

Führen durch das Wort

Seit der Ausgabe Nr. 39 sind mehrere Monate vergangen. In dieser Zeit entwickelte ich zu den bestehenden **Trainingskonzepten ein völlig neues: „Führen durch das Wort“** – idealerweise anzuwenden im Einzeltraining, adaptierbar auch auf Gruppenseminare mit entsprechender Größe. Sie lesen in der vorliegenden Ausgabe ausgewählte Gedanken hierzu – vollumfänglich steht Ihnen das Konzept in Trainings und Seminaren zur Verfügung.

Führen durch das Wort – mehr als nur Achtsamkeit bei der Wortwahl

Immer wieder zeigt sich in Unternehmen, dass beim Führen von Menschen unnötige Ineffizienzen entstehen – insbesondere auch dann, wenn Veränderungsprozesse umgesetzt oder schwierige Themen vermittelt werden müssen:

- Gespräche dauern zu lange
- Ziele werden umständlich erklärt
- Ziele werden missverstanden
- Zielerreichungen misslingen
- „Schuldige“ werden gesucht
- Mitarbeitende werden demotiviert
- Mitarbeitende verfallen eventuell sogar in die innere Kündigung

Selbst wenn Sie sich bemühen, freundlich, klar und bestimmt aufzutreten und Ihre Worte und Körpersprache entsprechend wählen und beides in Einklang zu bringen, fehlen in der Regel noch entscheidende Kommunikationsinstrumente.

Führen durch das Wort – ein durchdachtes und individuelles Vorgehen bei der Mitarbeiterführung

Ein Fehler, den zahlreiche Führungskräfte begehen: Sie behaupten zu viel und sie fragen zu wenig. Weil sie glauben, so Zeit zu sparen (kurzfristig ja, doch mittel- und längerfristig wird das Gegenteil sich zeigen). Und weil sie aus ihrer Erfahrung heraus meinen, Situationen eindeutig einschätzen zu können. Dabei gilt gerade auch hier der Spruch: „Erfahrung ist das Ende jeder Phantasie.“

Fragen ist ein wichtiges Führungsinstrument. Doch Fragen ist nicht gleich Fragen. Ja, es gilt die Aussage: „Wer fragt, der führt (ein Gespräch).“ Doch ergänzen Sie diese bitte stets mit dem Zusatz: „Allerdings wohin!?“ Entscheidend ist, ausgehend vom Gesprächsziel klug und geschickt zu fragen. Beispiele ungeschickten Fragens finden Sie zuhauf: im Service von Gaststätten und Restaurants („Wollen Sie noch einen Nachtisch?“), in

Hotels, im Verkauf („Was gefällt Ihnen an dem Angebot nicht?“) und auch in der Mitarbeiterführung („Warum verstehen Sie das nicht?“).

Klug und geschickt zu fragen zeigt im Kern Parallelen zu Sportarten wie Tennis oder Schach: Sie selbst sind verantwortlich, wie Ihnen der Ball zurückgespielt wird, und Sie selbst sind verantwortlich, wie ein Schachspiel verläuft. In beiden Fällen hängt es nämlich davon ab, wie Sie agieren und welche Reaktion Sie damit bei Ihrem Gegenüber abrufen/verursachen/provozieren. Ebenso sind Sie selbst dafür verantwortlich, in welche Richtung Ihre Gespräche laufen. Denn Worte sind Werkzeuge – und so wie Sie sie einsetzen, gestaltet sich das Ergebnis.

Deshalb ist ein zentraler Baustein des Konzepts „Führen durch das Wort“ kluges und geschicktes Fragen. Klingt einfach, lässt sich lernen, ist herausfordernd. Die Kunst liegt z.B. darin, situativ schnell zu erkennen und zu entscheiden, was in einem Gespräch gerade „abläuft“ und welche Gesprächsweggabelungen sich Ihnen bieten. Und ganz wichtig: Sie sollten stets das Ziel Ihres Gespräches vor Augen haben, um die passenden Weggabelungen in Ihrer Kommunikation durch entsprechende Formulierungen auszuwählen.

Betrachten Sie als Beispiel ein typisches Kritikgespräch oder ein Gespräch, bei dem Sie schwierige Veränderungen kommunizieren müssen: Überwiegend fühlt sich der Mitarbeiter nach solchen Gesprächen unwohl, weil von „oben herab“ kommuniziert wurde. Sie können nun sagen, Unternehmen sind keine Wohlfühloasen. Doch was spricht dagegen, dass Mitarbeiter in solchen Gespräch mittels „Führen durch das Wort“ zur Lösung und damit zur Einsicht und Selbstmotivation geführt werden? Im Idealfall gelungener Kommunikation wird Ihnen Ihr Gesprächspartner selbst die zu verbessernden Punkte, die notwendigen Schritte etc. erkennen und nennen.

Kommunizieren mittels „Führen durch das Wort“ wird Ihnen zudem zeigen, wie viel Motivationspotenzial in Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter noch ungenutzt schlummert. Potenzial, dass sich mit wenig Aufwand heben und nutzen lässt.

Lassen Sie uns gerne Kontakt aufnehmen, wenn Sie Interesse an dem Thema haben.

Mit herzlichen Grüßen,

Ihr Peter A. Worel

*Managementtrainer Peter A. Worel, Experte für überzeugendes Auftreten, Buchautor und Geschäftsführer von Stilwelt® - Führungsberatung, Seminare & Coaching, **geht mit seinen Kunden bewusst einen individuellen Weg**: Für ihn haben Körpersprache und Rhetorik die gleiche Bedeutung, erst die stimmige Kombination aus beidem verhilft zu nachhaltigem beruflichen Erfolg – in der Führung wie im Vertrieb. Er arbeitet als Trainer in Seminaren und Einzeltrainings mit Menschen aus sämtlichen Hierarchieebenen von Finanzdienstleistern, Industriekonzernen, Klein- und mittelständischen Unternehmen sowie mit Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens. Und verhilft ihnen zu wirklich überzeugendem, sicherem und erfolgreichem Auftreten – in Gesprächen, Verhandlungen, Präsentationen und Reden. Seine (Impuls-)Vorträge zu diesem Thema hält er im In- und Ausland. Ein Motto von ihm lautet: „Jeder Auftritt verdient einen Feinschliff.“*

Im Buchhandel und im Internet
für Sie erhältlich:



Nutzen Sie den Vorteil von individuell zugeschnittenen

- firmeninternen Seminaren
- Einzeltrainings
- Vorträgen
- Coachings

Sie bestimmen die Inhalte. Ihre Bedürfnisse zählen. Gehen auch Sie den individuell passenden Weg!

Entscheiden Sie sich für Stilwelt[®] und erhalten Sie maßgeschneidertes Grundwissen bis hin zum ultimativen Profi-Wissen zu den Themen

- „Auftreten – wirklich überzeugend. Immer und überall.“
- „So bringen Sie Ihre Rhetorik, Etikette und Körpersprache in Einklang.“
- „Führen durch das Wort“

Das aktuelle Buch von Peter A. Worel: „Türöffner zum Erfolg – Wie Sie bei Gesprächspartnern und Kunden überzeugend auftreten“ (empfohlen u.a. von *managementbuch.de* und *Handelsblatt*)

Gebundene Ausgabe: 363 Seiten
Verlag: Wiley-VCH Verlag

ISBN-13: 978-3527506262
Preis: 19,90 Euro

Was Sie können, wissen Sie. Bei Stilwelt[®] erfahren Sie, was Sie noch nicht können.
Stilwelt[®] – mehr Nutzen als üblich.