

GbK-Seminar

Gewinn bringende Kommunikation



Reinhold Greb - Seminar-Veranstalter

Ich glaube an den Fortschritt, ich glaube, die Menschheit ist zur Glückseligkeit bestimmt.

[Heinrich Heine]

Gestatten Sie mir gleich zu Beginn einen Vergleich? Ein **Bild** zum **Fortschritt**.



Vor 50 Jahren wurden auch schon Autos gebaut. Dieses Exemplar hier war mein „erstes“! - Knallrot! Baujahr 62! 1200 cm³ und 34 PS! 4-Gang-Getriebe! 125 km/h Spitze! 12 Liter auf 100 km! Luftgekühlter Motor, unten heißer Fußraum, oben feuchte Scheiben! - **Stand der Technik**.

Seit einigen Jahren darf ich nun „so“ umher kutschieren. 2150 cm³, mit 5 x soviel PS! 6 Gänge! Nur 7 Liter Diesel, aber locker 200 km/h Spitze! Klima-Automatik! Usw. Usf. **Fortschritt en masse!**



Und warum eigentlich?

Marktwirtschaft. Gewinnstreben. Wettbewerb. - Und: **zu unserem Glück!**

Mein „Käfer“ hat nämlich alles in allem **nicht** so viel Spaß gemacht. Die vielen Pannen! Verstopfte Vergaser-Düsen! Defekte Unterbrecher-Kontakte! Ich mag nicht mehr an die „verölten Bremsbeläge“ denken! „TÜV-Termin gleich Horror“!

„**Zu unserem Glück**“ - Darf ich einige wenige, direkte Fragen an Sie richten?

Machen die Besprechungen in Ihrem Haus noch **Spaß**? Sind die Mitarbeiter immer noch voll bei der Sache? - Wie sieht die **Umsetzungs-Effizienz** aus? Oder sind **regelmäßige** Besprechungen für Sie evtl. ein Fremdwort? Alles nur unnötige neumodische „Strömungen“! Keine Zeit! Kein Geld! - Wer weiß?

Oder umgekehrt: Viel zu viele Besprechungen! - Kann es sein, **ohne** Effizienz?

Im 21. Jahrhundert hängt unser **Fortschritt** (Fortbestand) mehr denn je mit **Kommunikation** zusammen. Auch mit **Rhetorik**. Ein großes, weites Terrain. Einschließlich **Kritik- und Konflikt-Fähigkeit**, „Kern-Kompetenz des 21. JH“!

Es fängt mit dem **WIR-Gefühl** an. Damit alle Mitarbeiter am selben Strang ziehen können.

Mitarbeiter brauchen das **sichere Gefühl**, sich sinnvoll einbringen zu können. Dass sie wichtig sind. Und wertgeschätzt werden...

Mitarbeiter, die nicht genügend einbezogen und „gefragt“ werden (buchstäblich), könnten durchaus mit einem ineffizienten Antriebs-Aggregat à la 34 PS verglichen werden. Brach liegendes Geschäfts-Potential. Oder anders ausgedrückt: **Gewinn-Einbußen**, die sich niemand leisten kann.



Aber: „*Das Tages-Geschäft frisst uns auf! Wir kommen so schon zu nichts!*“
Ja! Doch vielleicht gerade deswegen!? Können Sie sich's auf Dauer leisten? Um dann aber die Weichen richtig **umstellen** zu können, müssen (!) Sie mit den Betroffenen kommunizieren. - „*Der größte Feind des Fortschritts ist nicht der Irrtum, sondern die Trägheit.*“ [H. T. Buckle] „*Das haben wir schon immer so gemacht!*“ - Wie wollen Sie dem begegnen, wenn nicht mit Kommunikation?

10 - 12 effiziente Abteilungs-Besprechungen per anno! Warum denn nicht? Vergleichen Sie es einfach mit **effizienten** Elektronik-Steuerungen in heutigen modernen Kraftfahrzeugen. Anstelle von „Unterbrecher-Kontakten“ etc. pp.! Sie werden sehr bald bestätigt sehen: Die **wichtigste Arbeitszeit** überhaupt.

Immer wieder hört man es doch (man liest es), wenn 'was in Schieflage geriet: „*Alles nur Management-Fehler!*“ - Indes: Was könnten Management-Fehler anderes sein als **Kommunikations-Fehler**? Natürlich immer auch in direktem Zusammenhang mit Umsetzungs-Defiziten, falls je doch kommuniziert wurde...
Kommunikations-Defizite und Umsetzungs-Mängel gehen Hand in Hand.

Menschen sind „**Seh-Tiere**“. **Visualisierung** ist ein wichtigstes Wirk-Kriterium. Es **wirkt** zu 90%! - Und was tun wir? **Wir reden - nur.** Anstatt uns die Dinge

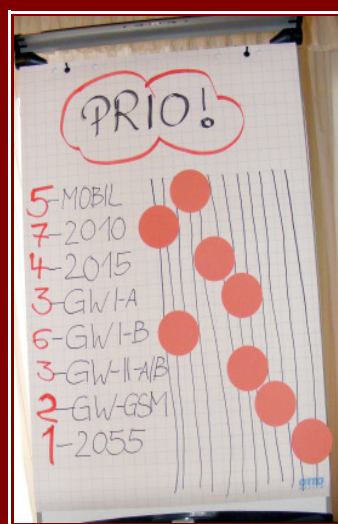
auch gegenseitig zu **zeigen**. Und anstatt unsere Besprechungs-Ergebnisse gleich auch (visuell) zu sichern, damit sie umgesetzt werden können, reden und reden wir - immerzu weiter. Dieses „Miteinander reden“ hat dann oft sogar auch noch so etwas an sich wie - ja - **Verbal-Attacken**. Zwar unbewusst, aber nicht minder destruktiv. - Sie sehen: Das **Unterbewusstsein** spielt kräftig mit.

Besprechungen „führen“ zu können, setzt somit **entsprechendes Know-How** voraus. Denn: „*Du machst das, wie ich's dir sage!*“ (...) wäre wie ein altes 34-PS-Motörchen, das zwar viel „schlucken“ müsste, nicht aber effizient arbeiten könnte. Aber auch das krasse Gegenteil wäre nicht optimal: „*Ich vertraue dir voll ganz, mach's wie du denkst!*“ - **Zeitgemäße Führung sieht anders aus.**

Wirklich: **Ein weites Terrain.**

Diverse **Sprach-Mittel** entscheiden über unsere Kommunikations-**Qualität**. Zum Beispiel **Moderations-Techniken**. Mit klaren Regeln. Es sieht unter Umständen alles sehr einfach aus. „*Nichts Besonderes.*“ Und in der Tat, es erscheint uns manches als nicht gerade ungewöhnlich, dafür aber als unnötig.

Auswahl		
	Pro	MA 3! RL
KD-Rekl.	••••	4
Sys 205	••••	3
AGlo-Wesen	••	-
Preis-Strat.	••••	1
Neü-Prod.	••••	2



Auswahl		
	Pro	MA 3! RL
KD-Rekl.	••••	4
Sys 205	••••	3
AGlo-Wesen	••	-
Preis-Strat.	••••	1
Neü-Prod.	••••	2

Sticky notes: "gute Durchsetzung", "820% unter 100 Mio", "ganz", "Platz", "MARGE", "zu teuer", "per 200", "Robot 166% → 113%", "Anbieter".

„Punkten“ und „Karten-Arbeit“

In Wirklichkeit handelt es sich um mitarbeiter-orientierte **aktivierende Tools**. **Kommunikations-Instrumente**. Damit unsere Besprechungen überhaupt fruchtbar und damit auch **ziel-** und **ergebnis-orientiert** verlaufen können.

Nun kennen wir schon ein paar wenige **Kommunikations-Medien**. Vielleicht ist der **Beamer** bisher Ihr einziges Medium, das Sie benutzen. Dies wäre etwa so, wie wenn Ihr Auto nur aus einer einzigen Komponente bestünde, etwa dem Motor. Ansonsten aber (z. B.) keine Beleuchtung, weder innen noch außen, auch keine Richtungs-Anzeiger. Kein Radio. Usw. (Wäre alles entbehrlich?)



Farben und **Formen** sind Funktions- und Bedeutungs-Träger in der Kommunikations-Arbeit im Hinblick auf die Visualisierung und damit auf die **Mitarbeiter-Motivation** in Besprechungen.

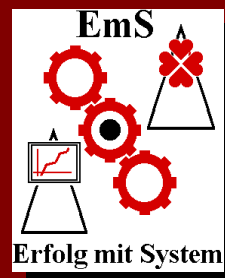
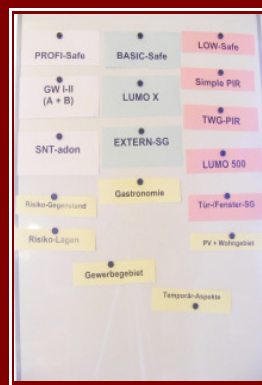
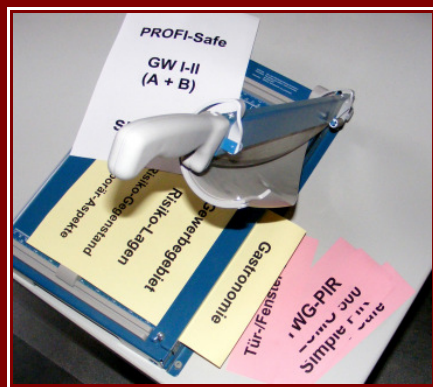
Im **Fun-/Hype-Zeitalter** sollte doch tatsächlich **auch** unsere alltägliche Arbeit „zur Abwechslung“ immer wieder einmal richtig **Spaß** machen können...

Darüber hinaus sind neben den Medien kommunikative **Methoden** wichtig. Zum Beispiel die sogenannten „fragend-erarbeitenden Besprechungen“. Also auch **Frage-Techniken**. Und wo gefragt wird, fallen auch **Antworten**. - Und?

Falls Ihnen jemals bewusst wurde, was wir hinsichtlich der **Antworten** von unseren Besprechungs-Teilnehmern alles **falsch** machen können (leider quittieren wir gar zu oft Teilnehmer-Beiträge unqualifiziert - ganz unbewusst), dann ahnen Sie, was mit „**Gewinn und Glück**“ gemeint ist. - Wichtig ist daher, dass wir maximal viel **richtig** machen, um Mitarbeiter zu **motivieren**.

Dennoch gilt generell: **Alles ist nur so lang schwierig, bis es einfach wird**. Friedrich Schiller sagte schon: *Einfachheit ist das Resultat der Reife*. Jemand anderes formulierte es ähnlich, nämlich so: *Alles Große ist einfacher Art*.

Mit einfachen Mitteln erstellen Sie Ihre Kommunikations- und Besprechungs-**Werkzeuge**. Im Weiterbildungs-Bereich, bei geschäfts- und produktbezogenen Schulungen, nutzen Sie dann die 1 x erstellten **Hilfsmittel** immer wieder neu.



Auch Ihre gesicherten Besprechungs-Ergebnisse in Form eines **Posters** für alle Teilnehmer eine bestimmte Zeit lang sichtbar zu erhalten, fördert die Umsetzung und Effizienz Ihrer Aktiv-Besprechungs-Ergebnisse...

Entnehmen Sie bitte weitere Details zum **1-Tages-GbK-Seminar** beiliegenden Zusatz-Informationen.

Führungs-Kräften bieten wir optional einen **1-tägigen PRAXIS-Workshop** an, um die GbK-Aspekte praxisgerecht trainieren zu können.



Reinhold Greb Systeme für noch mehr Geschäfts-Erfolg
72415 Grosselfingen Vor der Halde 4 Postfach 1107
Tel.: 07476 2378 Fax: 07476 391769
info@regre-systeme.de **www.regre-systeme.de**