

Wie tickt Ihr Gegenüber?

27.05.2014 Die Impulsvorträge der „Business Excellence“ Veranstaltung vergangene Woche in der Börse Stuttgart standen ganz im Zeichen zwischenmenschlicher Beziehungen. Wie mache ich aus mir eine Marke und bleibe im Gedächtnis meiner Kunden? Wie tickt mein Gegenüber? Wie gewinne ich meine Verhandlungen? Diese Fragen wurden den rund 90 Gästen von den Keynote-Speakern Barbara Liebermeister, Matthias Herzog und Frieder Gamm an diesem Abend beantwortet.

Unternehmensberater Alexander Hornikel, der durch den Abend führte, moderierte den anwesenden Gästen zuerst Barbara Liebermeister an. Die Autorin und Managementberaterin stellte in Ihrem Vortrag „Mensch – Macht – Marke“ klar, „der Mensch ist und bleibt der Renditefaktor Nr. 1“. Persönlichkeit hat als Erfolgsfaktor für Unternehmen, Produkt und Dienstleistung auch in der digitalen Welt eine große Zukunft. Jedoch ist laut Liebermeister die eigene Persönlichkeit nicht digitalisierbar. Aus einem Klick bei Xing, Facebook und Co. ist man im Web zwar vernetzt aber es existiert noch lange keine Beziehung. Entscheidungen werden bei den meisten Menschen nicht rational sondern emotional gefällt. Dazu gehören eine ehrliche Anerkennung, Begeisterung und Wertschätzung für den Menschen (und nicht für den Auftrag) – so macht man sich selbst zur Marke. Liebermeister rät deshalb: „Je kreativer Sie Ihre Kontakte pflegen, umso länger werden Sie bei Ihren Kunden im Gedächtnis bleiben.“

Um verschiedene Typen Mensch ging es im Vortrag vom Experten für nachhaltige Motivation und Leistungssteigerung, Matthias Herzog. Der erfolgreiche Marathonläufer und IRONMAN-Teilnehmer ist unter anderem Mentaltrainer der Hockey- und Handball-Bundesliga. Er hinterfragt den zwischenmenschlichen Umgang und appelliert an die unterschiedlichen Talente der Menschen. Herzog empfiehlt genau hinzusehen mit welcher „Farbe von Mensch“ man es zu tun hat. Er spricht hier von den vier Farbtypen (Rot, Blau, Gelb und Grün) der Farbenlehre des Psychoanalytikers Carl Gustav Jung. Menschliches Verhalten, von introvertiert bis extrovertiert und menschenbezogen bis aufgabenbezogen, kann in diese vier Farben unterteilt werden. Herzog gibt in seinem Vortrag eine kleine Bedienungsanleitung für einen selbst und die Kommunikation mit anderen. „Seien Sie offen für Neues“, sagt Herzog „denn laut Wirtschaftspsychologie sind acht von zehn Fehlentscheidungen darauf zurückzuführen, dass wir nicht bereit sind loszulassen!“

Der erfahrene Verhandlungsspezialist, Redner und Autor Frieder Gamm plädierte in seinem Vortrag für Gelassenheit und gute Vorbereitung bei Verhandlungen. Gamm sagt: „Verhandlungen gewinnt man im Kopf und mit einem Lächeln!“ Während seinem Vortrag geht er auf die vier Grundstrategien Druck, Partnerschaft, Ausweichen und Nachgeben ein. Während seiner langjährigen Tätigkeit im Einkauf und Vertrieb hat er für die Porsche AG in Stuttgart jede Verhandlungstaktik selbst erlebt, angewandt und abgewehrt. Doch welche Strategie ist nun die Beste? Hier hält es Gamm nach dem Grundsatz „Strategie ist der Sieg der Einfälle in der Vorbereitung über die Zufälle in der Verhandlung.“

Wer diesen Grundsatz befolgt, hat laut Gamm eine hervorragende Ausgangssituation für eine erfolgsorientierte Verhandlungsführung. Um dem Verhandlungspartner immer eine Nasenlänge voraus zu sein, hält Gamm diesen Grundsatz gemeinsam mit einer guten Vorbereitung, einer konkreten Zieldefinition, die optimale Umsetzung von Strategie und Taktik sowie das Beherrschen von psychologischen Prozessen als unverzichtbar.

Im Anschluss gab es die Möglichkeit, das persönliche Netzwerk bei einem Imbiss zu pflegen und weiter auszubauen. Die Organisatoren (Barbara Liebermeister, Matthias Herzog, Frieder Gamm und Alexander Hornikel) sind mit der ersten Veranstaltung aus dieser Reihe sehr zufrieden. Weitere Business Excellence Abende werden im laufenden Jahr noch folgen. Unterstützt wurde die Veranstaltung von der Personalberatung division one.

Über division one

division one ist eine international tätige Personalberatung mit Hauptsitz in Stuttgart. Das Unternehmen findet, selektiert und besetzt branchenerfahrene Spezialisten und Manager für die erste und zweite Führungsebene (Executive Search), für zeitlich befristete Einsätze (Interim Management) sowie für Aufsichtsrats- und Beiratspositionen (Non Executive Directors).

Durch das bestehende Netzwerk mit Niederlassungen in München und Düsseldorf sowie Partnerbüros in Argentinien, Australien, Belgien, Bosnien-Herzegowina, Brasilien, Bulgarien, Kambodscha, China, Tschechische Republik, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Indien, Italien, Kasachstan, Kosovo, Kroatien, Luxemburg, Mazedonien, Mexiko, Montenegro, Niederlande, Österreich, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, Singapur, Slowakei, Slowenien, Südafrika, Spanien, Schweiz, Türkei, Ukraine, Großbritannien, USA, Ungarn, Usbekistan, Vietnam, Weißrussland und Zypern bietet division one Zugang zu internationalen Märkten und hochqualifizierten Führungskräften.

Pressekontakt

Margit Hermann

division one GmbH
Kronenstraße 3
70173 Stuttgart

Internet: www.division-one.com

Tel.: 0711-310584 51

Fax: 0711-310584 80

E-Mail: hermann@division-one.com