

SIND SIE GAUBWÜRDIG?

Starnberg, 18. November 2011

Erfolgreich führen kann, wer sich seinen Kollegen und Mitarbeitern gegenüber aufrichtig, ehrlich und integer verhält, wer „ECHT“ und keine Kopie ist. Echtheit entsteht in der Wahrnehmung anderer und Sie haben Einfluss auf diesen Prozess.

Wer „ECHT“ führen will, muss über sich und seine Umgebung Bescheid wissen. Selbsterkenntnis ist jedoch wirkungslos ohne die Fähigkeit zur Selbstoffenbarung. Führungskräfte werden nur dann als „ECHT“ erlebt, wenn sie neben Stärken auch Schwächen zeigen können. Wenn sie sich als jemand präsentieren, was sie nicht sind, fühlen sich Kollegen und Mitarbeiter früher oder später getäuscht.

Es gibt nicht nur einen Weg, um zur ECHTHEIT zu gelangen. Sie können jedoch Einfluss darauf nehmen:

- Beschäftigen Sie sich mit ihrer Biografie: Welche Menschen, Ereignisse und Orte haben Ihre Persönlichkeit geprägt? Sprechen Sie mit anderen Menschen, die ähnliche Erfahrungen gemacht haben.
- Klinken Sie sich von Zeit zu Zeit aus und besinnen sich auf Ihre Wurzeln.
- Stecken Sie ihre Grenzen ab: Brechen Sie aus ihrer Routine aus. Suchen Sie das Abenteuer und gehen Risiken ein.
- Holen Sie sich Feedback ein: Lassen Sie sich von Familienmitgliedern, Freunden und Kollegen ihre Licht- und Schattenseiten nennen.
- Beschäftigen Sie sich intensiv mit den Menschen in ihrem Umfeld. Betrachten Sie andere Menschen mehrdimensional. Finden Sie etwas über deren Hintergründe, Biografie, Familie und Wünsche heraus.
- Bauen Sie Barrieren ab: Zeigen Sie sich offen und auch mit Schwächen, um Nähe und Vertrauen herzustellen.
- Versetzen Sie sich in andere Menschen hinein. Zeigen Sie echtes Interesse.
- Sagen Sie anderen Menschen, was einmalig an ihnen ist. Zeigen Sie den Menschen mit ihrem Feedback, dass Sie sich für ihre Wurzeln interessieren.
- Respektieren Sie Werte und Gewohnheiten von anderen Menschen. Sie werden auf Akzeptanz stossen, wenn Sie das, woran andere fest glauben, respektieren.
- Zeigen Sie Durchhaltevermögen: Wer sich auf neue Erfahrungen einlässt, wird auf Widerstände stossen. Bereiten Sie sich darauf vor, in dem Sie Ihre eigenen Werte kennen lernen und sich an ihnen orientieren.
- Verwenden Sie das Wissen und Ihre Erfahrungen über sich, um den richtigen Grad an Nähe bzw. Distanz zu anderen Menschen zu finden.

Glaubwürdigkeit zählt zu den zentralen Elementen funktionsfähiger Kommunikationsprozesse. Dies gilt in besonderer Weise für die Kommunikation in der Wirtschaftswelt, in der Informationen, und die auf ihnen basierenden Entscheidungen mit erheblichen ökonomischen Konsequenzen verbunden sind. Sie ist ein Schlüsselfaktor für unternehmerischen Erfolg, und Unternehmen, die einen Prozess des gegenseitigen Vertrauens mit ihren Zielgruppen auslösen können, haben das wichtigste Erfolgsgeheimnis der Zukunft entdeckt. Glaubwürdigkeit ist kein Nebenschauplatz, sondern tatsächlich zentrales Ziel unternehmerischen Handelns. Es ist nicht nur für sich genommen ein Wert, sondern wirkt sich direkt auf den Unternehmenswert aus.

Bernd Werner

Beratung, Coaching, Moderation und Seminare im Kontext mit Change Management und Teamführung