

Die Kunst der Kooperation

Wir kooperieren um....

- Kompetenzen zu ergänzen
- Ressourcen zu teilen
- Risiko zu teilen
- Synergien zu erzeugen

Kooperation

- beinhaltet Risiko
- braucht Vertrauen

Die meisten Menschen sind nicht besonders kooperationsfähig

- Wir starten mit Optimismus
- Sobald die ersten Differenzen auftauchen, wird das Risiko deutlich. Wir versuchen es
 - mit Durchsetzung/Macht
 - mit Berufung auf den Vertrag
 - selten haben wir die Geduld, es mit Verhandeln zu versuchen
- Selbst wenn es uns gelingt, eine kooperative Einstellung zu bewahren, zeigt die Verhandlungsforschung, dass nur wenige Menschen in der Lage sind, das Potential einer Kooperation vollständig auszuschöpfen!

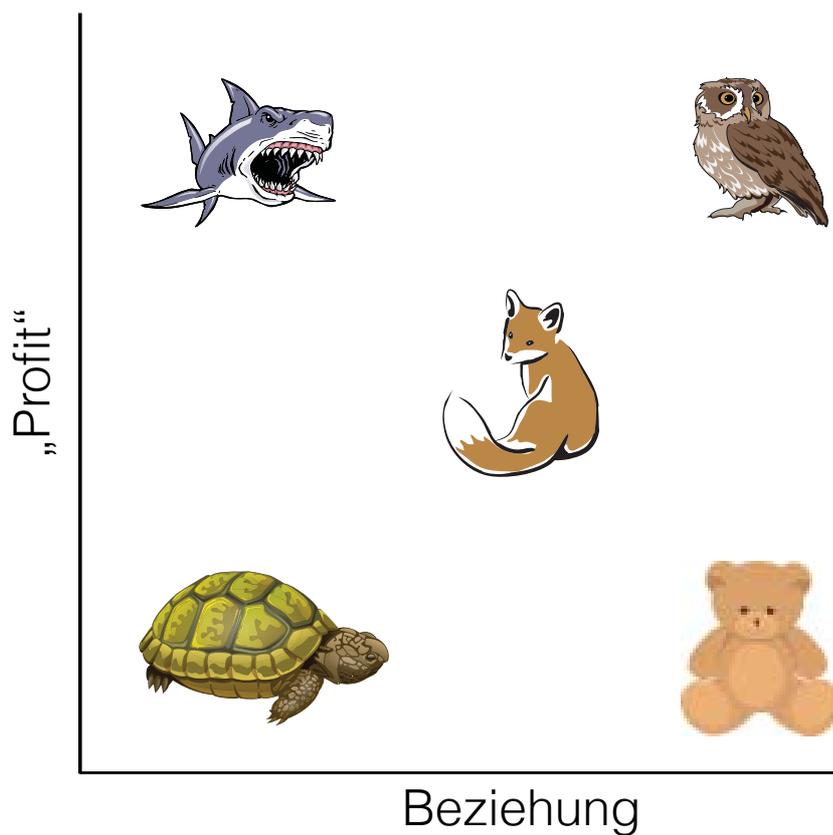
Negotiation



negozio : Geschäft

„...interaction of two or more complex social units which are attempting to define or redefine the terms of their interdependence“ (Walton/McKersie)

Stile in Kooperationen

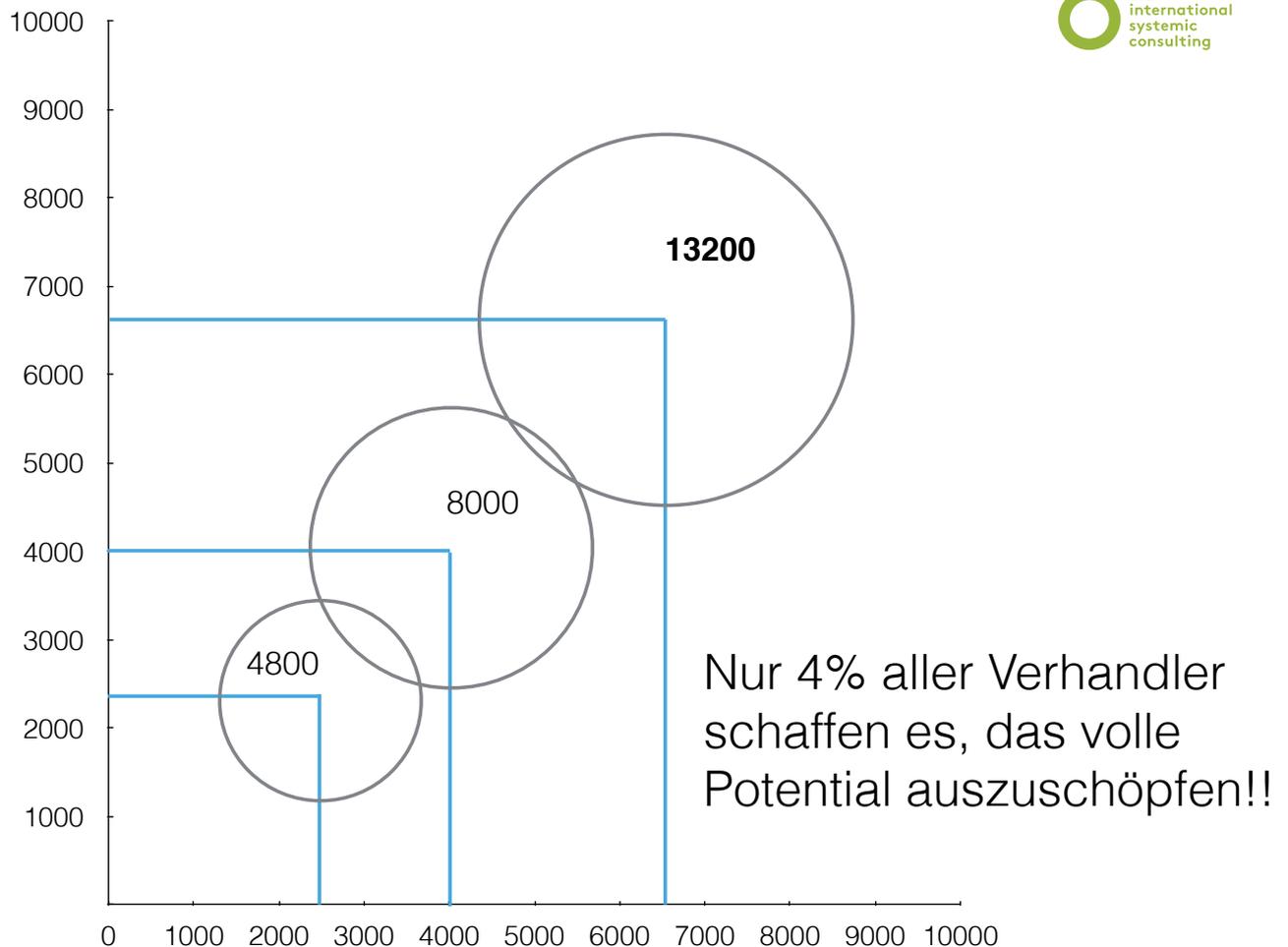


Ergebnisse einer quantifizierbaren Verhandlung

Partner A	Partner B	
2400	2200	4600
2200	4800	7000
6100	2600	8700
3600	4800	8400
5400	5000	10400
5600	6400	12000

Wann ist eine Kooperation gut?

- Wenn sie "profitabel" ist
- Wenn sie nachhaltig ist (Beziehung)



Kooperation kann (+muss) man lernen!

Was braucht es?

- Wissen (Adäquate mentale Modelle - nicht nur für Kuchenverteilung sondern auch für Kuchenvergrößerung)
- Fähigkeiten (wie muss ich vorgehen? wie baue ich Vertrauen auf? wie repariere ich Vertrauensschäden)
- Strukturen für Steuerung

Mag. (FH) Alfred Kogelbauer

»Meine Arbeit ist für mich mehr als nur der reine Broterwerb. Mir geht es vielmehr darum, Interessen verfolgen und Leidenschaften entwickeln zu können.«

Aktueller Aufgabenbereich

- Partner der osb international
- Systemischer Organisationsberater und Trainer

Beratungsschwerpunkte der letzten Jahre

- Beratung von Managementteams
- Verhandlungsberatung
- Beratung beim Aufbau und Intensivierung intra- und interorganisationaler Kooperation, Beratung in schwierigen Kooperationssituationen
- Training in den Bereichen: Führung, Konfliktmanagement und Verhandeln, Kreative Problemlösung in Gruppen
- Konzeption und Durchführung von Ausbildungsprogrammen für Führungskräfte (Führen der Lernenden Organisation, Leadership Dialogue)
- Konzeption und Durchführung von Expertenprogrammen
- Vertrieb: Beratung Vertriebsstruktur und Vertriebsansatz

Professioneller Hintergrund

- Studium an der FH Wiener Neustadt: Wirtschaftsberatende Berufe (Vertiefungsgebiete: Management/Organisation/Personal; Marketing und Vertrieb)
- Ausbildung zum systemischen Organisationsberater in Berlin und Wien
- Ausbildung zum Supervisor
- Studienaufenthalte in den USA (Action Science, Dialogue, Teammanagement, Negotiation and Decisionmaking, Crisis Negotiation)
- Lehrsupervisor und Coach im Universitätslehrgang für Supervision und Coaching
- Negotiation Research and Teaching Certificate (Kellogg School of Management)

Mag. (FH) Alfred Kogelbauer
Partner

osb Wien Consulting GmbH

www.osb-i.com

»Ich bin der Überzeugung, dass sich Organisationen nicht auf Knopfdruck verändern lassen. Einfache Rezepte sind daher zum Scheitern verurteilt.«