

Die 9 Erfolgsfaktoren einer Kooperation

zwischen dem allgemeinen und ergänzenden Arbeitsmarkt

Die Erkenntnisse basieren auf qualitativen Interviews und Praxiserfahrung der parexemple Gruppe.

Beziehungsarbeit

Das Pflegen von Beziehungen setzt Kompromissbereitschaft, Ebenbürtigkeit und Vertrauen voraus.

Was ist wichtig in der Kommunikation und wie gelingt der regelmässige Austausch?

Wann habe ich zuletzt in die Beziehungspflege investiert?

Welchen Nutzen und welche Wirkung erwarten beide Seiten von der Kooperation?

Nutzen und Wirkung für alle Parteien

Menschen und Organisationen sind zu einer Kooperation bereit, wenn für beide Seiten ein Nutzen und eine Wirkung entsteht.

Gemeinsame Werte, Haltung und Zweck

Alle ziehen in die gleiche Richtung und können sich in schwierigen Phasen darauf besinnen.

Welche Werte und Haltungen leiten unser Vorgehen?

Vereinbarungen & klare Rahmenbedingungen

Klarheit über Rollen, Finanzen und Wirtschaftlichkeit machen Abläufe einfacher und effizienter.

Sind Rollen und Aufgaben klar definiert und die finanziellen Aspekte geregelt?

Sind alle Beteiligten informiert?

Machen wir (kleine) Erfolge sichtbar und feiern wir diese?

Begeisterung für das Projekt

Beteiligte stehen hinter dem Projekt und haben eine optimistische und vorwärtsgerichtete Haltung, um Ziele zu erreichen.

Zeit

Zeit ist die wichtigste Ressource. Beteiligte brauchen ausreichend davon, um das Vorhaben voran zu treiben.

Welche Zeitressourcen stehen den Beteiligten zur Verfügung?

Prozessoffenheit

Wege, wie man das gemeinsame Ziel erreicht, sind vielfältig und offen.

Sind unsere Werkzeuge passend für den Prozess?

Kommunikation

Diese muss transparent und offen sein. Sie hilft die jeweiligen Wirklichkeiten zu übersetzen und anzuerkennen.

Gelingt eine Kultur der offenen Kommunikation?

Verstehe ich die Realität meines Gegenübers?

Zielflexibilität

Das Ziel ist nicht immer für alle Beteiligten gleich definiert. Je starrer die eigene Zielvision ist, desto schwerer ist es manchmal, diese loszulassen.

Kenne ich die Zielvision meines Gegenübers?

Haben wir den Mut das Ziel zu hinterfragen?