

# Kollektive Intelligenz

Das Potential von Menschen, Teams und Unternehmen nutzen

## Worum geht es?

Die jüngsten neurobiologischen Forschungsergebnisse zeigen: Wir nutzen nur einen Ausschnitt von 10% bis 20% unseres Potentials. Dies gilt für kreative und emotionale Prozesse eines jeden Menschen selbst und auch für die Zusammenarbeit in Teams und Organisationen.

Auf der individuellen Ebene kann jede/r selbst entscheiden, wie und in welchem Umfang er/sie seine/ihre Fähigkeiten entwickeln will. Bei der Zusammenarbeit im Unternehmen gilt es jedoch häufig, schnell klare und gemeinsam zu tragende und umzusetzende Ergebnisse zu erzielen.

Dies ist mit Nutzung der kollektiven Intelligenz viel leichter, effektiver und produktiver.

## Das Konzept der kollektiven Intelligenz

Bei der kollektiven Intelligenz geht es um etwas scheinbar Paradoxes: Wenn wir uns mit einer Frage beschäftigen, deren Beantwortung für uns alle gleichermaßen attraktiv wäre, kann in unserer Mitte etwas Neues Gestalt annehmen, das mehr als die Summe der einzelnen ist.

Dieser Prozess gelingt umso besser, je

- intensiver die Fragestellung alle Beteiligten berührt
- mehr der/die einzelne bereit ist, im Sinne des Ganzen einen Schritt zurückzutreten
- klarer er/sie dabei in seiner/ihrer Einzigartigkeit und Unaustauschbarkeit wirkt

Die Erfahrung der kollektiven Intelligenz ist nicht von dem Zusammenwirken von Experten abhängig. Im Gegenteil: Gerade wenn jede/r auf sein Monopol des Expertentums verzichtet und stattdessen sich selbst und dem Prozess des „Zusammenwissens“ (gemeinsames Bewusstsein; engl. conscious; lat. con = zusammen, scienta/ae=Wissen) vertraut, sind neue Lösungen für individuelle und gemeinsamen Belange möglich. Gemeinsam wissen wir mehr.

## Beratung und Seminare zur kollektiven Intelligenz

Zur Beantwortung aller strategischen Fragen, bei denen Weitblick und Ganzheitlichkeit gefordert sind, eignet sich das Konzept der kollektiven Intelligenz.

Individuell angepasste Maßnahmen der kollektiven Intelligenz (Beratung, Coaching, Training) unterstützen Sie zum Beispiel bei:

- (1) Innovationsmanagement: Entwicklung neuer Produkte und Lösungen
- (2) Kundenzentrierte Verkaufsförderung
- (3) Personalentwicklung, Teambuilding, Motivation
- (4) Optimierung von Kommunikation und Informationsfluss