

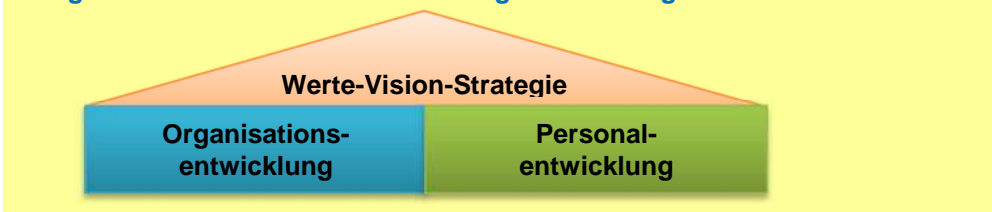
Gute Kommunikation ist das Schmiermittel in jedem Unternehmen

Ein Wohlfühlfeld in einem Unternehmen entsteht durch gelebte Werte und gute Kommunikation. Werte bilden in jedem Unternehmen den Kern, aus dem heraus alles wächst. Während Menschen in einem Unternehmen zu unterschiedlichen Überzeugungen gelangen können, bleibt der Wertekern stabil und gilt als natürliche Veranlagung von uns Menschen.

Acht Grundwerte bilden den Kern, auf dem gute Kommunikation und Kultur aufbaut:

- Ehrlichkeit und Gerechtigkeit
- Freundlichkeit und Wertschätzung
- Begeisterung und Leidenschaft
- Optimismus und Innovationsfreude

Erfolgreiche Unternehmensentwicklung basiert auf guter Kommunikation

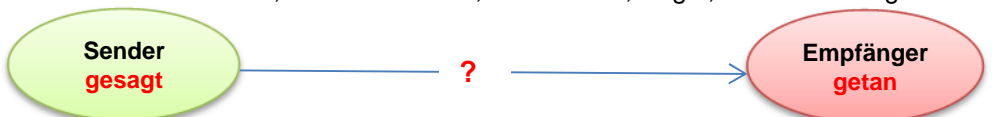


Was ist der Zweck von guter Kommunikation in einem Unternehmen?

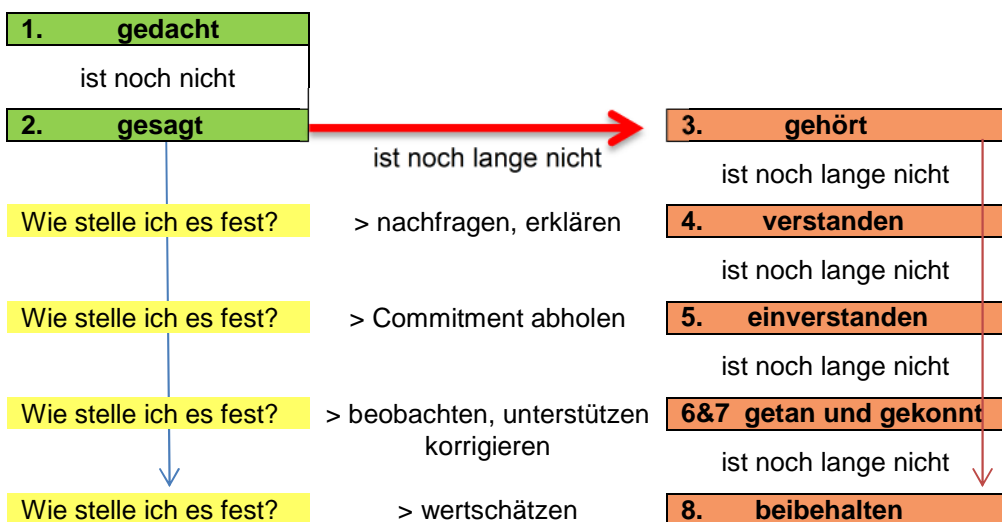
Gute Kommunikation bezweckt Mitarbeiter so zu informieren und zu beeinflussen, dass sie im Sinne der Unternehmenswerte, den Zielen und Vorgaben ihre ganze Leistungsbereitschaft (Motivation) und ihr ganzes Können zu 100% freiwillig gerne zur Verfügung stellen und dabei erst noch wirkliche Erfolgserlebnisse haben.

Wie funktioniert und was bewirkt schlechte Kommunikation?

Schlechte Kommunikation geht davon aus, dass etwas Gesagtes einfach angenommen und auch umgesetzt wird. Weil das meistens nicht funktioniert, wird im Weiteren mit Druck, Macht, Unverständnis und Eigeninteressen versucht Einfluss zu nehmen. Demotivation, Unzufriedenheit, Widerstand, Angst, etc. ist das Ergebnis.



Gute Kommunikation ist ein Prozess, der zu nachhaltigen Ergebnissen führt!



Gute Kommunikation braucht bestimmte Qualitäten wie Zeit, Einfühlungsvermögen, Geduld, Klarheit, Aufmerksamkeit, Wertschätzung, Konsequenz, Verbindlichkeit, Selbstreflexion, positives Menschenbild oder ganz einfach „gute Führung“.

Gute Kommunikation stellt sicher, dass der Prozess Schritt für Schritt kontrolliert, gewalt- und konfliktfrei sowie effizient abläuft. Der Widerstand von „Verstanden“ zu „Einverstanden“ wird mit Zuhören, klärendem Fragen, Überzeugung und Leadership überwunden.

Kommunikation bewegt Ihre Organisation vom Gedachten zum Erwünschten!

Praxis: Vom Gedanken zum Ziel

1. Gedacht

- Was ist das Problem, Anliegen, Bedürfnis?
- Was soll erreicht werden (Ziel, Aufgabe)?
- Wer ist der Adressat?
- Wie formuliere ich es genau (Typ)?
- Was ist der Kontext, die Situation?
- Wovon kann ich ausgehen?
- Wie weit bin ich mit mir im Reinen?

2. Gesagt

- Sender trägt Verantwortung für Botschaft
- Das, was ich sage, ist wahr
- Körper, Stimme und Worte sind stimmig
- Ich spreche klar, deutlich, einfach
- Ich bin präzise und sage was ich meine
- Ich- anstatt Du-Botschaften
- Wahrnehmung, meine Feststellung
- Wirkung > Gefühls- und Sachebene
- Wichtig > Bedürfnis
- Wunsch > Bitte, Erwartung, Vereinbarung

3. Gehört

- Empfänger trägt Verantwortung > Zuhören
- Was ist wertfreie Information > Sachohr?
- Wie sehen wir uns > Beziehungsohr?
- Was sagt der andere über sich selbst aus?
- Was will der andere von mir > Appell-Ohr?
- Aktives Zuhören als Grundhaltung
- Präsenz, Aufmerksamkeit, Interesse
- Nicht sofort interpretieren, einfach zuhören

4. Verstanden

- Habe ich es wirklich verstanden?
- Kann ich es erklären, wiederholen?
- Habe ich auch den Sinn begriffen?
- Welche Hypothesen sind möglich?
- Was müsste ich nachfragen, vertiefen?

5. Einverstanden

- Deckt sich das mit meinen Vorstellungen?
- Kann ich es vorbehaltlos annehmen?
- Ist es gut für mich, was ist der Nutzen?
- Was hat es für Konsequenzen für mich?
- Kann ich es mit Gewissen vereinbaren?
- Was muss ich alles loslassen?
- Habe ich es auch emotional akzeptiert?
- Ich treffe eine Entscheidung: Ja oder nein

6. Angewendet

- Was ist konkret zu tun?
- Was gibt es für Strategien, Möglichkeiten?
- Wann mache ich den ersten Schritt?
- Was muss jetzt verändert werden?
- Wie mache ich es am besten?
- Wie gut funktioniert es?

7. Gekonnt

- Wie gut kann ich es bereits?
- Was könnte ich noch besser machen?
- Welche Widerstände sind zu überwinden?
- Woran stelle ich fest, dass ich es kann?
- Kann ich es auch in Spezialfällen?
- Mache ich es wirklich immer so?

8. Beibehalten

- Ist das Neue wirklich verinnerlicht?
- Ist es zur neuen Gewohnheit geworden?
- Ist die neue Kompetenz schon unbewusst?
- Kann ich mich auf mich verlassen?
- Wofür kann ich dankbar sein?
- Was habe ich dabei gelernt?

markettraining begleitet Sie gerne auf diesem Erfolgspfad!