

Dies ist kein Newsletter im eigentlichen Sinn des Wortes, sondern ein kurzer Text, der Ihnen auf unterhaltsame Art ein Führungsthema in Erinnerung rufen soll. Ich hoffe, er trifft einen Nerv bei Ihnen, setzt neue Akzente in Ihrem Führungsalltag oder regt zum Nachdenken an. Wenn dies nicht der Fall ist, können Sie ihn natürlich (ähnlich wie einen Newsletter) einfach bei mir abbestellen. Im Gegenzug freue ich mich aber natürlich auch, wenn wir durch diese Auslöser zu Führungsthemen ins Gespräch kommen. Haben Sie eine Frage, etwas, das Sie gern diskutieren würden oder gibt es ein Thema, bei dem ich Sie mit Führungstrainings, Coaching oder Teamentwicklung unterstützen kann, dann zögern Sie bitte nicht, ganz spontan und unverbindlich Kontakt mit mir aufzunehmen. Denn, wie schon Galileo Galilei sagte „Die Neugier steht immer an erster Stelle eines Problems, das gelöst werden will“.

ABC der Führung

Heute **B** wie in **"Beziehungen in der Führung"**:

Nein, hier geht es heute nicht um das berühmt-berüchtigte „Vitamin B“ – obwohl auch das Thema Networking ein sehr wirksames Instrument für Führungskräfte ist, die ihre Ziele erreichen wollen (Mental note to myself: Ich werde mich diesem Thema spätestens unter „N“ widmen)

Vielmehr möchte ich heute daran erinnern – denn Sie wissen das alle natürlich selbst schon lange – dass tragfähige Beziehungen zu Ihren Mitarbeitenden, zu Ihren Kollegen auf selber Stufe genauso wie diejenigen zu Ihren eigenen Vorgesetzten und Kunden, der Schlüssel sind, um einen Nutzen zu fürs Unternehmen zu stiften.

Tragfähig sind die Beziehung dann, wenn

- Sie die Bedürfnisse der anderen Seite kennen und darauf eingehen
- eine gegenseitige Vertrauensbasis gegeben ist
- wenn Sie auch Konflikte mit einander bewältigen können
- und schliesslich – und das darf wirklich auch nicht unter den Tisch fallen – auch Spass mit einander haben können.

„So weit so gut“, denken Sie „Aber wie komme ich zu solchen Beziehungen?“.

Und jetzt kommt die schlechte Nachricht: Umsonst sind gute Beziehungen nicht zu haben. Die kosten Zeit. Am besten regelmässig. Eigentlich nicht so schwierig. „Management by walking around“, mit den Leuten sprechen, zu denen Sie die Beziehung verbessern wollen, darüber sprechen was Sie selbst beschäftigt, was die anderen beschäftigt, was uns freut und was uns Mühe macht, und das darf auch durchaus einmal eine private Komponente beinhalten, denn die macht uns (d.h. Sie, aber auch ihr Gegenüber) menschlich und schafft Nähe.

Aber Zeit haben Sie nicht, das weiss ich. Wer mich gut kennt, der weiss, dass ich immer gern provokativ anmerke „Keine Zeit, heisst keine Lust“. Das ist natürlich überspitzt! Denn selbstverständlich drängen sich so oft vermeintlich wichtigere oder doch wenigstens dringliche Dinge in unsere Agenden. Aber sobald wir verstehen, dass die Beziehungen zu anderen eigentlich der Schlüssel für Erfolg in unserer Arbeit sind, können wir die Prioritäten vielleicht mittelfristig anders gewichten.

Und dann sind da noch die unerträglichen Pedanten, die ignoranten Sesselfurzer, die egozentrischen Machtmenschen und die lethargischen Langweiler, kurz: Menschen, mit denen wir nun einmal Mühe haben und zu denen – seien wir ehrlich – wir nicht wirklich eine bessere Beziehung haben wollen. Und noch weniger wollen wir Zeit investieren, um diese Menschen besser kennenzulernen und tragfähige Beziehungen zu ihnen aufzubauen. Natürlich müssen wir auch bei unseren Beziehungen, wie überall sonst, Prioritäten setzen. Aber manchmal stellen wir trotz allem fest, dass es Gemeinsamkeiten gibt zwischen mir und dem „Sesselfurzer“. Gesundheit, Entwicklung, Verlust, Alter, Erfolg oder Herausforderungen des Alltags sind Themen, die uns alle bewegen. Wenn wir

Gemeinsamkeiten entdecken anstatt uns ausschliesslich voneinander abzugrenzen, ist eine wichtige Grundlage gegeben, um mit einander ins Gespräch zu kommen.

In diesem Sinne wünsche ich uns allen für die kommenden Sommerwochen genug Zeit für das Wesentliche!

Herzliche Grüsse
Eva Gottschewski

Eva Gottschewski, Führungstrainings Coaching Teamentwicklung
Weinbergstrasse 22
CH 8802 Kilchberg

Direkt: +41 79 500 15 03
eva@gottschewski.ch
www.gottschewski.ch