

Sie finden im Folgenden eine fiktive Kurzgeschichte, die wir als Metapher für das Heben und die wertschöpfende Nutzung des impliziten Wissens geschrieben haben:

Wie das Unternehmen "Mayer-Werk" zu einem blühenden Garten kam

Das Unternehmen Mayer-Werk ist ein alteingesessener Gerätehersteller, der vom Lehrling bis zum Vorstand 2.400 Mitarbeiter beschäftigt. Das Unternehmen steht wirtschaftlich auf gesunden Füßen. Allerdings auch auf recht plumpen Füßen, zumindest, wenn man sich die seit Jahrzehnten nicht veränderten Regeln der Mitarbeiterführung und Entscheidungsfindung anschaut.

Durch Wechsel im Personalmanagement kam neuer Wind ins Unternehmen: Eugene Glaub führte plötzlich Mitarbeiter-Befragungen durch und löste im Vorstand mitunter stürmische Diskussionen aus; denn sie hatte viele neue Ideen zur Verbesserung der Kommunikationsstrukturen und zur Erhöhung der Mitarbeiter-Motivation.

Ihr letzter Vorschlag, auf dem weitgehend zubetonierten Firmengelände einen blühenden Garten für die Mitarbeiter zu bauen, um deren Arbeitszufriedenheit zu erhöhen, stieß auf großes Interesse - denn hier sah der Vorstand eine Möglichkeit, das recht karg wirkende Grundstück in mehr Grün zu kleiden und dadurch das Firmenimage auch nach außen zu erhöhen.

Man wusste aus den Bauplänen, dass direkt unter dem Firmengelände der Grundwasserspiegel sehr hoch war. Bisher hatte man keine Notwendigkeit gesehen, diese in der Tiefe schlummernde Ressource zu nutzen. Doch nun entschied man sich, das Wasser durch den Bau eines Brunnens ans Tageslicht zu befördern und den geplanten Garten damit zu bewässern.

Der Bau des Brunnens wurde also als erster Schritt für die Schaffung eines Gartens in Auftrag gegeben. Die nächsten Wochen sammelten sich die Mitarbeiter in den Pausen, um dem geschäftigen Treiben auf dem Firmengelände zuzusehen: Nachdem der Brunnen gebaut war, wurde das geförderte Wasser in ein feinverzweigtes Bewässerungssystem eingespeist, das die gesamte, langsam Gestalt annehmende Gartenlandschaft durchzog. Nach einigen Monaten konnten die Mitarbeiter aus ihren Fenstern auf eine blühende Landschaft blicken. Sie verbrachten ihre Pausen darin und als Eugene Glaub wenig später wieder eine Mitarbeiter-Befragung durchführte, war die Arbeitszufriedenheit deutlich gestiegen - ob dies wohl mit dem neuen Garten zu tun hat?

Wie könnten Sie diese Geschichte in Ihrem Unternehmen einsetzen?

Zusammenhänge zwischen einer fiktiven Geschichte und der Realität aufdecken - was können wir aus der Geschichte lernen?

Eine fiktive Geschichte können Sie zu verschiedenen Anlässen einsetzen. In einer Großgruppenveranstaltung oder einem Workshop bietet sich an, im Anschluss an das Erzählen der Geschichte die dahinterliegenden Vergleiche (Obstgarten = gesundes Unternehmen; Wasser = implizites Wissen etc.) gemeinsam aufzudecken und dann zu diskutieren, welche Parallelen im eigenen Unternehmen existieren und was man aus der Geschichte lernen kann.

Geschichten als Türöffner - Unterstützung in Veränderungsprozessen:

Eine Geschichte kann in Ihrem Unternehmen neue Wege aufzeigen und Widerstände umgehen - Sie können sie beispielsweise als Kickoff auf großen Konferenzen erzählen, um die Akzeptanz für eine anschließende formellere Strategiepräsentation zu erhöhen. Besonders bei Märchen oder Fabeln können die Hauptdarsteller zu bleibenden Bildern des Unternehmens werden, auf die in Krisensituationen zurückgegriffen werden kann: "Wie hätte es 'der Held aus dem Märchen' gemacht?"

Veränderungsprozesse können mithilfe von Märchen leichter eingeleitet (vgl. zur Botsen in managerSeminare, Januar 2002, zum Artikel: <http://www.zurbonsen.de/lit/sonstige/sonst03.htm>) und begleitet werden, zum Beispiel, indem Sie in der Firmenzeitung eine regelmäßige Kolumne zum Veränderungsprozess schreiben, in der Titel und Inhalt Bezug auf das Märchen nehmen.

NARRATA Consult unterstützt Sie mit Märchen und fiktiven Geschichten bei Fusionen, Visionsentwicklung, Teambildung und bei Change-Prozessen.