



Der neue Führungsstil für Unternehmer!

Die WELT besteht aus den MENSCHEN, die mehr tun als ihre PFLICHT ist. WER bin ICH ? - Eine schwierige Frage, aber sie führt zum ERFOLG!

Solange ich mich selbst nicht erkenne, werde ich immer Probleme mit meinen Mitmenschen haben, weil ich von meinen Mitmenschen immer das abverlange, was ich von mir selber nicht verlangen kann!

Unsere Lebens- und Arbeitswelt ist komplizierter geworden und verändert sich rasant. Diese Entwicklung wird sich in den kommenden Jahren noch verstärken.

Um sich in der rasch verändernden Welt zu behaupten, Erfolg zu haben und ein zufriedenes persönliches Leben führen kann, muss man gut vorbereitet sein und planvoll handeln, um allen Situationen flexibel zu begegnen.

Diese Grundsätze und Werte sind elementar und gut nachvollziehbar. Sie erfordern wenig Vorkenntnisse. Was sie verlangen, ist - die Bereitschaft zu lernen und zu üben.

Sind Sie bereit, ein paar übernommene Sichtweisen aufzugeben? Sind Sie bereit, die Quelle des Erfolgs in sich selbst zu suchen und diese Qualitäten in sich zu entwickeln?

Dies ist eine Revolution in den zwischenmenschlichen Beziehungen. „Seien Sie immer offen für Neues; Suchen Sie die Veränderung; Nur wenn Sie Ihre Ansichten und Gedanken ständig überprüfen, werden Sie Fortschritte machen!“ - Dale Carnegie

Die Revolution in den zwischenmenschlichen Beziehungen

Dazu ist ein neuer Führungstyp gefragt:

- Seien Sie immer offen für Neues, überprüfen Sie kritisch und lernen Sie sich durchzusetzen
- Suchen Sie die Veränderung und nehmen Sie diese mit Freude und Begeisterung an
- Entwickeln Sie eine neue Werteordnung für Ihre Firma
- Kreative und aufgeschlossene Führungskräfte werden künftig die Gewinner von Organisationen sein.

Könner kennen keine Krisen

Der japanische Weg zeigt uns - Lächle - wer nicht imstande ist zu lächeln, braucht keinen Laden zu eröffnen! Die Wirtschaftswelt verändert sich: Ungerechtigkeiten kommen ans Tageslicht - wer dieses System versteht, wird auch mit Politik besser zurecht kommen. Denn jede Gesellschaft hat die Art von Politiker, die es verdient.

Der Zugang zu immer mehr Information, wie z.B. im Internet, durch eMails, usw. so sind die neuen Führungstypen gefordert und erfolgreich und motiviert zu kommunizieren.



Grundsätze für harmonische zwischenmenschliche Beziehungen

- Betrachten Sie die Dinge aus der Sicht des Anderen
- Seien Sie in Ihrer Anerkennung ehrlich, aufrichtig und diplomatisch
- Zeigen Sie echtes Interesse an den Mitmenschen
- Streichen Sie das Wort „wenn“ & „es geht nicht ...“ aus Ihrem Vokabular

Die Führungspersönlichkeit in sich selbst entdecken

Der erste Schritt zum Erfolg: Erkennen Sie Ihre eigenen Stärken - Talente - Fähigkeiten und vertrauen Sie den eigenen Visionen und Überzeugungen Sie und glauben Sie an sich! Sind Sie stets überzeugt von der eigenen Sache und bleiben Sie beharrlich in der Umsetzung, so lässt der Erfolg nicht lange auf sich warten.

REGEL 1:

Der erste Schritt zum Erfolg besteht darin, die eigenen Führungsqualitäten zu erkennen

Kommunikation steht am Anfang! Schaffen Sie stets die Voraussetzungen für eine offene Kommunikation und überwinden Sie hierarchische Grenzen. Kommunikation soll in alle Richtungen laufen, nicht nur von oben nach unten, sondern auch umgekehrt. Schaffen Sie ein Umfeld, das aufgeschlossen für Kommunikation ist. Der Mann am Förderband weiß von technischen Abläufen manchmal mehr als der Boss. Bringen Sie die Botschaft klar hinüber, sodass es für jeden nachvollziehbar ist. Kommunikation beruht auf Vertrauen, denn kommunizieren bedeutet auch Risiko wenn zuviel geredet wird.

REGEL 2:

Seien Sie offen für Andere - über, unter und neben sich!

Menschen streben nach Vorbildern - reißen Sie mit Begeisterung die Kollegen mit - jeder muss sich als ein Teil der Mannschaft fühlen. Teamwork schaffen Sie indem Sie Hierarchien abbauen, Netzwerke aufbauen, Mitarbeiter einbeziehen und Eigeninitiative fördern.



Behandeln Sie Mitarbeiter als Individuen in dem Sie die unternehmerischen Wertvorstellungen vermitteln. Denn Sie fördern dadurch die Eigenverantwortung des einzelnen Mitarbeiters, da jeder im Arbeitsprozess somit seine Wertschätzung findet.

Sehen Sie den Mitarbeiter zuerst als Menschen, dann erst als Angestellten. Interessieren Sie sich für das was der Mitarbeiter tun soll. Geben Sie dem Mitarbeiter nach Möglichkeit das Recht zu entscheiden. Sie können ihn durch Anregungen mobilisieren und motivieren.

Bedienen Sie sich der klassischen Mittel der Motivation. Geben Sie Ihren Mitarbeitern das Gefühl etwas zu gelten. Der Drang nach Geltung ist so alt wie die Menschheit. Erkenn Sie eine gute Arbeit an und zeigen Sie Achtung, Respekt und Ehrfurcht vor dem Mitarbeiter. Sie erhalten diese Werte dann auch zurück.

REGEL 3:

Motivation lässt sich nicht erzwingen

Ihre Mitarbeiter müssen gute Arbeit leisten wollen! Dies erreichen Sie indem Sie echtes Interesse am Anderen zeigen. Das Zaubermittel im Umgang mit Menschen kann man durch die Methode des größten Menschenfreundes studieren, den es je gegeben hat - den HUND!

Interesse zeigen heißt

- Interesse, Engagement und Freude bei Anderen wecken
- echtes Interesse zeigen
- die Menschen ernst nehmen
- das Gefühl vermitteln, wichtig zu sein
- persönliches Interesse bekunden
- begeistern: Ich mache was aus Dir
- Sympathie offen zeigen
- Freundlichkeit & Herzlichkeit
- eine entspannte Atmosphäre schaffen
- nicht von sich selbst eingenommen sein
- Liebenswürdigkeit - sich Freunde schaffen
- kein getriebener der Gesellschaft sein:
- „Es ist immer diejenige Persönlichkeit die Wichtigste, die einem momentan gegenüber steht.“
- Freue Dich auf Deine Mitmenschen!
- zeige Ehrfurcht vor den Mitmenschen!



REGEL 4:

Es gibt nichts wirksameres und lohnenderes, als echtes Interesse an anderen Menschen zu zeigen!

Versuchen Sie die Dinge aus der Sicht des Anderen zu sehen und zu verstehen.

- sich auf die Belange des Kunden konzentrieren
- betrachte die Dinge aus der Sicht des Anderen
- erkenne die Bedürfnisse des Anderen
- der KUNDE ist KÖNIG, dann erst wird der KÖNIG zum KUNDEN
- sehe die Welt mit den Augen des Kunden
- Dienst am Kunden - Service - Service - Service !!!
- stets versuchen die Erwartungen des Kunden zu übertreffen
- helfe anderen Menschen, ihre Probleme zu lösen
- entdecke, was dem Anderen wichtig ist

REGEL 5:

Niemand ist überzeugender als ein guter Zuhörer!

Zuhören lernen! Zuhören ist eines der größten Komplimente, denn es gibt Gründe genug, anderen Menschen bewusst zuzuhören. Sei stets präsent, stelle Dich auf Empfang ein, Senden & Empfangen = Kommunikation. Zuhören ist der beste Weg um zu lernen.

Merken Sie sich Namen und sprechen Sie Kunden beim Namen an. Für jeden Menschen ist sein Name das schönste und wertvollste Wort seines gesamten Wortschatzes.

Hören Sie engagiert und aktiv zu. Zuhören erfordert wirkliche Anteilnahme! Niemand ist überzeugender als ein guter Zuhörer. Machen Sie sich das Zuhören zu einer festen Einrichtung und nutzen Sie es als Werkzeug zur Qualitätsverbesserung.

Es heißt nicht umsonst: Reden ist Silber, Zuhören ist Gold!