeigen?



Wer könnte diese Dinge möglicherweise teilen?



Was kennen Sie womöglich von anderen nicht? Ein interessantes Hobby? Eine besondere Fähigkeit? Sorgen oder große Ziele?

PURPOSE

SOCIAL
IMPACT

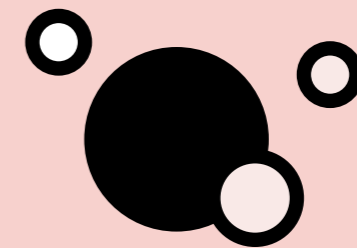
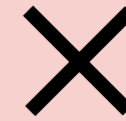
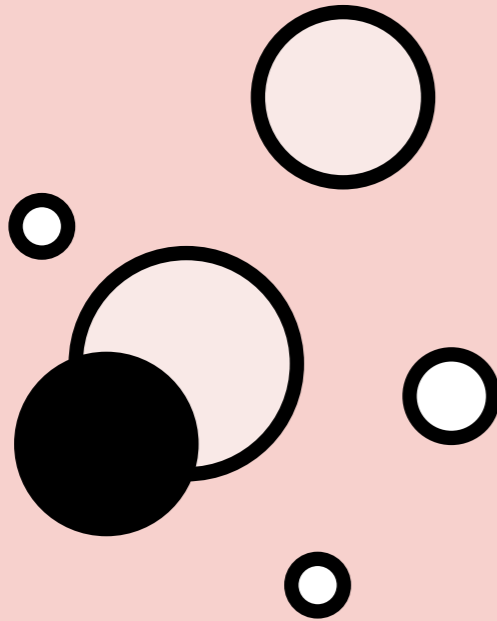
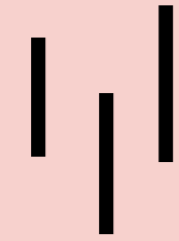
ENVIRONMENTAL
IMPACT

PEOPLE

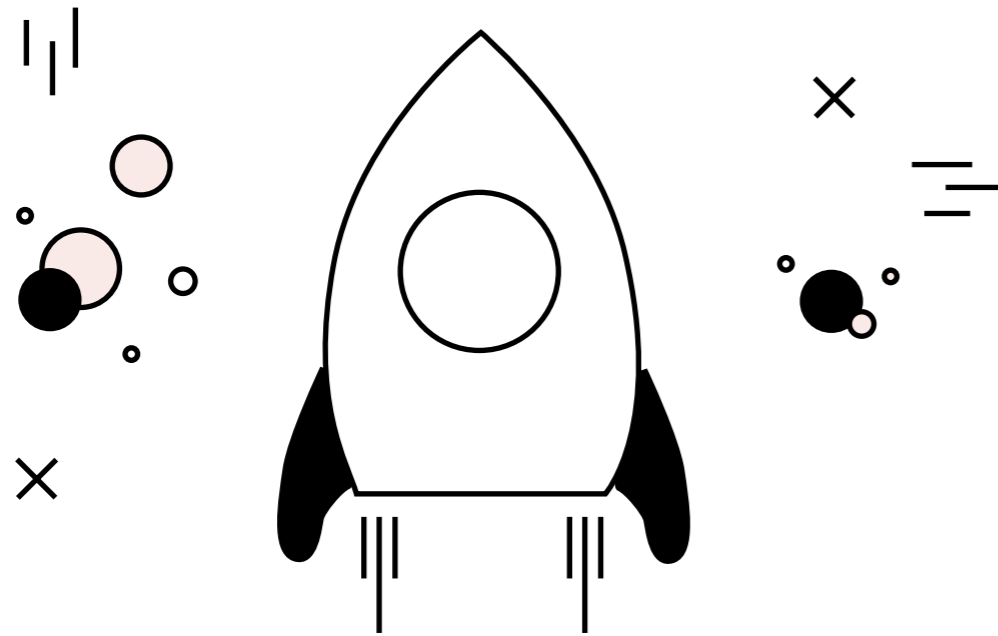
MOONSHOT

BREAKTHROUGH
TECHNOLOGY

FINANCIAL IMPACT



Moonshot thinking planer



Wir sprechen heute von "Moonshot Thinking", wenn wir ein großes Problem wie z.B. den Klimawandel ins Auge fassen, um das Problem mithilfe einer disruptiven Technologie in eine radikale Lösung zu überführen. Dazu müssen wir unser Denken aufgeben, unsere Problemlösung über eine schrittweise Verbesserung um 10% aufgeben, um sich auf eine Lösung zu konzentrieren, die zehnmal mehr (x10) Verbesserungen mit sich bringt oder sie vollständig löst.

Wozu

Im besonderen digitale Technologien entwickeln sich in einem exponentiellen Tempo und genau deshalb, müssen wir uns damit beschäftigen wie wir einen Moonshot starten, durchführen und landen können.

Was

Der Moonshot besteht also aus einer Kombination aus drei Kernpunkten. Ein riesiges Problem, eine disruptive Technologie, die zu einer radikalen Lösung des Problems führt.

Wie



Transformieren Sie Ihr Unternehmen in 5 Schritten



Engagieren Sie eine Handvoll von jungen Menschen, um den Status Quo zu verstehen und alles in Frage zu stellen.



Generieren Sie Ideen, setzen Sie keine Einschränkungen.



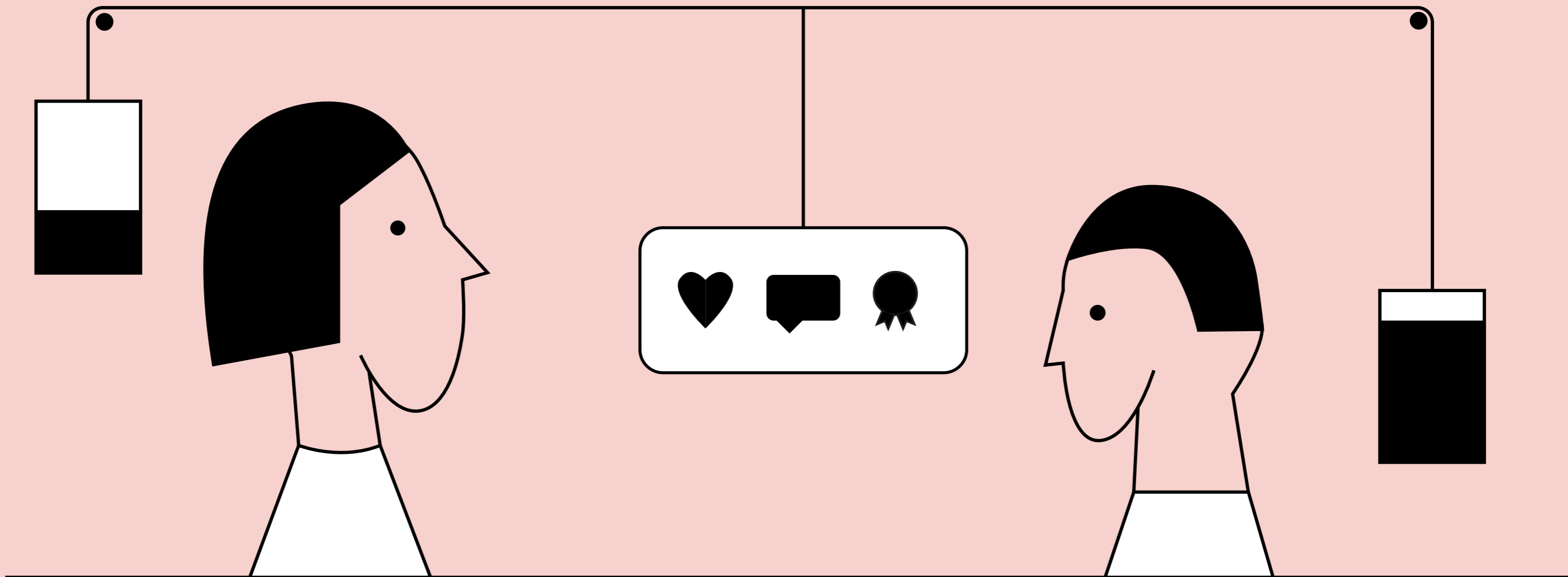
Katalogisieren, priorisieren Sie und wählen eine finale Moonshot Idee aus. Denken Sie daran der Moonshot muss ein riesiges Problem mit einer disruptiven Technologie auf eine radikale Weise lösen wollen. Wenn Sie sich 100% sicher sind, dass Sie Ihr Ziel erreichen, ist es kein Moonshot.



Finanzieren Sie die besten Ideen und die besten Teams, um Ihre Idee umzusetzen.

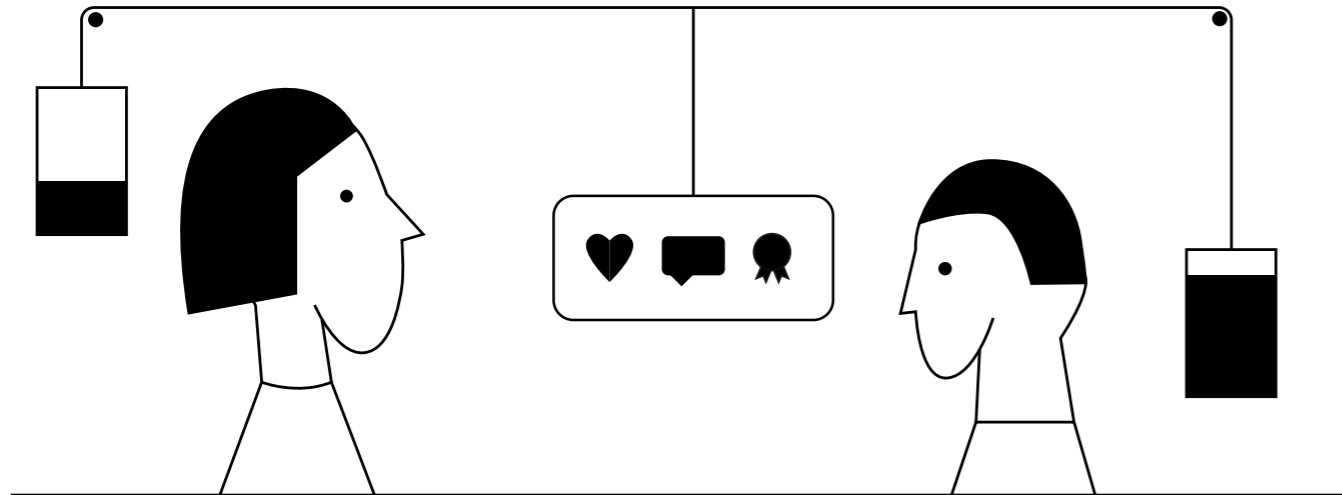


Fragen Sie sich jeden Tag: Wie können wir das Projekt heute kaputt machen?



Nachhaltige Beziehungen führen

– Vertrauen schaffen



Bei einem erfolgreichen Geschäft geht es darum, erfolgreiche Beziehungen zu Ihren Kunden, Aktionären, Investoren, Geschäftspartnern, Verkäufern, Aufsichtsbehörden und in einigen Fällen sogar zu den Konkurrenten zu pflegen. Was aber tun, wenn eine Beziehung beschädigt ist? Es gibt 6 sinnvolle Schritte, die Sie unternehmen können, um diese zu reparieren.

Wozu

Der Aufbau und die Aufrechterhaltung guter Geschäftsbeziehungen zu Ihren Geschäftspartnern erfordert Zeit und Mühe von Ihnen und der anderen beteiligten Partei, um ein gesundes Maß an Verständnis, Offenheit, Integrität und Vertrauen aufzubauen. Wenn jedoch Streitigkeiten oder andere unglückliche Ereignisse das Vertrauensniveau verringern und die Beziehung zwischen Ihnen und der anderen Partei schädigen, ist es an der Zeit, die Situation zu überprüfen und ihr Bestes zu tun, um sie zu reparieren.

Es ist zu bedenken, dass eine geschädigte Beziehung nicht zu lange ungelöst bleiben sollte, da sie am Ende für beide Parteien Stress oder sogar finanzielle Schwierigkeiten bedeuten kann. Beziehungen neigen auch dazu, Unternehmen zu überdauern, so dass die Aufrechterhaltung gesunder Beziehungen Ihnen beruflich sehr weiterhelfen kann. Wenn eine geschädigte Geschäftsbeziehung in diesem Moment Ihre Aufmerksamkeit benötigt. Hier sind die sechs Schritte, die Ihnen helfen können, eine Geschäftsbeziehung wieder auf den richtigen Weg zu bringen.

Was

Es geht darum, das Problem zu erkennen, es proaktiv anzugehen, Fehler zuzugeben, dem Gegenüber ohne Vorurteile zuzuhören, eine Lösung zu definieren und konstruktive Schritte festzulegen, um die Lösung umzusetzen und ein neues Vertrauen herzustellen.

Wie

1 IDENTIFIZIEREN SIE DAS PROBLEM

Der erste Schritt bei der Reparatur einer Beziehung besteht darin, zu erkennen, was sie zum Scheitern gebracht hat. Fragen Sie sich, was schief gelaufen ist, und sprechen Sie auch direkt mit der anderen Partei, um ihre Sichtweise zu erfahren.

Beispiele für Beziehungsprobleme können sein:

- // Schlechte Kommunikation
- // Mangelnde Zusammenarbeit
- // Mangel an Respekt
- // Unerfüllte Erwartungen
- // Geld
- // Ungleiches Engagement zwischen den Parteien
- // Unterschiedliche Werte
- // Persönlichkeits-Konflikte

Der anderen Partei empathisch zuzuhören ist der Schlüssel für diesen ersten Schritt. Unterschiedliche Realitäten sind in Beziehungskonflikten normal. Esther Perel sagt dazu sehr passend "You can be right, or have a relationship"

2 GEHEN SIE DAS PROBLEM AN

Sobald das Problem identifiziert ist, ist eine Diskussion mit der anderen Partei fällig, um es anzugehen und eine weitere Eskalation zu verhindern. Manchmal sind Meinungsverschiedenheiten unvermeidlich, aber das bedeutet nicht, dass beide Parteien die Fragen nicht ruhig und professionell diskutieren können. Vermeiden Sie persönliche Angriffe oder nehmen Sie die Dinge nicht zu persönlich.

3 GEBEN SIE IHRE FEHLER ZU

In dem Moment, in dem Sie erkennen, dass Sie oder jemand aus Ihrem Team die andere Partei beleidigt hat, erkennen Sie die Fehler sofort an und zeigen Sie Ihr Engagement für Veränderungen. Hoffen Sie nicht, dass der Fehltritt vergessen oder sogar vergeben wird. Behalten Sie die Kontrolle und geben Sie bereitwillig jedes Fehlverhalten zu - das ist ein Zeichen von Reife und Führungsstärke.

4 LÖSUNG DES KONFLIKTS

Konfliktlösung ist das Herzstück von Verhandlungen. Sobald Sie erfahren, was die Geschäftsbeziehung zum Scheitern gebracht hat, können Sie die andere Partei mit mehr Vertrauen einbinden und dafür sorgen, dass die Ziele übereinstimmen.

5 NÄCHSTE SCHRITTE FORMULIEREN

Sobald die Probleme angegangen worden sind und jede*r die Chance hatte, seine Beschwerden zu äußern und einen kühlen Kopf wiederzugewinnen, ist es an der Zeit, einen Plan zu formulieren, wie man gemeinsam vorankommen kann. Ein großer Teil der Erstellung eines Plans besteht darin, die Erwartungen der anderen Person abzuholen und zu adressieren. Dazu gehören gute Fragen:

„Was möchten Sie, dass wir tun, um die Situation zu bereinigen?“

„Wie können wir Ihrer Meinung nach vorankommen?“

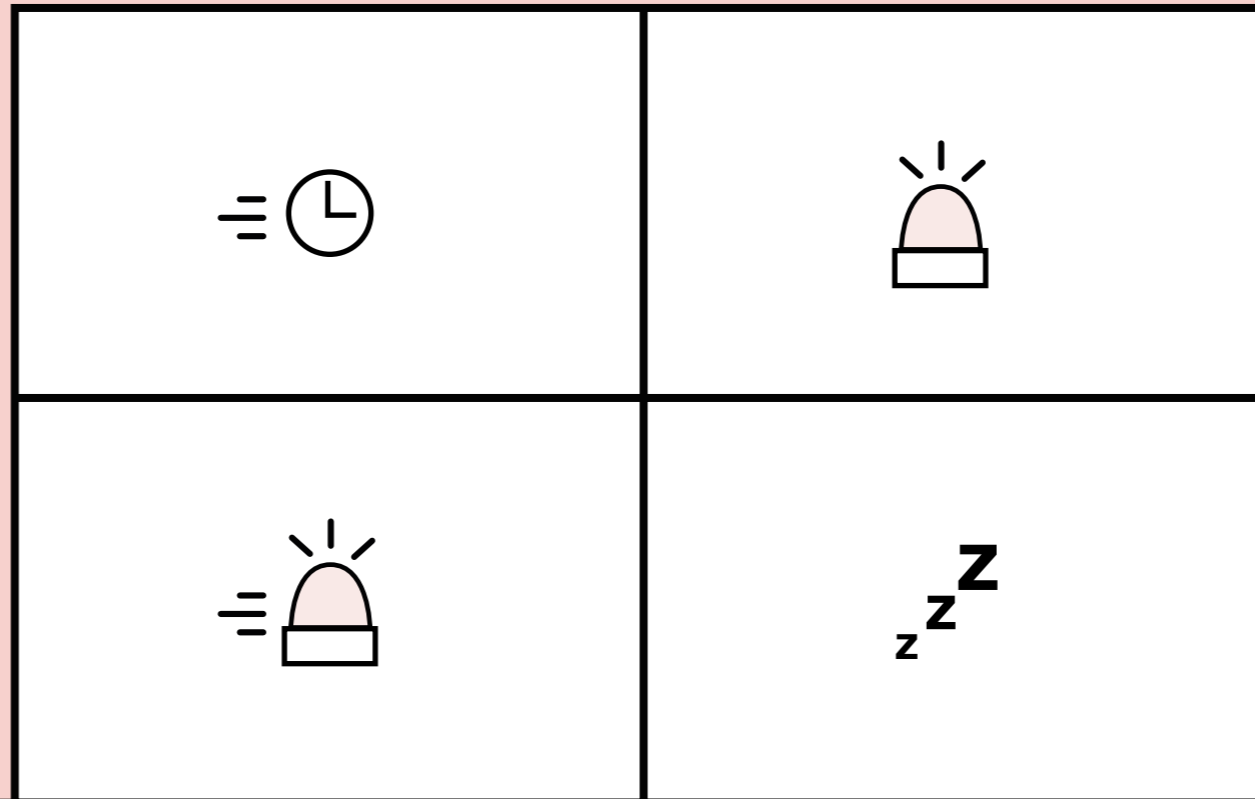
Die Definition und Einigung auf einen klaren Prozess, der vorankommt, einschließlich der Frage, wie weitere Konflikte in der Zukunft gelöst werden können, wird es beiden Parteien ermöglichen, effektiv zu arbeiten.

6 VERTRAUEN WIEDERHERSTELLEN

Um Beziehungen wieder aufzubauen, braucht man vier geheime Zutaten: Respekt, Einfühlungsvermögen, Vertrauen und - was am wichtigsten ist - Kommunikation. Machen Sie den Schritt, Ihrem Geschäftspartner zu zeigen, dass Sie bereit sind, mit ihm zusammenzuarbeiten, und dass Sie sich dem Aufbau einer starken, langfristigen Geschäftsbeziehung mit ihm verschrieben haben.

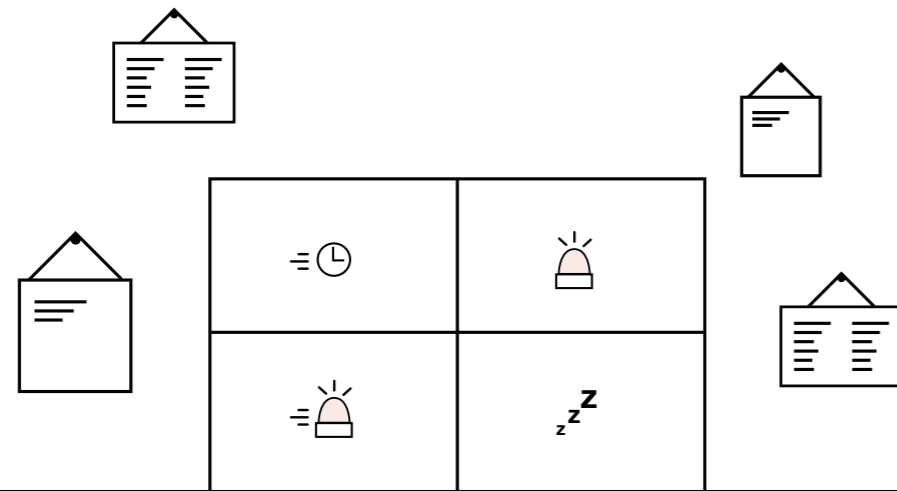
Der Wiederaufbau von Vertrauen geschieht nicht von heute auf morgen. Geben Sie sich Zeit und seien Sie geduldig. Dazu müssen beide Parteien klar kommunizieren, ihre Ziele neu kalibrieren und Erfolge gemeinsam feiern.

Es lohnt sich, darüber nachzudenken, wie Sie mit Ihren Geschäftspartnern kommunizieren sollten, damit nichts falsch interpretiert wird. Wenn Sie E-Mail verwenden, ist es wichtig, dass Sie sicherstellen, dass sie Ihre E-Mails nicht aus dem Zusammenhang gerissen interpretiert werden können. Persönliche Kommunikation wird immer bevorzugt, auch im digitalen Zeitalter.



Nachhaltig mit den eigenen Kräften

– Prioritäten setzen



Bis zu 20.000 Entscheidungen müssen wir pro Tag treffen. Neu und herausfordernd ist, dass wir mit dem Erwachsenwerden die komplette Verantwortung für unsere Entscheidungen tragen müssen. Früher waren wir in größerem Maße in entscheidungsgebende Strukturen eingebunden. Das Elternhaus, die Kirche und der Staat waren für vieles verantwortlich. Die Freiheit alles tun zu können, zwingt uns auch gegen andere mögliche Versionen unserer Selbst zu entscheiden. Es kostet extrem viel Energie und Kraft uns festzulegen, bzw. nicht festlegen zu

können. Entscheidungen zu treffen bedeutet Prioritäten und Grenzen zu setzen - aber auch Türen zu zumachen. Unser modernes, beschleunigtes Leben allerdings verlangt scheinbar von uns, dass wir immer mehr entscheiden müssen und dass wir an unsere Grenzen und darüber hinaus gehen. Dies raubt uns viel Kraft. Ein Selbstverständnis über die eigenen Werte und abgeleitet davon unsere Grenzen und Prioritäten zu erlangen ist der erste wichtigste Schritt, um mit den eigenen Kräften besser zu haushalten.

Wozu

Interessanterweise messen wir oft dringlichen aber unwichtigen Dingen sehr viel mehr Bedeutung und Handlungsnotwendigkeit bei als wichtigen Angelegenheiten, die aber nicht dringlich sind. Wenn zum Beispiel das Telefon klingelt oder der Messenger-Pling ertönt, erliegen wir oft dem sogenannten Antwortreflex. Der Nachbar, die Mutter oder die Freundin hat da nur mal rasch eine Frage. Und schon nehmen wir uns Zeit, schenken Aufmerksamkeit, obwohl es für uns selbst oft wahrscheinlich nicht wirklich wichtig ist und sich das Problem, wenn wir nicht erreichbar gewesen wären, vermutlich auch von alleine gelöst hätte.

Wie



Finden sie heraus, was für Sie persönlich wichtig ist (= B-Quadrat) - und geben Sie diesen Aspekten ausreichend Raum und Zeit in Ihrem Terminkalender. Typische Beispiele für den B-Quadranten sind Sport, eigene Projekte. Muße und Ruhezeiten, Hobby, Gesundheit, also alles, was unser emotionales Immunsystem stärkt.

Was

Dabei lohnt es sich, auf die wichtigen und nicht dringlichen Angelegenheiten zu achten, denn dahinter verstecken sich häufig unsere eigenen Bedürfnisse. Nur weil jemand anderes uns drängt, nachfragt, auf Antwort oder Erledigung wartet, schieben wir alles Wichtige, aber nicht dringliche auf unserer Prioritätenliste immer wieder nach hinten. Immerhin sind die eigenen Bedürfnisse in der Regel sehr, sehr geduldig. Leider. Denn so leben wir meistens viel zu lange in Situationen, die uns eigentlich nicht gut tun.

A wichtig und dringend	B wichtig, aber nicht dringend
C dringend, aber nicht wichtig	C nicht wichtig und nicht dringend

She's
Mercedes

Grace
Accelerate Female Entrepreneurship