

Zielorientierte Kommunikation: Eine Herausforderung für jede Führungskraft!

Autor:

Theo van der Burgt

© Idee Plus... Managementberatung

Nachdruck und Veröffentlichung nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Autors

Die tollste, schönste und auffälligste Werbung können wir schalten, den besten, selbst erklärenden Internetauftritt haben oder die aufwendigsten und auffälligsten Aktionen fahren. Aber was, wenn die Botschaft, die wir senden wollen, diejenigen nicht erreicht, für die sie bestimmt ist?

Das ist ganz einfach, denn dann war alles umsonst!

Ob in Richtung Kunden oder Geschäftspartner, **vor allem aber im alltäglichen Umgang mit Mitarbeitern, also in der zielorientierten Mitarbeiterführung**, ist das Thema Kommunikation von größerer, sogar erheblich größerer Bedeutung, als es uns manchmal bewusst ist bzw. als wir es vermuten!

Dazu zwei sehr häufig gemachte, grundlegende Erfahrungen vorweg:

- Mit einer wirkungsvollen, Empfänger - orientierten Kommunikation steht und fällt am Ende Ihr persönlicher Führungserfolg und damit auch Ihr Erfolg im Unternehmen!
- Falsch ankommende oder entsprechend verstandene Inhalte oder Botschaften sind grundsätzlich nicht etwa ein Problem des Empfängers, wie allzu leicht und gerne geglaubt wird, sondern sie sind ausschließlich ein Problem des Senders dieser Informationen.

Wie bedeutend aber ist dieses Thema in der Führung von Mitarbeitern wirklich? Was spielt sich auf dieser Kommunikationsebene zwischen Führungskraft und Mitarbeitern in der Praxis tatsächlich ab und was zeichnet eine zielorientierte Kommunikation miteinander inhaltlich aus?

Gibt es in Ihrem Unternehmen überhaupt eine solche Kommunikation? Wenn ja, und wenn diese Ihnen ausreicht, ist sie auch aus Sicht Ihrer Mitarbeiter ebenso zielführend und befriedigend wie aus Ihrer Sicht? Stimmen Eigen- und Fremdbild hier wirklich überein?

Und: Ist sie in der Lage, die Leistungsbereitschaft Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu erhalten und immer wieder zu fördern?

Ein von mir sehr verehrter Chef pflegte an dieser Stelle immer zu sagen:

„Zwischen Sagen -> Hören -> Verstehen -> Begreifen und -> Umsetzen liegt jeweils eine Welt!“

... und da ist ohne Zweifel jede Menge dran!

Was Sie in jedem Fall in der Unternehmenspraxis benötigen, um ein gedeihliches Klima zu generieren, sind ausgeprägte und zielorientierte Dialoge. Einbahnstrassen in der Informationspolitik sind garantiert und nachweislich abträglich, auf Dauer sogar tödlich für die Mitarbeitermotivation, das ist keine Frage!

Einige Tipps dazu:

- 1. Versuchen Sie immer, klare, verständliche und einfache Botschaften zu senden und fragen Sie nach, wenn Sie Zweifel daran haben, ob alles richtig verstanden worden ist! Fragen Sie, ob Sie sich verständlich ausgedrückt haben!**
- 2. Erläutern Sie immer klar und deutlich, was Sie erwarten! Je klarer Sie ausdrücken, was Sie wirklich erwarten, je besser ist es für alle Beteiligten, und damit auch für Sie!**
- 1. Bei schwierigeren Aufgabenstellungen sollten Sie immer auch mit dem Nutzen, den alle Beteiligten daraus erzielen, argumentieren. Sie betonen dadurch nochmals Bedeutung und Wertstellung der Aufgabe.**
- 2. Erläutern Sie auch den zu einzelnen Aufgaben dazu gehörigen Sinn und Zweck, der beschreibt, warum diese Aufgabe wichtig ist und was Sie erwarten.**
- 3. Geben Sie sich Mühe mit Ihrem Briefing oder Rebriefing, egal an wen! Dann nämlich kommen Ihre Worte an, egal, an wen sie gerichtet sind und erlangen so den Stellenwert, den sie verdienen und den Sie ja schließlich erreichen wollen.**
- 4. Personifizieren Sie gemeinsam herausgearbeitete Unternehmensziele und brechen Sie diese auf den Arbeitsplatz Ihres jeweiligen Mitarbeiters herunter.**

5. **Machen Sie Ihre Unternehmensziele und die dazu gehörige Maßnahmeplanung unbedingt allen betroffenen und beteiligten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bekannt.**

8. **Fördern Sie die zielorientierte Kommunikation in Ihrem Unternehmen und Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter untereinander, wo Sie es nur können!**

Je mehr miteinander und untereinander über das Unternehmen, dessen Ziele, Chancen und Probleme gesprochen und sich ausgetauscht wird, je mehr wird indirekt über Maßnahmen und Lösungen zur Zielerreichung nachgedacht und je sicherer werden Sie anschließend Ihre Ziele auch erreichen.

Lassen Sie es ruhig zu, das Schwätzchen auf dem Flur!

Zwei „Köpfe“ bringen immer mehr zustande als einer, Kreativität entsteht durchaus auch im Gespräch.

Außerdem kann daraus echte Lösungskompetenz erwachsen und nicht etwa, wie häufig fälschlicherweise angenommen wird, reines Mangel- oder Problembewusstsein.

Ein Unternehmen oder eine Abteilung, in dem „alle Türen zu sind“, zeigt offensichtlich, dass nicht oder nur wenig miteinander kommuniziert wird oder gar werden darf. Hier werden echte Chancen vertan!

Sie möchten mehr erfahren? Dann rufen Sie einfach an, schreiben mir eine Mail oder nutzen Sie mein Kennlernangebot.

Fon: 0172 / 213 26 02 oder 02151 / 15 16 18 2
vdb@ideeplus-managementberatung.de

Theo van der Burgt
© Idee Plus .. Managementberatung
<http://www.ideeplus-managementberatung.de>

Nachdruck und Veröffentlichung nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Autors

Es grüßt Sie herzlich aus Krefeld

Theo van der Burgt