

Kompetent führen und sprachlich überzeugen – So finden Sie als Führungskraft die richtigen Worte



Sprache kann ein unglaublich starkes Wirkungsmittel sein, um Mitarbeiter zu überzeugen, gemeinsame Lösungen zu finden und die eigenen Ziele in die Tat umzusetzen, vorausgesetzt, sie wird zielführend angewendet. Doch welche rhetorischen Stilmittel sollten Sie als Führungskraft beherrschen, welche Sprechereffekte nutzen, damit genau das gelingt und Sie Ihre Position kompetent und selbstbewusst ausfüllen können? Führungskräfte-Coach Katrin Seidel ist seit 25 Jahren in einer Führungsposition, Diplom Sprechwissenschaftlerin und weiß deshalb ganz genau, worauf es bei einer guten Gesprächsbasis zwischen Chef und Angestellten ankommt, ohne dabei die Interessen des Unternehmens aus den Augen zu verlieren.

Wenn Sie im Gespräch mit Ihren Angestellten auf folgende Punkte achten, gelingt das auch Ihnen:

Tipp 1: Formulieren Sie klar und konkret, statt um

den heißen Brei herumzureden

Möchten Sie, dass Ihnen Ihr Gegenüber wirklich zuhört? Dann ist es wichtig, sich so klar wie möglich auszudrücken. Das bedeutet zum einen, Thema und Ziel des Gesprächs zu klären und komplizierte Begriffe oder auch Fremdwörter weitgehend zu vermeiden. Zum anderen ist es empfehlenswert, konkrete Beispiele zu nennen, um Ihren Worten mehr Kraft zu verleihen und zu verdeutlichen, was Sie meinen. Sollten Sie noch wenig Erfahrung in der Mitarbeiterführung haben oder sich weiter verbessern wollen, ist es durchaus sinnvoll, ein solches Gespräch im Vorfeld zu üben und sich im **Ersprechen** auszuprobieren.

Tipp 2: Verwenden Sie eine aktive Sprache

Als professionell agierender Chef ist es Ihre Aufgabe, Ihr Kollegium anzuspornen und im besten Fall dafür zu sorgen, dass die Ziele des Unternehmens zu den persönlichen Zielen der Angestellten werden. Eine aktive Formulierung ist hier der Schlüssel zum Erfolg, denn diese gibt jedem Einzelnen das Gefühl, zum Erfolg des Unternehmens beitragen zu können. Statt zu sagen: "Die Umsätze sollen in den nächsten zwei Monaten um 20% gesteigert werden", sagen Sie stattdessen lieber: „Wir steigern unsere Umsätze in den nächsten 2 Monaten um 20% .“ Durch eine solche aktive Satzstellung stellen Sie die jeweilige Person in den Mittelpunkt des Handlungsgeschehens und vermitteln zudem eine große Portion Selbstvertrauen.

Tipp 3: Malen Sie mit Ihren Worten Bilder

Möchten Sie jemand von einer Idee überzeugen, für mehr Antrieb in Ihrem Team sorgen oder Ihr Publikum bei einem Vortrag wirklich fesseln, sollten Sie unbedingt Metaphern nutzen und die Vorstellungskraft Ihres Gegenübers wecken. Unser Gehirn ist genau dafür geschaffen und Sie können auf diese Weise komplizierte Sachverhalte in wenigen Sätzen auf den Punkt bringen. Das Gesagte wird viel länger in den Köpfen Ihre Zuhörer nachhallen. Besonders Beispiele oder Vergleiche sind ideal, um dem Inhalt die nötige Kraft zu verleihen. Rhetorische Fragen, die von Ihnen selbst beantwortet werden, sind in manchen Fällen ebenfalls ein gutes Stilmittel.

Tipp 4: Loben und Wertschätzen Sie mehr

Ist es Ihr Ziel als Vorgesetzter für ein gutes und produktives Miteinander zu sorgen? Dann ist ein wohlwollender und respektvoller Umgang mit Ihren Angestellten das A und O. Damit das gelingt, sollten Sie keinesfalls darauf verzichten, Ihren Mitarbeitern regelmäßig zu sagen, was Sie gut gemacht haben beziehungsweise sich zu bedanken, falls eine Aufgabe Ihren Wünschen entsprechend oder vielleicht besonders schnell erledigt wurde. Auch Lösungsversuche für eine Sache, manchmal selbstverständlich scheinende Dinge sind lobenswert. Tun Sie das, wird sich die Belegschaft ernstgenommen und wertgeschätzt fühlen.

Zusammenarbeit gelingt besser, das Klima ist gut und auch konstruktive Kritik kann viel eher angenommen werden.

Tipp 5: Nehmen Sie Ihrem Gegenüber den Wind aus den Segeln

In einer Führungsposition müssen immer wieder unangenehme Themen angesprochen werden und Sie ahnen vielleicht bereits im Vorhinein, welche Gegenargumente auf Sie zukommen können. Ist das der Fall, scheuen Sie sich keinesfalls davor, diese offen anzusprechen. Somit zeigen Sie nicht nur, dass Sie sich auf das Gespräch vorbereitet haben, Sie geben zudem so auch die Richtung vor, in die Sie das Gespräch lenken wollen und dennoch werden sich Ihre Zuhörer wahrgenommen fühlen. Einer weiteren Diskussion auf Augenhöhe steht somit nichts mehr im Wege, Sie bleiben in Führung.

Schweigen ist Silber, Reden ist Gold – wenn Sie es nur richtig machen

Ein Mitarbeitergespräch zu führen, stellt für viele Führungskräfte immer wieder eine Herausforderung dar, doch dank rhetorischer Mittel können Sie dabei mehr erreichen, als Sie vielleicht für möglich halten. Formulieren Sie konkret, verwenden Sie eine aktive Sprache, wecken Sie Bilder im Kopf Ihres Gegenübers, seien Sie nicht zu sparsam mit lobenden Worten und entkräften Sie mögliche Gegenargumente von Anfang an, dann steht dem gemeinsamen unternehmerischen Erfolg und einer guten Zusammenarbeit nichts mehr im Wege.

Die Autorin: Katrin Seidel



Katrin Seidel. Foto: bfm

Katrin Seidel ist systemischer Coach für Mitarbeiter und Führungskräfte und begeisterte Unternehmerin. Seit 22 Jahren ist sie in der Führung der europaweit agierenden Trainingscompany bfm GmbH tätig und somit selbst tagtäglich mit den Herausforderungen des Führungsalltags konfrontiert. Sie ist der festen Überzeugung, dass Frauen in ihre weibliche Kraft der Führung und Männer in ihre männliche Führungskraft kommen müssen, um den Arbeitsalltag neu für sich und die Mitarbeiter/innen zu gestalten. Die Themen Führung, neue Führung, Wandel der Arbeitswelt, Agilität und tiefe persönliche Weiterentwicklung von Führungskräften liegen Katrin Seidel besonders am Herzen.

Die bfm GmbH präsentiert sich heute unter ihrer Leitung als kompetenter Qualifizierungsanbieter und progressiver Organisationsentwickler. Das 9-köpfige Mitarbeiter- und 100-köpfige Trainerteam trainiert, berät und coacht pro Jahr um die 12.000 Seminarteilnehmer.

Webseite: www.bfm-halle.de