MARKUS SEIFERT

SPEAKER

BUSINESS EXPERT

Impressum
© 2023 Markus Seifert
D - Berlin

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung von Markus Seifert.

Alle in diesem Profil veröffentlichten Informationen wurden vom Verfasser nach bestem Wissen und Gewissen sorgfältig erarbeitet. Eine Garantie wird dennoch nicht übernommen. Ebenso ist die Haftung des Autors für Personen-, Sach- und Vermögenschäden ausgeschlossen.

Genderhinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf eine geschlechtsneutrale Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform beinhaltet keine Wertung.

Bildrechte @ Dominik Pfau S. 8, 9, 15, 16, 18 - 23, 32 - 34, 55, 67, 71, 74

MARKUS SEIFERT

SPEAKER

BUSINESS EXPERT

COACH UND TRAINER

Markus Seifert
Speaker, Trainer, Coach
eMail: info@MarkusSeifert.com
Web: www.MarkusSeifert.com
D-12207 Berlin

06 MARKUS SEIFERT KONTAKT

11 MARKUS SEIFERT DER MENSCH

15 MARKUS SEIFERT ON STAGE

25 MARKUS SEIFERT IN ZAHLEN

31 VORTRÄGE FERN AB VOM MITTELMASS

35 WARUM MACHEN SIE DAS?

45 JEDES WORT WIRKT

49 DIE ICHSCHMIEDE

53 KUNDEN-MEINUNGEN

65 PRESSEBERICHTE

73 DIGIVERBAL®

81 MARKUS SEIFERT BÜCHER

MARKUS SEIFERT

DER MENSCH

FACH-WISSEN IST NICHT ALLES

Markus Seifert studierte an der TFH Berlin technische Informatik, nachdem er die Ausbildung zum Informatikkaufmann erfolgreich absolvierte.
Er erkannte schnell, dass Fachwissen allein nicht alles ist und dass Kommunikation, das Team und Flexibilität einen viel grösseren Wirkungsgrad haben.
Es verschlug ihn in die Welt der Versicherungen und er entdeckte dort seine Liebe für das Reden. Er hielt Seminare und schulte Kollegen mit viel Witz und Charme. Er durchlief die Ausbildung zum Versicherungsfachmann und gewann viele Eindrücke dieser aufregenden Branche.

AUF-GEBEN IST KEINE OPTION

Mit 20 startete er seine erste Selbständigkeit. Er gründete, mit einem Partner, ein erfolgreiches IT-Unternehmen im Bereich Netzwerktechnik. Dann passierte das Leben. Die Wirtschaft brach ein, Aufträge blieben aus, das Unternehmen war nicht zu retten.
Als “Zeitungsjunge” hielt er sich vorübergehend über Wasser. Was als 6-Monats-Projekt geplant war, entwickelte sich zu einer 18 Jahre langen Karriere. Er brachte sich schnell in die Position des stellvertretenden Agenturleiters und baute so sukzessive die erfolgreichste Zustellagentur im Süden Berlins auf. Schließlich wurde er selbst Agenturleiter und zählte in der Spitze bis zu 350 Mitarbeiter. Sein Know How konnte er auch in vielen anderen Agenturen einbringen. Parallel dazu führte er noch eine Fotografenagentur mit bis zu 15 Künstlern. Sein Engagement als 24/7 Mensch, hatte einen hohen Preis. Burnout - totale Erschöpfung - Zwangspause. Doch selbst an diesem Punkt seines Lebens, war Aufgeben für Ihn keine Option.

DER KAMPF ZURÜCK INS LEBEN

Die Lust an der Weiterentwicklung, ließ ihn in die Welt der Steuern eintauchen. Als Steuerfachangestellter lernte er das System und die Feinheiten der Steuerwelt kennen. Er betreute beinahe 9 Jahre Mandanten und unterstützte sie bei den technischen Finessen der Digitalisierung, die auch in dieser Branche zunehmend Einzug genommen hat. Er entdeckte seine Liebe zum zweiten Mal. Auch ein Herzinfarkt konnte ihn da nicht mehr stoppen. Der Entschluss stand fest. Der Kampf zurück ins Leben war gewonnen. Es folgte der Weg zum Speaker. Er ließ sein Wissen u.a. bei der IHK einfließen und gibt heute Schulungen und Seminare. Er hält Vorträge und engagiert sich bei den Toastmasters.

Die Lebensqualität folgt immer der Persönlichkeit

On Stage

MARKUS
SEIFERT
ON STAGE

On Stage

Markus Seifert steht voller Energie auf der Bühne und hat immer einen lockeren Spruch auf den Lippen. Er ist ein Rebell und spricht auch mal Dinge an, die nicht so angenehm sind. Dabei verliert er nie den Respekt und die Wertschätzung aus den Augen. Als Speaker und Trainer trifft er bei seinem Thema immer auf den Punkt und hält seinem Publikum gern mal, wenn auch charmant, den Spiegel vor.

Edutainment Offline

Als Experte liefert Markus Seifert Information, Motivation, Inspiration sowie Unterhaltung und schnürt damit ein "Rund-Um-Sorglos-Paket" Offline.

Sein Motto ist: Sprich Klartext und bekomme was Du willst!

Im Bereich der Kommunikation, dem zwischenmenschlichen Miteinander, gibt es auch heute noch Barrieren, die kaum wahr genommen werden.

MARKUS
SEIFERT
ON STAGE

On Stage

„Dein Kind liegt im Sterben, und du tust nichts..."

MARKUS
SEIFERT
ON STAGE

Warum eine Taschenlampe nehmen, wenn Du die Sterne haben kannst?!

MARKUS
SEIFERT
ON STAGE

Du musst stärker sein

als das Licht!

MARKUS SEIFERT

IN ZAHLEN

41
Schuhgröße

> 6.570
Tage Führungserfahrung

174 CM
Körperlänge -
"Größe misst man nicht in cm!"

PRISMA GMBH

35.000 KM
Quer durch Deutschland

> 4.000
Tage Coaching und Analyse

SEITE 06

FERN AB VOM MITTELMASS

MARKUS SEIFERT

VORTRÄGE

SENNHEISER

- Keynote-Vorträge
- Events
- Kongresse
- Kick-off-Veranstaltungen
- Verbandstreffen
- Vertriebsmeetings
- Begehrlichkeitsberatungen
- Kundenveranstaltungen
- Führungskräftetagungen

Die Vorträge von Markus Seifert sind für jeden Teilnehmer eine unverzichtbare Quelle wertvoller Impulse, Inspiration, Information und Motivation. Er präsentiert sie stets auf humorvolle und unterhaltsame Weise, voller Dynamik und Esprit. Passgenau auf Ihre Veranstaltung, Ihre Wünsche und Ihre Zielgruppe zugeschnitten, garantieren sie Begeisterung und Nachhaltigkeit. Mit Markus Seifert als Referent wird Ihre Veranstaltung zu einem unvergesslichen Highlight, egal ob es sich um Events, Kick-offs, Kongresse oder Kunden- und Mitarbeiterveranstaltungen handelt.

DIE CRUX DES FACHKRÄFTE-MANGELS
VON DER GEFAHR UND DER CHANCE EINES NEUEN ALTPROBLEMS

Obstkorb, Kicker, Masseur, Fahrrad, Gleitzeit: Das sind nicht die Straßenfeger wie noch vor 10 Jahren. Wer nicht auffällt, fällt weg. Doch das neue Auffallen ist viel unterschwelliger als meist erwartet. Was nutzt es gut zu sein, wenn niemand es weiß? So betrachtet man den Kundenmarkt. Sind wir nicht alle Kunden? Und was hat das mit dem Fachkräftemangel zu tun? Aufmerksamkeit, Begehrlichkeit, Bekanntheitsgrad. Diese elementaren Begriffe sind der Schlüssel. Es braucht Mutmacher. Mutiges Management, inspirierte Führung für den Markt von morgen.

In seinem Vortrag zeigt Markus Seifert die Geheimnisse der unternehmerischen Zukunft. Notwendige Schritte, Anregungen, Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von heute und morgen. Er zeigt jedem Teilnehmer was kann und sollte. Er gibt wertvolle, umsetzbare Impulse, Informationen, Motivation und vor allem Inspiration, um nicht auf halber Strecke stehen zu bleiben.

NEW WORK
DER WEG IN DIE ZUKUNFT MIT SCHLAGLÖCHER

Ein Begriff, der in aller Munde zu sein scheint und wenn nicht, in letzter Instanz wie ein “Totschlagargument” genutzt wird. Was es ist und wie es wohl sein sollte, ist den Beteiligten bis zu einem gewissen Punkt klar. Mitarbeiter fordern, Unternehmen versuchen zu folgen. Einige wenige schaffen es irgendwie besser als die anderen. Sie erkennen das Änderungspotenzial schneller und erkennen jederzeit sofort, was als nächstes zu tun ist. Wie machen die das nur?

Während in diesen Unternehmen alles zu klappen scheint, reagieren die andern mit Zweckoptimismus. Es ist eben gut wie es ist. Läuft seit 10 Jahren so, läuft auch weiterhin so. Es ist das beste, was da raus zu holen ist. Viele sind zwar mit der Situation nicht zufrieden, aber sie finden sich damit ab, weil es sonst zu teuer werden könnte.

VORTRÄGE
FERN AB
VOM
MITTELMASS

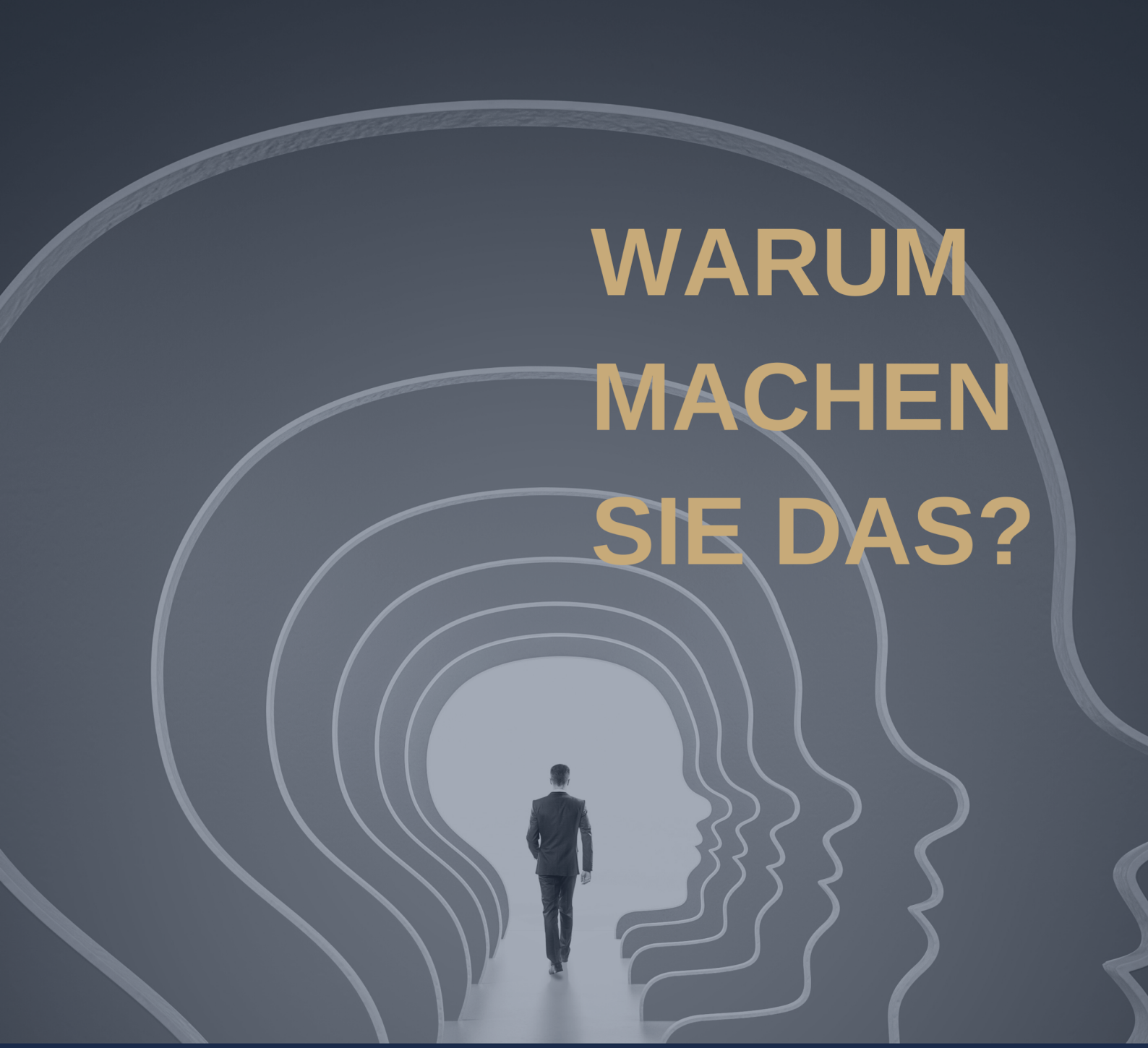
New Work ist kein neuer Begriff. Er passt sich den Gegebenheiten an und erscheint in immer neuen Gewändern. Es geht darum das Optimum zu erschaffen. Chancen zu erkennen und zu ergreifen. Chancen gibt es genug. Sie zu erkennen und zu nutzen ist die Kunst. Dabei ist eines klar. Wissen ist nicht gleich können ist nicht gleich machen.

Markus Seifert zeigt, wie man zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen kann. Das Vortragserlebnis reflektiert, denkt quer sowie voraus, polarisiert, provoziert, stellt in Frage und öffnet Augen. Es beantwortet die Frage: »Wo liegen die Nuggets, die die Zukunft bedeuten können?«

Unternehmen suchen nach dem Heiligen Gral. Der besten Idee. Dem besten Mitarbeiter. Sie blicken in die Weiten des Arbeitsmarktes und übersehen oft, dass die Lösung direkt vor ihnen liegt. Um im Markt zu bestehen, bedarf es meist keine großen Dinge, sondern eher feine Anpassungen. Die Frage, die sich stellt: »Wie gut können Sie rechnen und sind Sie bereit, den Preis zu bezahlen?«

Markus Seifert zeigt auf, wie man dem perfekten Unternehmen ein Stück weit näher kommen kann. Er bohrt, piekt, denkt um die Ecke und regt zum Hinterfragen an. Er stellt die Frage, die jeden angeht: »Können Sie es sich leisten, so weiter zu machen?«

SO GEHT ICH!
WIE UNTERNEHMEN UND PERSÖNLICHKEIT FUNKTIONIERT



WARUM MACHEN SIE DAS?

MARKUS SEIFERT

SPEAKER + BUSINESS EXPERT

Markus Seifert im Interview

JE EINFACHER ETWAS SCHEINT, UMSO KOMPLEXER IST ES MEIST

Herr Seifert, Sie helfen Unternehmen deren Kommunikation zu verbessern. Warum?

Ich möchte das gern richtig stellen. Ich helfe nicht nur Unternehmen. Ich benutze dieses Wort tatsächlich eher selten in diesem Zusammenhang. Ich helfe Menschen im Allgemeinen die Kommunikation zu verstehen und sie für sich effektiv anzuwenden.

Worin liegt der Unterschied?

Nicht nur in der Wortwahl. Wenn von Unternehmen gesprochen wird, können zwei Dinge gemeint sein. Erstens die Kommunikation des Unternehmens nach außen, also Korrespondenz, Image, Werbung, oder die Mitarbeitenden bzw. Führungskräfte an sich. Es ist also Platz für Interpretation und eben diese Interpretation ist der Nährboden für Missverständnisse. Tatsächlich sehe ich nicht das Unternehmen im Vordergrund, sondern jeden einzelnen Menschen darin; unabhängig von Geschlecht und Rang. Der Erfolg eines Unternehmens steckt in der optimalen Symbiose jedes Einzelnen.

Sie glauben an die perfekte Kommunikation?

Oh nein. Das ist gar nicht möglich. Perfektion ist eine Illusion und schafft neben Frustration auch schnell Aggression. Nichts ist perfekt. Je mehr man sich jedoch mit der menschlichen Kommunikation beschäftigt, um so zielführender kann diese dann sein. Wer die Werkzeuge kennt, kann sie überall für sich nutzen.

Sie meinen, man kann dann andere besser manipulieren?

Mein Lieblings-Buzzword und ein hervorragendes Beispiel dafür, wie einseitig wir mit den Wörtern umgehen. Wenn Sie etwas lang genug üben, werden Sie irgendwann besser als andere. Sind Sie deswegen ein schlechter Mensch? Alles hat zwei Seiten, mindestens. Im Grunde heißt Manipulation nichts anderes als einwirken, beeinflussen. Es kommt darauf an, ob es zum Schaden des anderen ist oder nicht. Wir Eltern manipulieren unsere Kinder von Anfang an. Wenn es darum geht den Teller leer zu essen, oder das Zimmer aufzuräumen, oder für die Mathearbeit zu lernen. Sind wir deswegen schlechte Menschen? Ich glaube, es gehört mehr dazu als irgendein Wort zu verteufeln. In der Kommunikation geht es auch immer um den Kontext. Genau darauf kommt es an und es ist wichtig die Instrumente zu kennen.

Um sich zu schützen?

Vielmehr, um zu erkennen, ob es notwendig sein könnte. Es gibt die Möglichkeit tatsächlich auf Augenhöhe zu reden. Mitstatt Gegeneinander.

Jeder weiß doch, dass reden nicht gleich Kommunikation ist. Da gibt es ja auch noch die Körpersprache.

Ja, richtig. Selbst das ist noch nicht alles. Es gibt mehr Dinge, die es zu beachten gibt, und dann sind da noch die Subtexte, und der bereits erwähnte Kontext. Die Stimmungslage des einzelnen, der Menschentyp, die Situation. Es gibt unzählige Komponenten, die es zu beachten gilt.

Und wer soll das alles können? Klingt nach viel Arbeit.

Ja und nein. Schuldige für das Nichtwissen sind schnell gefunden. Da ist zum Beispiel unser Schulsystem, die Medien, die Arbeitgeber, die Eltern, das Umfeld. Jeder kann jeden dafür verantwortlich machen, warum er bestimmte Dinge nicht kann. Und es ist so schön einfach!

Aber?

Es gibt ein wirklich wichtiges Wort, das kaum jemand gern hört. Es heißt: Selbstverantwortung. Es ist ein Unterschied seine Muttersprache zu verstehen und zu sprechen. Das ist recht einfach. Und genau hier liegt die Gefahr. Weil es einfach und selbstverständlich ist, muss man es nicht mehr lernen. Wir sprechen ja jeden Tag. Doch oftmals ist das auch schon alles. Das Sprechen. Wir machen uns kaum die Mühe unsere Sprache und ihre Auswirkungen zu begreifen. Das ist im allgemeinen Sprachgebrauch auch nicht immer wichtig. Wenn wir jedoch andere Menschen führen wollen oder mit Kunden reden, dann ist es extrem von Vorteil nicht nur zu wissen, welche Worte oder Taten jetzt hilfreich sein könnten, sondern auch warum.

Wenn Sie begreifen sagen, heißt es die Menschen sind dumm, wenn sie es nicht begriffen haben?

Sehen Sie, das ist ein hervorragendes Beispiel für eine gute Kommunikation. Sie fragen nach, um evtl. Fragen oder Missverständnisse ausschließen zu können. Ich möchte das gern mit dem Fahrradfahren vergleichen. Sie beobachten als Kind andere Kinder, wie sie Fahrrad fahren. Es sieht ganz einfach aus. Aufsitzen, Lenker festhalten, in die Pedale steigen, lenken, fertig. Sie lernen durchs zusehen. Das ist eine Art des Lernens. Doch wenn Sie sich dann aufs Fahrrad setzen und die beobachteten Dinge umsetzen, werden Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit umfallen. Die praktische Wiederholung, das Üben, lehrt Sie letztendlich das Fahrradfahren. Und wenn Sie es oft genug machen, denken Sie gar nicht mehr darüber nach, was alles zu tun ist. Sie haben es letztendlich begriffen. Das ist der Moment, an dem sie nur noch handeln ohne darüber nachzudenken.

Und das geht auch beim Kommunizieren?

Vom Grundsatz her ja, auch wenn das jetzt sehr stark verallgemeinert ist. Kommunikation ist schon etwas anderes als Fahrradfahren.

WARUM MACHEN SIE DAS?

Gut, Sie sagen, dass es keine perfekte Kommunikation geben kann, und dass man sie lernen sollte, um eine faire Chance zu haben. Wo fängt man da am besten an, denn Sie sagen ja selbst, dass das Feld riesig ist?

Eine wirklich gute Frage. Ich glaube es bedarf in erster Linie der Bewusstheit etwas ändern zu wollen und dann auch die Bereitschaft dazu. Erst in zweiter Instanz kann man sich überlegen, worin man sich verbessern möchte. Ist es zum Beispiel der Wunsch andere aussprechen zu lassen, oder ruhiger und langsamer in den Antworten zu werden? Vielleicht möchte man auch schlagfertiger werden oder die richtigen Fragen im richtigen Moment stellen können. Es gibt auch die berühmten Füllwörter. Diese “Ähms”, “und”, “genau”, “ja”. Vielleicht möchte man diese Wörter los werden. Verhandlungssicherer, gelassener, entspannter, selbstsicherer werden.

Kommunikation und selbstsicherer? Wie passt das zusammen?

Es gibt viele Menschen, die im Berufsleben Präsentationen oder Vorträge halten müssen. Als Führungsperson mehr als andere. Die Wahrheit ist, dass die wenigsten dabei Spaß haben, weil sie sich nicht richtig ausdrücken können, oder fieses Lampenfieber haben. Die Angst vor andern in der Öffentlichkeit zu reden steht auf Platz eins der Dinge, die Menschen am meisten fürchten. Noch vor dem Tod! Das ist beeindruckend und traurig zugleich, denn es gibt kaum einen Grund davor sozusagen Todesangst zu haben.

Und Sie können dabei helfen?

Ja. Ich helfe den Menschen mit dem Lampenfieber umzugehen. In den verschiedenen Seminaren, Workshops und Schulungen behandle ich nicht nur die Klassiker wie Führungskräfte-Training, oder GFK und Kommunikation im Allgemeinen. Ich übe mit meinen Kunden auch das Präsentieren oder Vortragen. Dabei geht es nicht in erster Linie um den Inhalt, sondern tatsächlich um das Wie. Also um verschiede Techniken. Wie redet man, wo setzt man Pausen, welche Hilfsmittel benutzt man und welche besser nicht. Im Grunde geht es also darum, den Menschen die besten Hilfsmittel an die Hand zu geben, die sie für sich brauchen.

Haben Sie noch einen Tipp, was der Interessierte tun kann, wenn Sie gerade nicht in der Nähe sind?

Man kann viel lesen. Es gibt unzählige Bücher zu dem Thema. Doch denken Sie immer an das Fahrradfahren. Das zusehen allein, wird Ihnen nicht immer helfen. Sie müssen es auch anwenden, um es zu begreifen und für sich nutzen zu können. Suchen Sie sich in Ihrer Nähe einen Redner- oder Rhetorik-Club. Die Toastmasters zum Beispiel. Das sind Leute wie Sie und ich und sie treffen sich in regelmäßigen Abständen, um das Reden zu üben. Das ist ein guter Anfang, sowohl für Sie als auch für den ersten Schritt aus der Komfortzone.

Die Komfortzone hat auch mit Kommunikation zu tun?

Letztendlich hat alles mit Kommunikation zu tun. Wir Menschen sind interaktive Wesen. Wir brauchen den Austausch und wachsen unentwegt daran. Zu glauben, dass die Kunst der Kommunikation mit all seinen Facetten einzig und allein einen roten Faden braucht, ist schlichtweg ein falschverstandener Traum.

Das bedeutet, Sie bieten noch andere Kurse an?

Mein Repertoire bzw. Portfolio beschränkt sich nicht allein auf Kommunikation. Es ist der Schwerpunkt. Ich bin als Business-Coach mit einem gut gefüllten Methodenkoffer ausgerüstet, denn wie ich bereits sagte: Letztendlich ist alles Kommunikation.

WARUM
MACHEN
SIE DAS?

Menschen in ihrem beruf-lichen oder persönlichen Wachstum zu unterstützen – das ist meine Mission...

Ich möchte Menschen und Unternehmen gleichermaßen stärken und sie darin unterstützen, die möglichen Chancen zu nutzen, die sich ihnen bieten.

Manches Mal darf um die Ecke gedacht werden. Und oft braucht es gerade in solchen Momenten einen unbeteiligten Blick, einen Impuls von Außen, um das Unsichtbare sichtbar zu machen.

Kommunikation in ihrer ganzheitlichen Pracht ist ein gewaltiges Instrument.

Ich finde es wichtig, die zunehmende Eintönigkeit in der Art des Miteinanders aufzubrechen und allen Menschen die Kommunikation in ihren reichhaltigen Facetten wieder näher zu bringen.

Ich glaube fest daran, dass ein allumfassendes Wissen über die Instrumente des Kommunizierens und die Wirkungen der jeweiligen Hebel, eine ausgewogenen Gesellschaft bilden kann.

Nicht allein deswegen ist es wichtig, dass sich jeder mit der Kommunikation beschäftigt, denn nur so ist ein Ungleichgewicht von Wissen und Wohlstand zu verhindern.

VON ZWERGEN, RIESEN UND SCHWEINEHUNDEN

In der Kommunikation geht es um mehr, als nur um das bloße Reden. Kommunikation ist alles. So sagt es der Volksmund und so ist es letzten Endes auch.

Das zwischenmenschliche Miteinander ist geprägt von Vorurteilen, Missverständnissen, Anfeindungen, Verleumdungen, Beschuldigungen, Verachtungen, Diskriminierungen, und die Liste ist weiterzuführen. Kommunikation ist sehr vielseitig und doch im Grunde ganz einfach. Es bedarf nicht viel, um das Richtige zu sagen.

Die Kunst besteht darin, das Richtige im richtigen Moment zu sagen. Anders herum bedeutet es auch, das weniger Richtige im richtigen Moment unausgesprochen zu lassen.

Auch wenn es so einfach klingt, ist gerade das eine hohe Kunst für jeden. Selbst die größten Rhetoriker und Kommunikationsexperten straucheln das eine oder andere Mal. Warum? Weil wir Menschen und als solche impulsgesteuert sind! Man kann auch triebgesteuert sagen, doch klingt das meist zu sehr nach Fortpflanzung.

In unserer heutigen Gesellschaft ist es nicht mehr schwer Wissen zu finden. Es ist auch nicht kompliziert sich das Wissen anzueignen. Dafür gibt es das wunderbare World Wide Web.

Wikipedia ist nur ein Klick weit entfernt und noch schneller geht es mit “Tante“ Google.

So sehr wir auch diese Quellen nutzen und kennen, landen wir dennoch viel zu oft auf Instagram, Facebook, YouTube, Twitter und all den anderen Social-Media-Kanälen, nur um das Gefühl der Gemeinsammkeit zu bekommen und geliebt zu werden.

Schnell nehmen wir das Konsumierte als gegeben hin und fangen an in einer Art zu kommunizieren, die alles andere als nachhaltig, informativ, gehaltvoll oder erträglich ist. Wobei das erträglich in diesem Fall durchaus von Ertrag, also gewinnbringend, abzuleiten ist.

Gewinnbringend für jeden von uns. Gewinnbringend für die Gesellschaft, die immer mehr am Rand des kommunikativen Abgrundes entlangschrammt.

Das Wissen zu erlangen ist keine Hürde mehr! Wir sind umringt von Wissensriesen! Denen, die sich von den Anderen abheben, weil Sie sich mit geballtem Wissen vollstopfen und es dann für sich behalten.

So werden aus den Wissensriesen Umsetzungszwerge. Jene, die es nicht schaffen aus Ihrer Komfortzone herauszutreten und den inneren Schweinehund zu überwinden.

Jene, die sich nicht trauen sichtbar zu werden und so eines Tages mit ihrem ganzen Wissen einfach sang- und klanglos verschwinden. Und mit ihnen ihr Wissen.

Die Mission von Markus Seifert ist es, Menschen in ihrem persönlichen und beruflichen Wachstum zu unterstützen.

Um das zu erreichen, bedarf es nicht viel. Der Umgang mit der Sprache und das richtige Verständnis über die verschiedenen Arten der Kommunikation, sind bereits ein guter und sehr wichtiger Anfang.

”

**Wahr ist nicht das,
was Du sagst,
sondern das,
was der andere
versteht.**

“

MARKUS SEIFERT

GEDANKEN

JEDES
WORT
WIRKT

»EINFACH ANFANGEN
UND
EINFACH ANFANGEN.«

»Im Coaching passiert vieles
über schweigen.«

»UMSATZ ZEIGT,
WIE SEXY DU BIST!«

»Die Lebensqualität folgt
immer der Persönlichkeit.«

»DIE EINZIGE MÖGLICHKEIT,
MESCHEN ZU MOTIVIEREN,
IST DIE KOMMUNIKATION!«

»Wahr ist nicht das,
was Du sagst,
sondern das,
was der andere versteht.«

»FÜHRUNG
BRAUCHT ZEIT.«

»Wer immer Ja sagt,
ist keine Respektsperson.«

»Kein Coaching ohne Auftrag.«

»WISSEN IST NICHTS
WERT!
DU MUSST ES
UMSETZEN!«

»Das Ende vom Vergleich,
ist der Beginn der
Persönlichkeit.«

»Die Wahrheit
ist kein Punkt,
sondern eine Linie.«

»HART ZUR SACHE,
HERZLICH ZUM MENSCHEN.«

»Wenn Führung auf ein
Wort eingedampft werden soll:
Kommunikation!«

»DISZIPLIN IST DER
TREIBSTOF,
DER DICH ZUM ERFOLG
FÜHRT.«

»Dem gehenden schiebt sich der Weg unter seine Füße.«

»ZIELE SIND EINE WETTE AUF DAS EIGENE LEISTUNGSVERMÖGEN.«

»Kommunikation ist der Austausch von sinnlichen Erfahrungen.«

»FÜHRUNG IST ETWAS, WAS MAN BEWUSST MACHEN MUSS.«

»Ehrlichkeit ist der größte Schutz
vor Verletzlichkeit.«

»KEIN SATZ HAT MEHR TRÄUME ZERSTÖRT ALS: WAS SOLLEN DIE LEUTE NUR DENKEN?«

»Wenn Sie sich verlassen, wer ist dann noch bei Ihnen, der Sie im schlimmsten Fall retten kann?«

»FÜHRUNG BENÖTIGT RESSOURCEN: PLANUNG, AUSARBEITUNG, NACHARBEIT«

»Führungskräfte werden nicht gebohren,
sie werden gemacht.«

»HINTERHÄLTIG IST DER ZWEIFEL, SCHLEICHT ER SICH DOCH AUCH IN DIE BESTEN HÄUSER.«

»Glaube an Deine Grenzen und sie werden Dir gehören. Glaube an Deine Träume und Deine Grenzen werden fallen.«

»VOR PROBLEMEN WEGZULAUFEN VERGRÖSSERT NUR DIE ENTFERNUNG ZUR LÖSUNG«

»Perfektion ist der beste Weg zur Frustration.«

DIE ICHSCHMIEDE

MARKUS SEIFERT

PODCAST

DIE
ICHSCHMIEDE
PODCAST

In meinem Podcast »Die Ichschmiede« nehme ich Sie mit auf eine inspirierende Reise, die die Bereiche Kommunikation, Führung und Persönlichkeitsentwicklung miteinander verknüpft.

In unserer heutigen Welt ist es entscheidend, nicht nur an sich selbst zu arbeiten, sondern auch die Fähigkeiten zur effektiven Kommunikation und Führung zu entwickeln.

Genau das ist das Herzstück dieses Podcasts. Durch tiefgehende Gespräche, Experteninterviews und bewährte Strategien möchte ich Ihnen dabei helfen, Ihre beruflichen und persönlichen Ziele zu erreichen. Wir erkunden Themen wie die Entwicklung Ihrer persönlichen Führungskompetenzen, die Kunst der wirkungsvollen Kommunikation und die Schmiede des Selbst.

Erfahren Sie, wie Sie Hindernisse überwinden, Ihr volles Potenzial entfalten und sich zu einer starken Führungspersönlichkeit entwickeln können.

»Die Ichschmiede« ist nicht nur ein Podcast, sondern eine Plattform für transformative Erkenntnisse und Handlungsimpulse, die Ihnen auf Ihrem Weg zum Erfolg helfen werden. Treten Sie ein und gestalten Sie sich selbst, Ihre Kommunikation und Ihre Führungsfähigkeiten neu.

DIE ICHSCHMIEDE

Der Podcast für Ihren persönlichen und unternehmerischen Erfolg.

Möchten Sie regelmäßig wertvolle Praxistipps und aktuelle Informationen rund um die Themen »persönliche Entfaltung«, »Unternehmenserfolg« und »Kommunikation« erhalten? Wollen Sie wissen, wie das eine mit dem anderen zusammenhängt und wie auch Sie die Wachstumschancen für sich nutzen können?

Um keine Folge von DIE ICHSCHMIEDE zu verpassen, senden Sie uns einfach eine eMail mit dem Betreff *»Podcast«* an: info@markusseifert.com oder gehen Sie ins Internet unter www.markusseifert.com.

Nutzen Sie die Chance, die sich Ihnen,
für Ihren persönlichen und beruflichen Erfolg, bietet.

”

Kommunikation ist nicht alles, aber ohne Kommunikation, ist alles nichts.

“

MARKUS SEIFERT

KUNDEN-MEINUNGEN

KUNDEN
MEINUNGEN

TOP Kommunikations-Coach.
Wir konnten seine Methoden sehr
erfolgreich umsetzen.

U. Krämer

Einfach Wow! Ein Rhetorik-
Feuerwerk. Klasse.

J. Dickmanns

Ob auf der Bühne oder bei der persönlichen Zusammenarbeit: Markus überzeugt mit Kompetenz, Fokus und der Fähigkeit, mit Tipps sehr schnell nach vorn zu bringen!

N. Rinne

KUNDEN
MEINUNGEN

Markus ist ein absoluter Experte wenn es um Kommunikation geht. Er ist so sympatisch und trotz seines großen Wissens immer bodenständig. Ich kann Ihn nur wärmstens empfehlen. Er hat mich wirklich weitergebracht.
Danke Markus.

B. Beise

Lebensverändernd, für jeden der seine Kommunikationsfähigkeiten verbessern will.

Michael

Absolut empfehlenswert!!

T. Haag

Für mich DER Kommunikationsexperte!!!

A. Gaertner

KUNDEN
MEINUNGEN

Sehr kompetent, weiß wovon er spricht. Sehr überzeugend.

Anonym

Man muss das Eisen schmieden, solange es heiß ist! Nicht lange fackeln. Der Mann macht was draus. Markus Seifert von der IchSchmiede. Weiter so! Danke für Deine Unterstützung!

Y. Roth

Wahnsinnig kompetenter, wachstumsorientierter und sympathischer Mensch. Absoluter Kommunikationsexperte und in seiner Rede hat er die Vielschichtigkeit von Kommunikation super gut innerhalb von kürzester Zeit auf den Punkt gebracht!

R. Zemicael

Inspirierend

P. Flueckiger

Wahnsinns Vortrag mit vielen Aha-Momenten zur digiverbalen Kommunikation (kennt man das nicht, unbedingt Vortrag buchen). Danke dafür.

S. Weiß

Großartig! Sehr schöne authentische Art!

T. Reseck

KUNDEN
MEINUNGEN

Dieser Mann regt zum Nachdenken an, motiviert und das, alles noch gepaart mit Witz. Ganz grosse Bühne. Herzlichen Dank für den kurzweiligen Abend.

M. Geertz

Ausgebildet vom Top-Speaker, Autor und Berater ***Hermann Scherer***, dem Urgestein der deutschen Speaker- und Trainerszene, der schon die Besten der Besten ausgebildet hat.

Instruiert von Key Note Speaker und Top Executive Coach ***Frank Asmus***, Experte für herausragende Reden und Präsentationen.

MARKUS SEIFERT

PRESSEBERICHTE

4 Minuten Sprachlosigkeit

Markus Seifert gewann beim Internationalen Speaker Slam den Excellence Award. Überreicht wurde er ihm vom Veranstalter Hermann Scherer. Foto: Dominik Pfau

29. MÄRZ 2022 PRESS NETWORK

Markus Seifert holt Weltrekord nach Berlin

Nach New York, Wien, Frankfurt, Hamburg, Stuttgart, Wiesbaden und München fand der internationale Speaker Slam nun in Mastershausen statt. Mit 96 Teilnehmern aus 10 Ländern wurde damit ein neuer Weltrekord aufgestellt. Kurz, knackig, prägnant und direkt auf den Punkt: Beim internationalen Speaker Slam, der am 25.03.2022 in Mastershausen stattfand, hat Markus Seifert einen beachtlichen Erfolg erzielt.

Der Speaker Slam ist ein Rednerwettstreit. So wie bei den beliebten Poetry Slams um die Wette gereimt oder gerappt wird, messen sich beim Speaker Slam Redner mit ihren persönlichen Themen gegeneinander. Die besondere Herausforderung: Der Sprecher hat nur vier Minuten Zeit, sein Publikum mitzureißen und zu begeistern. Einen Vortrag so zu kürzen und trotzdem alles zu sagen, was

wichtig ist, und sich dann noch mit seinem Publikum zu verbinden, das ist wohl die Königsklasse im professionellen Speaking. Nerven wie Drahtseile brauchen die Teilnehmer sowieso, denn nach genau vier Minuten wird das Mikrofon ausgeschaltet.

Das von Top-Speaker Hermann Scherer ins Leben gerufene Event begeistert mit vielfältigen Themen, die so bunt und abwechslungsreich wie das Leben selbst sind. Eine professionelle Jury wählt unter allen Teilnehmern einen Gewinner aus.

Kommunikationsexperte Markus Seifert aus Berlin hat mit dem Thema „Die vierte Art der Kommunikation“ teilgenommen. Dabei überzeugte er nicht nur das Publikum von sich, sondern konnte auch die Jury mit der Bühnenperformance begeistern.

[...]

Die Themenwahl lag bei den Slamern selbst. Sie schreiben ihre Texte eigenständig und entscheiden, ob sie auf allgemeine gesellschaftliche Themen oder konkrete Fälle eingehen. Die Herausforderung des Abends bestand darin, das Publikum und die fachkundige Jury, welche sich aus Autoren, Speakern und Unternehmern zusammensetzte, genau dort abzuholen, wo sie ist, sie zu überzeugen und für das Thema zu begeistern – all das in vier Minuten!

Zu dumm zum Kommunizieren! Wenn es um das Thema Kommunikation geht, gibt es viele unterschiedliche Meinungen und noch viel mehr Missverständnisse. „Kommunikation ist wichtig“, sagen die einen. „Kommunikation wird überbewertet“, meinen die anderen. Doch was ist nun richtig? Markus Seifert ist Experte für Kommunikation und weiß Rat. Er sagt: „Kommunikation ist viel schwieriger als die meisten vermuten. Wie sonst lassen sich die vielen Missverständnisse in unserem Leben erklären? Dabei sind die Wörter allein nicht maßgeblich. Das Wie beim Sprechen ist nicht unerheblich mit entscheidend, und wenn wir uns digital unterhalten oder gar weiterbilden, kommen zusätzlich unzählige Faktoren hinzu!“

Als Fachmann für Kommunikation weiß Seifert genau, worauf es ankommt. Seine berufliche Laufbahn begann der 49-Jährige im Bereich der Versicherungsdienstleister. Dort entflammte seine Leidenschaft für das Thema der ganzheitlichen wertschätzenden Kommunikation. Er brannte regelrecht darauf, die einzelnen Methoden und Funktionsweisen des miteinander Sprechens zu analysieren. Mit der Zeit bemerkte er Unterschiede in der Art und Weise des Informationsflusses, besonders im Vergleich der Off- und Onlinewelten.

Markus Seifert vertritt die These, dass jeder stärker als das Licht sein muss, um dem schwarzen Loch, nämlich der Kameralinse, auf der anderen Seite wieder zu entkommen. Doch der 49-Jährige Familienvater ist nicht nur als Business-Coach tätig, auch ist er auf den Bühnen Deutschlands unterwegs und spricht darüber, wie man mit Hilfe der zielgerichteten Kommunikation sein Selbstbild und so auch die eigene Präsenz stärkt.

„Das Wichtigste ist doch, dass sich jeder abgeholt fühlt“, gibt er zum Abschluss zu bedenken. „Und wenn der Sender den Empfänger nicht erreicht, so ist das meist das Problem des Senders. Denn eines ist sicher: Kommunikation ist nicht allein das Reden. Es gehört viel mehr dazu und speziell in der digitalen Welt ist es wichtig zu strahlen. Die digiverbale Kommunikation zu kennen ist in unserer Zeit mehr den je wichtig. Dafür stehe ich.“

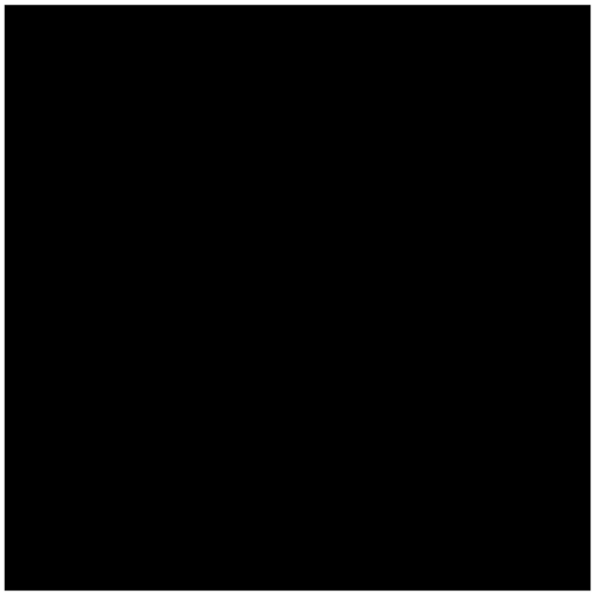
”

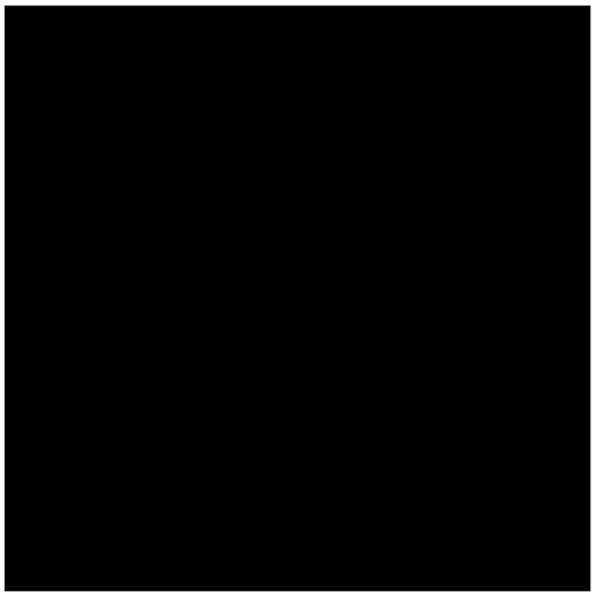
Sie gewinnen an Kraft, Mut und Selbstvertrauen durch jede Erfahrung, bei der Sie wirklich aufhören, der Angst ins Gesicht zu schauen.

“

Eleanor Roosevelt

7 Berliner:innen holen Weltrekord nach Hause





Nach einem harten Auswahlverfahren und längerer Zeit auf einer begehrten Warteliste, haben es die Speaker aus Berlin geschafft.
Die folgenden 7 Finalist:innen des 9. internationalen Speaker Slams haben am 25.03.2022 den **Excellence Award** in die Hauptstadt geholt:

- Claudia Hildebrandt, Familienexpertin aus Pankow (1. Foto oben links)

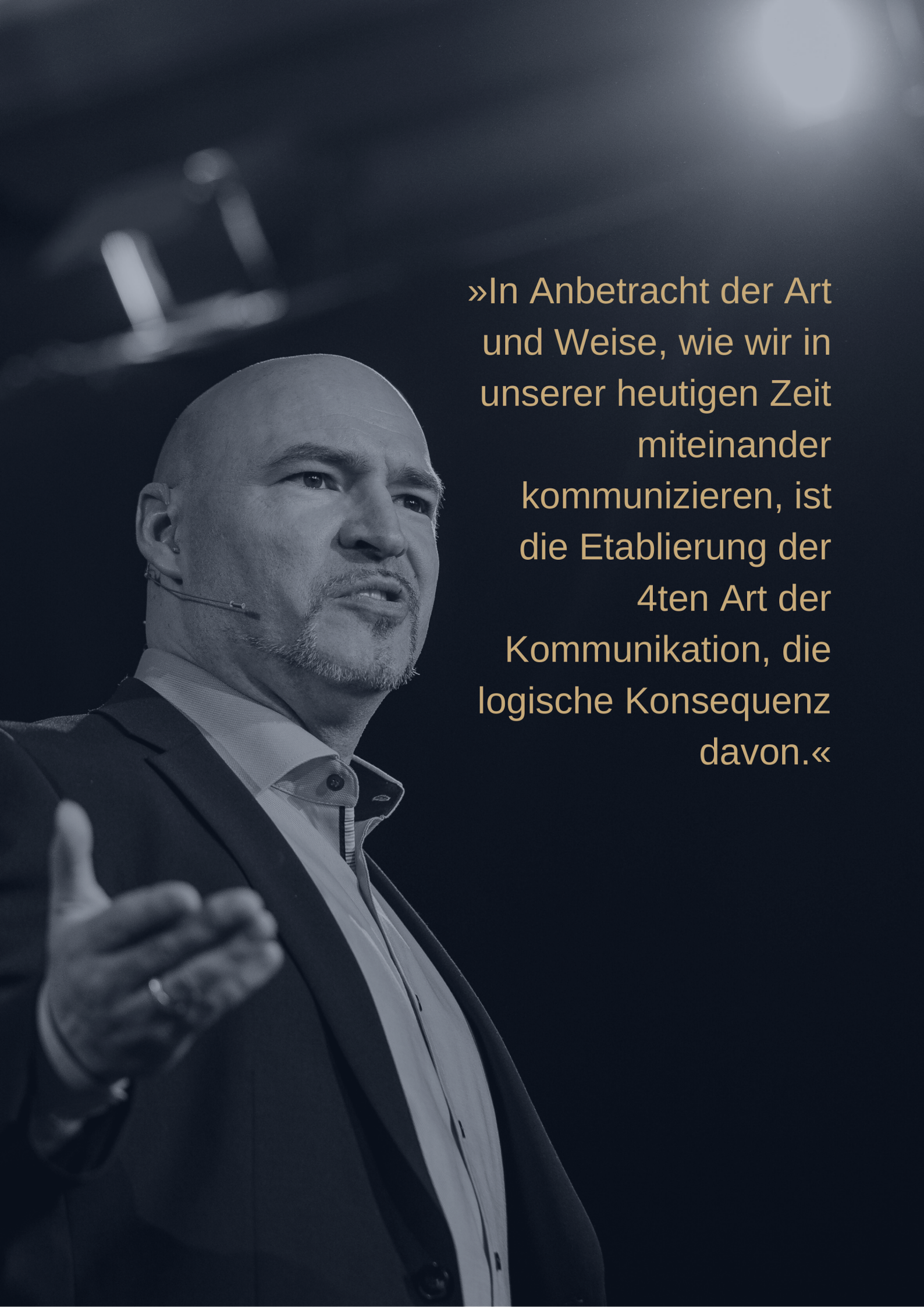
- Katja Lau, Musikexpertin aus Charlottenburg (1. Foto oben rechts)
- Yvonne Roth, AutorenCoach und Autorin aus Reinickendorf (1. Foto unten links)
- Petra Schwarz, Kommunikationsexpertin aus Pankow (1. Foto unten rechts)
- Markus Seifert, Kommunikationsexperte aus Steglitz-Zehlendorf (2. Foto oben links)
- Katharina Töpritz, Expertin für holistische Gesundheit aus Steglitz-Zehlendorf (2. Foto oben rechts)
- Rahwa Zemicael, intuitives Selfleadership aus Kreuzberg Mitte (2. Foto unten links)

Inspirierende Reden von tollen Visionären und Impulsgeber:innen fanden am Freitagabend den Weg in die Köpfe von phänomenalen Machern und Macherinnen.
Dieser 9. internationale Speaker Slam in Mastershausen war bewegend und berührend - ein Feuerwerk der Emotionen.
Der begehrte Redner-Wettstreit fand bereits in New York City, München, Wien, HH, Stuttgart und Düsseldorf statt.
Mit 96 Reden wurde im März 2022 der Weltrekord des Speaker Slams gebrochen.
Das internationale Publikum in Mastershausen war sensationell. Ob Rumänien, Georgien, Spanien, Persien, Niederlande, Italien - sogar Eritrea war vertreten.
In Zeiten von so viel Unfrieden in und um die Menschen sprechen knapp 100 Speaker über Visionen, mit denen die Welt gerettet bzw. wieder in Ordnung gebracht werden könnte.
Diese Visionen bringen die Experten und Expertinnen unter anderem durch ihre Vorträge in die Welt.
Kann Reden die Welt retten? Vielleicht nicht nur durch das Reden selbst können wir die Welt zu einem besseren Ort machen, sondern vor allem durch die Impulse der Expert:innen, die notwendig sind, um endlich ins Tun zu kommen.

Fotos @ Dominik Pfau

MARKUS SEIFERT

DIGIVERBAL®



»In Anbetracht der Art und Weise, wie wir in unserer heutigen Zeit miteinander kommunizieren, ist die Etablierung der 4ten Art der Kommunikation, die logische Konsequenz davon.«

DIE REVOLUTION DER KOMMUNIKATION: DIGIVERBAL EINE NOTWENDIGKEIT FÜR UNSERE ZEIT

Die moderne Welt befindet sich in einem ständigen Wandel, und Kommunikation spielt dabei eine Schlüsselrolle. In den letzten Jahrzehnten haben wir eine rasante Entwicklung in der Art und Weise erlebt, wie Menschen miteinander interagieren. Einer der Begriffe, der dieses Phänomen treffend beschreibt, ist die "digiverbale Kommunikation". Dieser Begriff wurde von Markus Seifert geprägt, um eine vierte Art der Kommunikation zu beschreiben, die aus der Kombination von digitaler und verbaler Kommunikation entsteht. In diesem Artikel werden wir die Grundlagen der digiverbalen Kommunikation erkunden, ihre Bedeutung in unserer heutigen Zeit analysieren und die Gründe dafür untersuchen, warum sie nicht nur logisch, sondern auch notwendig ist.

DIE GRUNDLAGEN DER DIGIVERBALEN KOMMUNIKATION

Bevor wir uns tiefer mit der Bedeutung der digiverbalen Kommunikation beschäftigen, ist es wichtig, ihre Grundlagen zu verstehen. Dieser Begriff setzt sich aus zwei Hauptkomponenten zusammen: "digital" und "verbal".

Die digitale Kommunikation umfasst die Nutzung von elektronischen Geräten und Technologien, um Informationen zu senden, zu empfangen und auszutauschen. Hierzu gehören E-Mails, Textnachrichten, soziale Medien, Videoanrufe und viele weitere Formen der digitalen Interaktion. Diese Technologien haben unsere Welt in den letzten Jahrzehnten erheblich verändert und die Art und Weise, wie wir kommunizieren, revolutioniert.

Die verbale Kommunikation hingegen bezieht sich auf die Verwendung von Sprache, um Gedanken, Ideen und Informationen auszutauschen. Dies umfasst Gespräche, Diskussionen, Präsentationen und vieles mehr. Die verbale Kommunikation ist seit jeher ein wesentlicher Bestandteil der menschlichen Interaktion und hat sich im Laufe der Geschichte stetig weiterentwickelt.

WAS IST DIGI-VERBAL?

Die digiverbale Kommunikation entsteht, wenn diese beiden Formen der Kommunikation miteinander verschmelzen. Dies bedeutet, dass wir digitale Technologien verwenden, um verbale Kommunikation zu unterstützen oder zu ergänzen. Zum Beispiel können wir während eines Videoanrufs mit jemandem sprechen, gleichzeitig aber auch Textnachrichten oder Dateien austauschen. Diese Integration von digitalen und verbalen Elementen eröffnet eine neue Dimension der Kommunikation.

DIE BEDEUTUNG DER DIGIVERBALEN KOMMUNIKATION IN UNSERER ZEIT

Warum ist die digiverbale Kommunikation in unserer heutigen Zeit so wichtig? Um diese Frage zu beantworten, müssen wir uns die Art und Weise anschauen, wie sich unsere Gesellschaft entwickelt hat.

1. Technologischer Fortschritt:
Die rasante Entwicklung digitaler Technologien hat unsere Welt vernetzter denn je gemacht. Smartphones, soziale Medien, Videokonferenztools und andere Kommunikationsplattformen sind allgegenwärtig. Menschen sind in der Lage, rund um die Uhr miteinander in Kontakt zu treten, unabhängig von geografischen Barrieren. Die digiverbale Kommunikation ermöglicht es uns, diese Technologien optimal zu nutzen und effizienter zu kommunizieren.

2. Multitasking und Effizienz:
In unserer heutigen hektischen Welt sind Multitasking-Fähigkeiten gefragt. Digiverbale Kommunikation erlaubt es uns, mehrere Aufgaben gleichzeitig zu erledigen. Während eines Meetings können wir beispielsweise gleichzeitig Informationen online recherchieren oder Dateien teilen, um die Effizienz zu steigern.

3. Vielfalt der Kommunikationskanäle:
Wir leben in einer Zeit, in der es eine Vielzahl von Kommunikationskanälen gibt. Jeder hat seine Vorlieben und Bedürfnisse in Bezug auf die Art der Kommunikation. Einige bevorzugen Textnachrichten, während andere lieber telefonieren oder Videoanrufe tätigen. Die digiverbale Kommunikation ermöglicht es uns, diese Vielfalt der Kanäle zu nutzen und flexibel auf die Bedürfnisse unserer Gesprächspartner einzugehen.

4. Globale Vernetzung:
Die Welt wird zunehmend globalisiert. Geschäfte, Beziehungen und Zusammenarbeit erstrecken sich oft über Ländergrenzen hinweg. Die digiverbale Kommunikation ermöglicht es uns, mühelos mit Menschen auf der ganzen

Welt zu interagieren, ohne physisch präsent zu sein. Dies fördert den internationalen Austausch von Ideen und Kulturen.

5. Zeitersparnis und Nachhaltigkeit:
Digiverbale Kommunikation spart nicht nur Zeit, sondern trägt auch zur Nachhaltigkeit bei, da sie den Bedarf an physischen Reisen und Papierdokumenten reduziert. Dies ist in einer Zeit, in der Umweltschutz eine immer größere Rolle spielt, von großer Bedeutung.

WARUM DIGIVERBALE KOMMUNIKATION NICHT NUR LOGISCH, SONDERN AUCH NOTWENDIG IST

Die Einführung der digiverbalen Kommunikation in unserer Gesellschaft ist nicht nur logisch, sondern auch unerlässlich.

Die Kombination von digitalen und verbalen Elementen ermöglicht eine effektivere Kommunikation. Während ein einfacher Text möglicherweise nicht alle Nuancen einer Nachricht vermitteln kann, kann die Hinzufügung von Sprache oder visuellen Elementen eine klarere Botschaft vermitteln. Wir effektivieren somit unsere Interaktionen miteinander.

Die zunehmende Technologisierung erweitert auch die Möglichkeiten. Die digiverbale Kommunikation erweitert unsere Kommunikationsmöglichkeiten erheblich. Sie ermöglicht uns, unsere Gedanken und Ideen auf vielfältige Weisen auszudrücken, sei es durch Text, Sprache, Bilder oder Videos. Diese Vielseitigkeit ist entscheidend, um mit der Vielfalt der heutigen Kommunikationsanforderungen Schritt zu halten.

Darüber hinaus ermöglicht sie es uns, Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Fähigkeiten, Informationen, für sie zugeschnitten, zugänglich zu machen. Digiverbale Kommunikation ermöglicht beispielsweise die Verwendung von Spracherkennungssoftware für Menschen mit eingeschränkter motorischer Funktion oder die Verwendung von Textnachrichten für Gehörlose. Dies fördert die Inklusivität in der Kommunikation und vervollkommnet die Barrierefreiheit immens.

Die bisherige Offline-Kommunikation hat ihre Regeln, die in der digitalen Welt zwar auch Bestand und Gültigkeit haben, jedoch nicht 1:1 umgesetzt werden können. Ein Beispiel hierfür sind Offline-Vorträge und jene, die digital gehalten werden. Die Interaktion mit Kamera und weiterer digitaler Medien bedarf nicht nur eine andere Vorbereitung, sie benötigt auch eine differenziertere Durchführung.

WAS IST DIGI-VERBAL?

DIE TOP 5 DER DIGIVERBALEN KOMMUNIKATION

Die Erlernung der digiverbalen Kommunikation ist in der heutigen Welt von entscheidender Bedeutung, und es gibt fünf Hauptgründe, sich damit zu beschäftigen:

1. Effektive Kommunikation:

Digiverbale Kommunikation ermöglicht es, Informationen und Gedanken effektiver zu vermitteln.

Durch die Kombination von digitalen und verbalen Elementen können Sie Ihre Botschaft klarer und präziser übermitteln, was zu einer besseren Verständigung führt.

2. Anpassung an die Arbeitswelt:

In vielen Berufen ist die Fähigkeit zur digiverbalen Kommunikation unerlässlich.

Unternehmen setzen vermehrt auf digitale Kommunikationsmittel wie E-Mails, Videokonferenzen und Chat-Plattformen. Wer diese Techniken beherrscht, ist im Berufsleben wettbewerbsfähiger.

3. Vielseitigkeit in der Kommunikation:

Die digiverbale Kommunikation bietet eine breite Palette von Kommunikationsmöglichkeiten, darunter Text, Audio, Video und visuelle Elemente.

Diese Vielseitigkeit ermöglicht es, sich an unterschiedliche Zielgruppen und Kommunikationsbedürfnisse anzupassen.

4. Effizienz und Zeitersparnis:

Die Nutzung digitaler Kommunikationstools kann Zeit sparen und die Produktivität steigern.

Sie können Meetings virtuell abhalten, Dokumente schnell teilen und Informationen archivieren, was den Arbeitsprozess beschleunigt.

5. Zugänglichkeit und Inklusion:

Digiverbale Kommunikation kann Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen zugänglich machen.

Sie ermöglicht beispielsweise die Verwendung von Spracherkennungssoftware für Menschen mit eingeschränkter Mobilität oder die Nutzung von Textnachrichten für Gehörlose. Damit fördert sie die Inklusion und Chancengleichheit in der Kommunikation.

»GROSSARTIGE ONLINE-AUFTRITTE DANK MARKUS.«

Als Techniker dachte ich, ich kann alles im Zusammenhang mit Technik - aber das war nicht so. Schnell bemerkte ich, wie professionell Markus seine Online-Schulungen gestaltet und wie ich davon profitieren konnte. Dank Markus' Schulung sind meine Online-Auftritte jetzt großartig - es fehlte nur an ein paar wichtigen Dingen, die Markus genau kannte. Danke dafür.

Sabrina Weiß, *Unternehmermentorin*

»UNVERZICHTBAR FÜR EINEN PROFESSIONELLEN AUFTRITT.«

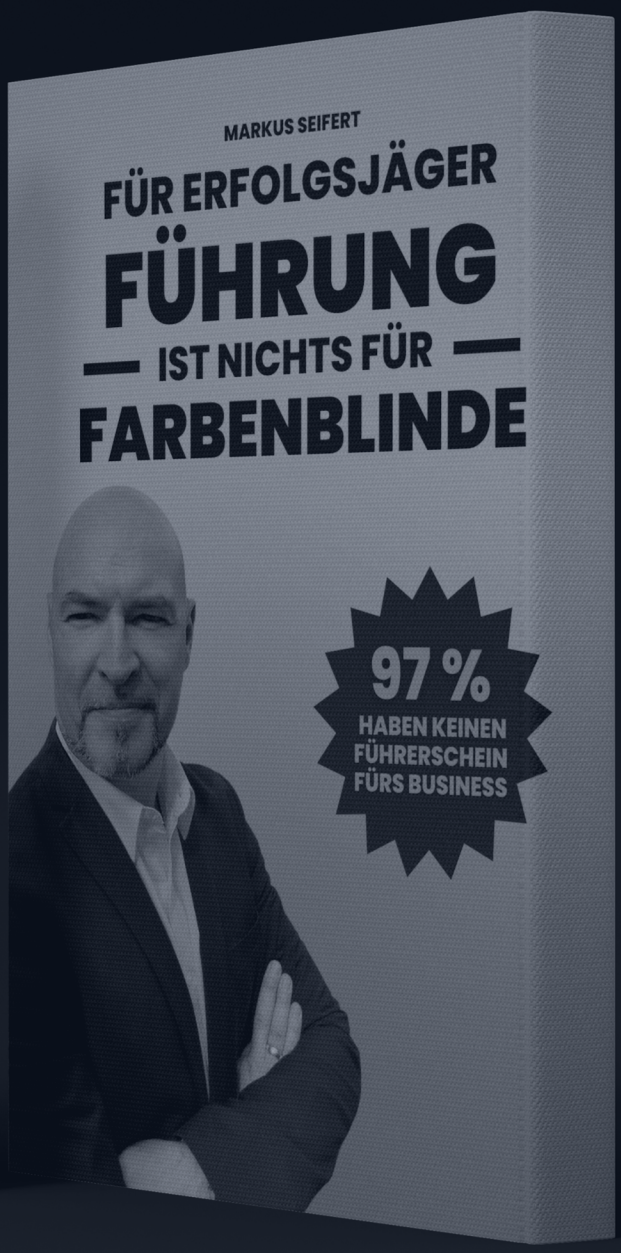
Durch Markus konnte ich meine Webinare und Webpräsenz erst auf höchstem Niveau gestalten. Sein Fachwissen zu Licht, Ton und Technik sind großartig. Seine Art der Kommunikation ebenso. Geballte Expertise und Erfahrung machen ihn unverzichtbar für einen professionellen Auftritt. Er ist DER Experte für die digiverbale® Kommunikation.

Michael Lanthaler, *Zukunftsintelligenzler*

»MENTOR FÜR PROFESSIONELLE WEBINARE & MEHR.«

Markus ist ein technisches Web-Wunderwerk mit einer Eselsgeduld. Durch ihn habe ich mein Webinar technisch perfektioniert und einen Profi zur Seite, der mir alle Fragen rund um Licht, Ton und Technik beantwortet hat. Er hat den Forschergeist, um Probleme wirklich zu lösen. Eindeutige Empfehlung für den professionellen Webinar-Auftritt.

Julia Hinterauer, *Lösungsexpertin*



MARKUS SEIFERT

AUTOR

SIE SAGEN ES NUTZEN SIE DIE KRAFT DES WORTES FÜR SICH

Markus Seifert
2019

Worin liegt das Geheimnis perfekter Kommunikation? Nirgends. Perfekt gibt es nicht. Vielleicht ist das der Grund für die vielen Missverständnisse im Leben? Vielleicht ist das der Grund, warum es so viele Kriege in der Welt gibt (von Gier und Neid mal abgesehen)? Vielleicht ist das der Grund, warum es in so vielen Beziehungen oft kriselt? Markus Seifert stellte sich diese Fragen und kam zu dem Schluss, dass es viel früher anfängt. Er geht davon aus, dass wir bereits in der eignen Art, wie wir miteinander und besonders mit uns selbst reden, Einfluss auf uns nehmen. Die Wissenschaft ist sich dessen sicher.

Markus Seifert hat ein wenig genauer hingesehen und erklärt in seinem Erstlingswerk anhand kleiner Erlebnisse, welche Sprichworte oder Standardsätze unser tägliches Leben enthalten und welche Auswirkungen diese auf uns und unsere Mitmenschen haben können.

Klappentext

Dieses kleine Buch gibt mit kurzen, humoristischen Lebensausschnitten Beispiele für mögliche Stolpersteine in der alltäglichen Kommunikation. Die aufgeführten Möglichkeiten geben dem Leser einfache Wege zur Bewusstwerdung und Überwindung auf einem Lebenspfad mit zunehmend kleineren Stolpersteinen.

Das Prinzip ist recht einfach: Ändern Sie Ihre Sprache, ändern Sie Ihr Denken, ändern Sie Ihr Handeln, ändern Sie Ihr Erscheinen. Das ist die Reihenfolge der persönlichen Veränderung. Das eine hat das andere automatisch zur Folge.

[…Sagen Sie nicht: „Ich sollte vielleicht darüber nachdenken, die Ratschläge aus diesem Buch auszuprobieren!“ Sagen Sie: „Ich probiere die Ratschläge aus diesem Buch aus! Was habe ich zu verlieren? Ich werde es tun!“…]

01
Nicht meine Abteilung

Ich stand in der Eisenwarenabteilung eines Baumarkts. Weit und breit war kein Mitarbeiter zu sehen. Der Laden schien frei von ihnen zu sein. Da, endlich. Am Ende des Ganges, in dem ich stand, huschte eine Person in den Farben des Geschäftes vorbei. Mein Ziel war es jetzt, diese Person einzuholen. Ich hatte lediglich eine Frage bezüglich einer Schraubenart, die ich für mein Bauprojekt zu Hause benötigte. Als ich das Ende des Ganges erreichte, bog ich rechts ab. In diese Richtung verschwand die schemenhafte Person. Und tatsächlich. Keine 20 Schritte entfernt standen eine Frau und ein Mann in Dienstkleidung. Sie unterhielten sich miteinander. Über den beiden prangte ein großes Schild. *Information* stand in grossen Buchstaben darauf. Hier war ich also richtig. Hier werde ich die ersehnte Antwort erhalten. Dachte ich.

Ich näherte mich den beiden. Dabei steuerte ich direkt auf sie zu und ließ auch keinen Zweifel aufkommen, dass ich eine Frage loswerden möchte. Sie unterhielten sich weiter. Scheinbar war ich nicht existent. Es ging offenbar um einen Kollegen, der krank war. Nichts Ernstes. Nur war er offenbar schon wieder krank und deswegen konnte sie mit ihrem Freund heute nicht zur Sommerausstellung fahren. Im Ernst, das war kein dringendes Gespräch, das einen veranlassen sollte, einen Kunden links – nein, ich befand mich tatsächlich rechts von ihr – stehen zu lassen. Ihr Kollege nippte an seiner Kaffeetasse, sah mich an und machte ein kurzes Geräusch und eine unmerkliche Augenbewegung. Offenbar ein Code für seine Kollegin, denn diese wandte sich mir jetzt zu und setzte ihr Verkäuferlächeln auf. „Kann ich Ihnen helfen?“

Mir fielen in diesem Augenblick wirklich eine Menge Antworten ein, die ich liebend gern losgeworden wäre.

Mir fielen in diesem Augenblick wirklich eine Menge Antworten ein, die ich liebend gern losgeworden wäre. Ihr Kollege indes war verschwunden. Leise drehte er sich um und verschwand in einem der Gänge. Egal, ich hatte mein Ziel erreicht. Jetzt würde mir geholfen wer-den. „Ich habe eine Frage zu einer Schraube“, begann ich. „Ich ziehe gerade eine neue Wand in unser Wohnzimmer ein. So eine Trockenbauwand, verstehen Sie? Und ich muss daran ein Schränkchen für Gläser befestigen. Nichts Schweres. Ich benötige dazu also die richtigen Schrauben und wahrscheinlich auch spezielle Dübel?“

Schon inmitten meiner Frage setzte Sie zur Antwort an, besann sich dann aber vielleicht auf Ihre Ausbildung, oder Erziehung, und ließ mich zu Ende reden. Dann kam der Klassiker: „Tut mir leid. Das ist nicht meine Abteilung. Sie sind hier

in der Sanitärabteilung. Wenn Sie hier den Gang wieder zurückgehen, kommen Sie direkt auf die Information der Eisenwarenabteilung zu. Können Sie gar nicht verfehlen. Da wird Ihnen sicher geholfen.“ Ein weiterer Kunde stand mittlerweile hinter mir. Er hatte einen Traps in der Hand. Sie gab ihr „Kann ich Ihnen helfen?“ von sich und verschwand sodann mit Ihm in einen der Gänge, in dem es wahrscheinlich die Trapse gab.

Und tatsächlich. Da war ein weiteres Schild mit der Aufschrift *INFORMATION*, und darunter stand: Niemand.

Ich hingegen stand wieder alleine da und sah in die Richtung, die mir angegeben wurde. Und tatsächlich. Da war ein weiteres Schild mit der Aufschrift INFORMATION, und darunter stand: Niemand. Sie war leer, verwaist, nicht besetzt. Ich fand dann schließlich doch noch einen Mitarbeiter, der mir knapp und wortkarg ein paar Schrauben und die passenden Hohlraumdübel in die Hand drückte und mit den Worten „Damit sollte es halten!“ wieder verschwand.

Ich stand in einem Baumarkt. Das wurde nicht „mein“ Baumarkt. Diesen Laden habe ich seitdem nicht mehr betreten.

Kennen Sie auch solche oder ähnliche Situationen? Ich habe davon so einige erleben dürfen. Und jedes Mal war ich enttäuscht. Quatsch! Enttäuscht. Ich bitte Sie. Ich war sauer, genervt, wütend. Wenn ich meine Arbeit so erledigen würde. „Ah, Sie möchten einen Schaden melden? Oh das tut mir leid. Das ist gar nicht meine Abteilung. Ich bin Sachbearbeiter für Reparaturaufträge. Da rufen Sie doch bitte meinen Kollegen, der direkt neben mir sitzt, an. Sie erreichen ihn unter der 945 am Ende, anstatt der 944 die Sie gerade gewählt haben. Ich wünsche Ihnen noch einen angenehmen Tag!“ Ich hätte keine zehn Minuten später ein Gespräch mit meinem Chef gehabt. Das kann ich Ihnen garantieren. Solche oder ähnliche Dinge sind unter anderem die Grundlage für einen Begriff, der in den 90er Jahren verstärkt aufkam: Dienstleistungswüste Deutschland. Mit zunehmender Globalisierung und dem krankhaften Wahn, immer mehr und mehr Gewinne erzielen zu müssen, blieb eines auf der Strecke: das Miteinander, die Freundlichkeit und das Entgegenkommen. Kurz, der Service am Kunden.

Die Gründe dafür, wie sich die Mitarbeiter des Baumarktes verhalten haben, können vielfältige Ursachen haben und sollen auch gar nicht Gegenstand dieses Buches sein. Wir beziehen uns allein auf die Situation an sich.

Schauen wir uns die Szene mit der Mitarbeiterin genauer an. Sie hat mich aussprechen lassen. Das ist immerhin schon ein Pluspunkt. Dann kam die Information, dass sie mir nicht

weiterhelfen könne und wo ich die notwendige Hilfe bekommen könnte. Im Anschluss galt ihre Aufmerksamkeit einem anderen Kunden. Wenn man das so aufschreibt, ist doch alles in Ordnung, oder? Ja, wenn Sie keine Lust auf Kundenbindung oder positiver Weiterempfehlungen haben, ist das absolut der richtige Weg. Glauben Sie mir. Der Kunde wird Sie nicht so schnell vergessen.

Mittlerweile habe ich „meinen“ Baumarkt gefunden. Und wissen Sie was? Ich gehe gern dort hin. Man wird mit einem Lächeln begrüßt. Ein *Hallo* oder *Guten Tag* ist das mindeste, was man bekommt; und Aufmerksamkeit. Die Leute, die dort arbeiten, sehen sich um, während Sie untereinander reden und erkennen einen Kunden sofort. Sie unterbrechen die Unterhaltung und lassen den Kollegen auch stehen, nur um sich dem nähernden Kunden zur Verfügung zu stellen. Und dann das: „Hallo. Wie kann ich Ihnen helfen?“ WIE er mir helfen kann? Respekt. Ich gebe kurz einen typischen Dialog wieder.

„Ich suche Schrauben und wahrscheinlich passende Dübel.“

„Ja, da sind Sie bei mir richtig.“ Hört, hört. „Wofür brauchen Sie die Schrauben?“ Ich geh kaputt. Er wollte von sich aus wissen, was ich vorhabe? Warum?

„Ich ziehe eine Wand, in Trockenbauweise, in unser Wohnzimmer ein. Und an dieser Wand möchte ich ein kleines Schränkchen für Gläser anbringen. Nichts Schweres!“ Und dann ging es los. Er fragte mich nach der Beschaffenheit der Wand, also ob ich eine oder zwei Lagen Gipskartonplatten verwenden würde. Und ob ich in dem Ständerwerk auch Querstreben gezogen hätte. Ich war platt. Warum fragte er das alles? Nun, es stellte sich heraus, dass es einiges mehr zu beachten gab, als nur ein Ständerwerk und einige Platten dagegen zu nageln. Er erklärte mir die Gründe für die Fragen und ging dann mit mir gemeinsam in die Trockenbauabteilung, um mir zu zeigen, was er meinen würde. Noch einmal. Er verließ „seine“ Abteilung und zeigte mir etwas in einer „nicht-meine-Abteilung“!

Erst als ich alles zusammen hatte [...], verabschiedete er sich und gab sich für den nächsten Kunden frei.

In einer Sache war auch er sich nicht sicher und so zog er einen Kollegen, aus dieser Abteilung, heran, der uns dann, mehr oder weniger, beide beriet. Erst als ich alles zusammen hatte und „mein“ Verkäufer sicher war, dass mir vorerst keine weiteren Fragen auf den Lippen lagen, verabschiedete er sich und gab sich für den nächsten Kunden frei.

Bemerken Sie den Unterschied? Davon bin ich überzeugt. Ich

bin mittlerweile Stammkunde dort und der Verkäufer ist inzwischen eine Art Baumarktkumpel geworden. Es macht Spaß, dort einzukaufen. Und ich empfehle den Laden gern weiter.

Warum erzähle ich Ihnen diese beiden Erlebnisse? Aus ihnen kann man ziemlich genau herauslesen, was vielleicht verbesserungswürdig oder gar zu vermeiden wäre. Natürlich sollte dafür der Mitarbeiter regelmäßige Schulungen bekommen. Die traurige Wahrheit aber ist, dass nicht jeder Arbeitgeber viel Wert darauf legt. Denn der Kunde muss ja früher oder später einkaufen gehen und dann auch in seinem Haus einkehren. Ich erwähnte bereits weiter oben, dass die Gründe, warum ein Arbeitgeber mögliche Schulungen anbietet oder nicht, oder warum das Verkaufspersonal augenscheinlich desinteressiert, lustlos oder misslaunig ist, eine Unmenge an Ursachen haben kann. Diese Gründe und deren Lösungsansätze sind nicht Teil dieses Buches.

Es geht hier tatsächlich nur um Sie. Als McGyver der Realität und des Alltags sozusagen. Es geht darum, Ihr Leben, oder Ihren Tag, stressfreier zu gestalten. Und nach alter McGyver-Manier, bekommen Sie nur die Dinge an die Hand, die Sie in der entsprechenden Situation vorfinden: meist nur sich selbst. Schauen wir uns zunächst einmal an, was Sie in der Position eines Verkäufers oder Dienstleisters tun können. Obwohl einige dieser Punkte wahrscheinlich nicht erwähnt werden müssen, erwähne ich sie trotzdem.

04
Wer sollte, der will nicht

Der wöchentliche Blick auf die Personenwaage sagt es Ihnen. Sie sollten wirklich langsam anfangen abzunehmen. Das Gespräch mit Ihrem Arzt oder, schlimmer noch, mit Ihrem Kind, lässt Sie darauf kommen, dass Sie endlich mit dem Rauchen aufhören sollten. Sonntagmorgen, wenn Ihr Schädel dröhnt, weil Sie es letzte Nacht mit dem Alkohol, mal wieder, ein wenig übertrieben haben, sagen Sie sich, dass Sie jetzt wirklich langsam mit dem Trinken aufhören sollten. Sie sind einfach zu alt für den Scheiß.

Und? Was davon haben Sie bisher umgesetzt? Ich lehne mich jetzt mal wirklich weit aus dem Fenster und behaupte: Nichts davon! Warum auch?

Nehmen Sie sich viel vor? Vielleicht auch manches Mal zu viel? Was ist das alles so? Den Garten umgraben und den

Rasen neu anlegen? Den Keller ausräumen und die alten Spielsachen des Kindes bei eBay versteigern? Die Papiere für die Steuererklärung zusammen suchen, damit Sie das schnell erledigen können, wenn es soweit ist? Das Büro aufräumen und die Papierberge wegsortieren? Wie sieht es mit den Fotobüchern aus, die Sie bereits seit vier Jahren drucken lassen wollten? Und die Küche? Da sollten Sie auch mal wieder durch die Schränke gehen und die angesammelten Kunststoffschüsseln, -becher, -teller, und was sich sonst noch so angesammelt hat, aussortieren. Die Wäscheständer, die Ihnen ständig aus dem Schrank entgegen fallen, wenn Sie die Tür zu ruckartig öffnen, sollten auch schon seit geraumer Zeit einen Haken spendiert bekommen.

Ganz schön viel los bei Ihnen, oder? Wissen Sie, wo Sie anfangen sollten? Nein? Diese ganzen Projekte sind in Ihrer Zahl so bedrohlich angewachsen, und wenn Sie nur daran denken, haben Sie schon gar keine Lust mehr?

Wann sagen wir solche Sätze eigentlich? In der Regel doch nur dann, wenn jemand in unserer Nähe ist und womöglich davon berichtet, wie erfolgreich gerade die „Friss-das-Doppelte“-Diät bei ihm anschlägt. „Das ist die neueste Diät, nach der aktuellsten Studie von Dr. Blähmann und Dr. Schmalfuß. Absolute Koryphäen auf ihren Bereich.“

Kommt dann nicht so ein typischer Satz wie „Ja, ich müsste auch mal wieder eine Diät machen.“ um die Ecke?

Der Grund, warum wir so etwas sagen, ist eigentlich nur die Entschuldigung vor anderen, dass man zu bequem ist, dieses erwähnte Projekt jetzt auch für sich zu starten. Stattdessen hoffen wir zu hören: „Quatsch! Ich bitte dich. An dir ist doch nichts dran. Das ist schon okay, wie du bist. Außerdem, ein Mann ohne Bauch…“ Und oft genug kommt das ja auch. Grund genug also, sich entspannt, und von dritter Seite entschuldigt, wieder zurück zu lehnen und es sich gut gehen zu lassen.

Wissen Sie, womit Sie anfangen sollten? Ändern Sie Ihre Art zu reden. Verlassen Sie die Welt des Konjunktivs 2.

Wissen Sie, womit Sie anfangen sollten? Ändern Sie Ihre Art zu reden. Verlassen Sie die Welt des Konjunktivs 2. Vermeiden Sie Aussagen wie: „Ich könnte…“, oder „Ich sollte…“ oder „Ich müsste…“.

Hören Sie sich zu, wenn Sie sagen: „Ich sollte wirklich mit dem Rauchen aufhören.“ - „Ich sollte langsam mal den Garten umgraben. Der Rasen muss erneuert werden; ist ja mittlerweile mehr eine Weide.“ - „Ich sollte damit aufhören ständig Schokolade zu essen. Das macht auf Dauer nicht nur

dick, sondern auch träge.“

Was hören Sie, wenn Sie genau hin hören? Ist das nicht eher so etwas wie: „Ja, ich weiß. Rauchen ist schädlich. Aber es ist so schwer von der Sucht weg zu kommen. Das ist so viel Arbeit. Das ist so anstrengend. Wenn es mir mal richtig schlecht geht, dann werde ich schon damit aufhören.“

„Der Rasen sieht wirklich übel aus. Aber das alles umgraben? Dass sind gut 100 Quadratmeter. Dafür brauche ich Tage. Das ist zu anstrengend. Außerdem herrscht gerade Hochsommer. Da ist Anstrengung nicht gesund. Ich werde den mal mähen, dann ist das nicht mehr ganz so schlimm. Und im Herbst kann ich das immer noch machen.“

Bestimmt erkennen Sie das Muster und ich erspare Ihnen die Gedanken zur geplanten Diät. Warum ist das so? Warum gibt es bei den meisten Menschen diese Umsetzungsschwierigkeiten? Abgesehen von der anerzogenen Bequemlichkeit, die spätestens mit der Erfindung der Fernbedienung, ihren Weg in unser Leben fand, hat das auch eine Menge mit dem Reden zu tun.

Wie ist das doch gleich mit Ihrem Kind? Falls Sie kein Kind haben, dann erinnern Sie sich an Ihre Kindheit, als Sie von Mama und Papa die Aufgabe erhalten haben, Ihr Zimmer aufzuräumen. Zuerst wird gemault. Das ist normal. Dann verschwindet Junior brabbelnd ins Zimmer. Wahrscheinlich wird der Beginn des Aufräumprozesses mit protestartigem Schmeißen der Spielsachen in die jeweiligen Kisten begonnen. Zwischendurch wird auch noch die Tür geschlossen. Entweder von Ihnen, weil Sie die Geräuschkulisse nicht hören möchten, oder vom Nachwuchs, weil der, demonstrativ, seine Ruhe haben will. Die Gesellschaft der nervigen, doofen Erwachsenen, die die Kinder unterdrücken und zum Aufräumen der eigenen Zimmer zwingen, ist nicht erwünscht!

Die Gesellschaft der nervigen, doofen Erwachsenen, die die Kinder unterdrücken und zum Aufräumen der eigenen Zimmer zwingen, ist nicht erwünscht!

Nach einer Weile stellen Sie fest, dass es mittlerweile sehr ruhig im Kinderzimmer geworden ist. Der Erinnerungsmodus in Ihnen wird aktiviert. Kind – Zimmer aufräumen – keine großartigen Geräusche – das ist leicht verdächtig.

Und richtig. Sie öffnen die Tür leise einen Spalt weit, um einen Blick zu erhaschen, wie weit das Projekt „Zimmer aufräumen“ vorangeschritten ist. Und da sitzt es. Ihr Kind. Inmitten einem, Kriegsschauplatz ähnelnden, Chaos, das noch vor dem protestreichen Start der Aufräumaktion bei weitem nicht so vorherrschte. Aber der Knirps spielt selig mit längst vergessenem und nun wieder gefundenem Playmobil.

Sie müssen handeln. Also öffnen Sie die Tür ganz, damit Ihr Spross mitbekommt, dass die Fraktion der Elternschaft nun in sein Territorium eindringen wird. „Du sollst nicht spielen! Du sollst aufräumen!“ Jede Wette. Ihr Kind wird mit Freudenjubel aufspringen und sofort anfangen seine Aufgabe zu erfüllen. Natürlich nicht! Es wird eher maulen, protestieren, vielleicht auch weinen und Dinge sagen wie: „Aber Mama, ich spiele doch gerade so schön!“

Was haben Sie Ihrem Kind gesagt? Du sollst? Du sollst aufräumen? Soll? So unscheinbar dieses Wort vielleicht klingen mag. Es hat Potential eine kleine Revolution im Kinderzimmer entstehen zu lassen. Und nichts anderes passiert im Grunde auch in unseren Köpfen. Niemand möchte gern etwas sollen. Soll ist der kleine Bruder von Muss. Und müssen, mögen die wenigsten von uns!

Vielmehr können diese Sätze dafür sorgen, dass Sie sich von Mal zu Mal schlechter fühlen.

Wenn Sie sich also permanent davon reden hören, was Sie alles tun sollten, damit sich etwas ändert, dann können Sie es im Grunde auch gleich ungesagt lassen. Sprache ist nicht nur ein Mittel der Verständigung. Sie ist auch ein Mittel der sogenannten Selbstprogrammierung, auf die ich in Kürze näher eingehen werde.

Bevor Sie das nächste Mal einen Satz mit „Ja, ich sollte auch…“ beginnen, denken Sie kurz darüber nach, ob Sie es wirklich ernst damit meinen. Wenn nicht, dann lassen Sie den Satz, Ihnen zu liebe, ungesagt. Er tut Ihnen nicht gut. „Ich-sollte“-Sätze gehören nicht zu dem Sprachgebrauch, der Sie voran bringen kann. Vielmehr können diese Sätze dafür sorgen, dass Sie sich von Mal zu Mal schlechter fühlen. Das Fatale daran ist, dass Ihnen kaum bewusst sein wird, warum Sie sich so fühlen.

Sie sollten nicht mit dem Rauchen aufhören. Sie hören mit dem Rauchen auf! Und anstatt zu sagen: „Ich sollte langsam mal die Papiere im Büro wegsortieren.“, sagen Sie lieber: „Ich sortiere die Papiere im Büro weg!“ Kombinieren Sie das auch mit der Zeiteingrenzung, die ich im Kapitel ***Ich werde*** angewandt habe. Sagen Sie sich: „Morgen sortiere ich die Papiere im Büro weg!“ Punkt.

FÜR ERFOLGSJÄGER FÜHRUNG IST NICHTS FÜR FARBENBLINDE

Markus Seifert
2023

Er ist in aller Munde. Der Fachkräftemangel. Wohin man sieht und hört wird er besprochen. Beinahe weinerlich. Doch das Problem, oder besser Phänomen, ist kein neues, und unerwartet kommt es auch nicht wirklich um die Ecke. Ein Generationskonflikt steht wieder einmal vor der Tür. Die Zeit wandelt sich erneut. New Work ist der neue alte Schlachtruf der arbeitenden Bevölkerung. Die Unternehmer sind nun am Zug. Immer wieder entwickeln sie aufs Neue Ideen und Incentives, um für den Arbeitnehmermarkt attraktiv zu wirken.

Doch wird das klappen? Auf Dauer? Wie es scheint, ist der Unternehmer im Moment kurz vor der Frustgrenze und so mancher ist geneigt, den ständigen Forderungen nicht mehr nachgeben zu wollen. Wir Deutschen lieben Richtlinien, wollen feste Regeln, Arbeitszeiten und vor allem feste Arbeitsplätze.

Auf der anderen Seite wird der Wunsch nach mehr Freizeit und, vor allem Freiheit, immer lauter und stärker. Väter wollen Ihre Kinder beim Aufwachsen miterleben. Die meisten Aufgaben müssen nicht von »9 2 5« erledigt werden und schon gar nicht an einem festen Arbeitsplatz. Die Start-Up-Szene wusste das schon vor 10, 15 Jahren. Die heutige Technik kann das bereits spielend bieten. Die Kluft der Arbeitgeber und Arbeitnehmer scheint immer größer zu werden. Gewinner ist im Moment, wer der begehrten Arbeitskraft das bessere Leben ermöglicht. So scheint es.

Worin liegt das Geheimnis des Fachkräftemangels und ist es wirklich so dramatisch? Die Babyboomer nehmen ihren Abschied. Eine große Lücke entsteht. Das ist ein Fakt, der nicht wegdiskutiert werden kann. Doch ist das schon alles? Jeder weiß es: Nein. Es ist nicht alles.

Der Fachkräftemangel ist zusätzlich noch ein gern ignoriertes hausgemachtes Problem. Der Arbeitnehmer verlässt selten das Unternehmen, sondern meist den Chef. Jeder weiß es, jeder redet darüber und kaum einer scheint wirklich daran etwas ändern zu wollen.

Markus Seifert stellt in seinem eBook »Für Erfolgsjäger - Führung ist nichts für Farbenblinde« ein bekanntes Konzept vor und ist überzeugt, dass jeder Unternehmer mit einfachen Mitteln, aus der Gallup-Studie entkommen kann. Es bedarf nicht viel. Umdenken ist das Zauberwort. Doch was so unscheinbar daher kommt, ist für viele eine der größten Herausforderungen und kommt schon fast einer Kapitulation gleich. Dazu kommen noch die immensen Kosten; doch ist es wirklich so teuer, sich seiner selbst zu besinnen?

I - Führung im Business

1 - Wo findet Führung statt?

Führung findet man in einem Unternehmen an den unterschiedlichsten Stellen. Manche sind offensichtlich, andere eher nicht. Wo überall Führung versteckt ist, möchte ich Ihnen in diesem Kapitel kurz verdeutlichen.

Zu erst gibt es natürlich die offensichtlichen Positionen in einem Unternehmen. Je nach Unternehmensgröße fallen die einen oder anderen Positionen weg. Die folgende Aufzählung hat keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es wird sicher ersichtlich, wie komplex und vielschichtig Führung verstanden werden darf. Werfen wir einen kurzen Blick auf die einzelnen offensichtlichen Positionen:

Das Top-Management:
Führung findet auf der obersten Führungsebene statt. Da wo im klassischen die strategischen Entscheidungen getroffen und die Vision und Mission des Unternehmens definiert werden. Das Top-Management setzt den Ton für das gesamte Unternehmen und beeinflusst die Richtung, in die sich das Unternehmen entwickelt. Je nach Führungsstil und Unternehmenskultur aber auch der Größe des Betriebes, haben hier ausschließlich die Top-Manager das Sagen.

Das mittlere Management:
Führung findet natürlich auch auf der mittleren Managementebene statt. Das ist die nächste Ebene, auf der Manager Teams und Abteilungen leiten. Diese Manager sind für die Umsetzung der Unternehmensstrategie und die Erreichung der Ziele verantwortlich. Sie müssen ihre Teams motivieren, koordinieren und entwickeln, um optimale Leistung zu erzielen.

Die Teamleiter:
Auch auf der Ebene der Teamleiter findet Führung statt. Jeder Teamleiter ist grundsätzlich dafür verantwortlich, seine Teams oder sein Team effektiv zu führen, seine Teammitglieder zu unterstützen, zu coachen und zu entwickeln. Sie stellen sicher, dass die Arbeit organisiert ist, Ziele erreicht werden und die Teammitglieder engagiert und motiviert sind. So ist zumindest die Theorie und leider in den meisten Unternehmen schön gedachte Utopie. Warum das so ist und wie es meist tatsächlich aussieht, erläutere ich ein wenig später.

Die Projektmanager:
In Unternehmen, in denen projektbasiert gearbeitet wird, spielen Projektmanager eine wichtige Rolle. Sie sind aber auch temporär in Unternehmen zu finden, die sich aufgrund

eines Change-Prozesses entsprechend organisieren und die anstehenden Änderungen in Projekten strukturieren. Projektmanager sind dafür verantwortlich, wie der Name unschwer vermuten lässt, Projekte zu planen, zu organisieren und durchzuführen. Ihre Aufgabe besteht darin ihr Team zu koordinieren, Ressourcen zu verwalten und die Zielerreichung sicherzustellen.

Informelle Führungskräfte:
Führung findet nicht nur in formellen Positionen statt, sondern auch in informellen Situationen. Mitarbeiter, die über Fachwissen, Erfahrung oder Beziehungen verfügen, können eine informelle Führungsrolle übernehmen und ihre Kollegen unterstützen, anleiten und beeinflussen. Auch hier findet eine Führung statt, die oftmals unterschätzt oder bagatellisiert wird.

Neben diesen offiziellen Führungsarten kommen noch weitere, weniger offensichtliche Arten hinzu. Eine davon ist die Selbstführung. Führung ist nicht nur auf andere Personen beschränkt, sondern beinhaltet auch die Fähigkeit zur Selbstführung. Im Grunde muss jeder von uns seine eigene Motivation, Produktivität und persönliche Entwicklung managen und sich selbst Ziele setzen, um erfolgreich zu sein. Das Wort Selbstführung wird weniger oft und gern benutzt. Stellvertretend hierfür kommt eher der Begriff Selbstverantwortung oder Selbstorganisation zur Anwendung. Es klingt einfacher, leichter zu akzeptieren. Es führt aber auch schnell dazu, es mit einer lapidaren Handbewegung beiseite zu wischen. Dabei ist jeder von uns eine Führungsperson, wenn man bereit ist, die bestehenden Grenzen in unseren Köpfen niederzureißen.

Das Wort Selbstführung wird weniger oft und gern benutzt.

Es ist wichtig zu beachten, dass Führung nicht ausschließlich von Führungskräften ausgeübt wird. Führung kann von allen Mitarbeitenden gezeigt werden, unabhängig von ihrer Position oder ihrem Titel. Eine Kultur der Führung, in der alle Mitarbeiter Verantwortung übernehmen und zur Erreichung der Unternehmensziele beitragen, kann zu einem erfolgreichen und produktiven Arbeitsumfeld führen und das wiederum ist eine solide Basis für ein gesundes Unternehmenswachstum.

II - Führung im Privatleben

Es heißt jeder von uns sei eine Führungsperson, weil wir unser Leben organisieren müssen. Somit ist im Grunde jeder von uns auch eine Führungskraft. Man spricht in diesem Zusammenhang von Selbstführung und dieses Konzept ist sehr wichtig und bedeutungsvoll. Selbstführung bezieht sich auf die Fähigkeit einer Person, ihr eigenes Leben zu organisieren, Ziele zu setzen, Entscheidungen zu treffen, sich selbst zu motivieren und persönliches Wachstum zu fördern. Im Grunde genommen ist jeder Einzelne für die Führung seines eigenen Lebens verantwortlich.

Bekanntermaßen sieht die Realität ein wenig anders aus. Die meisten leben »so in den Tag hinein«. Diesen Eindruck kann man zumindest schnell bekommen, wenn man Menschen nach ihren Motivationen und Zielen befragt. Ziele sind schnell ausgesprochen, doch bei genauerer Betrachtung entpuppen sich die vermeintlichen Ziele eher als Wünsche und Träumereien. Dagegen ist nichts einzuwenden. Es erklärt nur recht einfach, warum so viele Menschen in ihrem Leben eher unglücklich als glücklich sind. Sie selbst sehen das oft auch so, geben es in der Regel bei einer Befragung nicht offen zu. Das ist schade, denn in jedem einzelnen Menschen steckt ein gewisses Potenzial, das geweckt werden möchte und leider nicht selten in den tiefen Katakomben der Persönlichkeit weggeschlossen bleiben. Das eigene Leben organisieren bedeutet oft den täglichen Tagesablauf so zu optimieren, damit alle notwendigen Arbeiten und Erledigungen geschafft werden können. Echte Herzensziele zu setzen und die dafür richtigen Entscheidungen zu treffen bleibt dabei meist auf der Strecke. Es bedarf oftmals ein wenig Hilfe bei der Entwicklung einer Selbstführung und dafür kann die Unterstützung eines Coaches hilfreich sein.

Bleiben wir noch bei dem Begriff »Selbstführung«. Er beinhaltet verschiedene Aspekte, die ich Ihnen nicht vorenthalten möchte. Ich benutze ganz bewusst die Privatschiene für diese Aspekte. Sie sind gleichwohl auch im beruflichen Kontext zu betrachten. Ich halte Sie im privaten Kontext deutlich nachvollziehbarer als die erstgenannten und Sie können sicher die nützlichen Parallelen erkennen:

Selbstreflexion:
Ob als Führungs- oder Privatperson ist die Selbstreflexion ein geeignetes Mittel sich selbst wahrzunehmen und bestimmte Verhaltensweisen gezielt zu beurteilen. Sie werden sich bewusst über Ihre eigenen Stärken, Schwächen, Werte, Interessen und Ziele. Durch eine geübte Selbstreflexion können Sie sich besser kennenlernen und verstehen, was Ihnen wichtig ist und welche Schritte unternommen werden müssen

oder sollten, um persönliches Wachstum und Erfolg zu erreichen.

Zielsetzung:
Sie setzen sich klare, realistische und messbare Ziele. Indem Sie sich Ziele setzen, schaffen Sie eine klare Richtung und können Ihre Anstrengungen darauf fokussieren, die gewünschten Ergebnisse zu erzielen. Hier gibt es viele Stolpersteine, die mit einem Coach leichter erkannt und umgangen werden können.

Indem Sie sich Ziele setzen, schaffen Sie eine klare Richtung und können Ihre Anstrengungen darauf fokussieren, die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

Zeitmanagement:
Unschlagbare Profis sind und bleiben unsere geliebten Mütter. Ob nun im Berufsleben oder ganztägig für die Nachkommen am Start; eine Mutter ist in der Regel eine Terminwundermaschine. Selbstführung beinhaltet auch ein effektives Zeitmanagement, um Aufgaben und Prioritäten zu organisieren; und darin sind sie einfach gut. Sie können von ihnen eine Menge lernen und ob nun als Führungs- oder Privatperson: Zeit ist vergänglich. Mit dem richtigen Zeitmanagement können Sie Ihre Zeit effizient nutzen, um wichtige Aufgaben zu erledigen, Deadlines einzuhalten und ein ausgewogenes Leben zu führen.

Selbstmotivation:
Sich selbst zu motivieren und trotz Herausforderungen und Rückschlägen weiterzumachen ist nicht immer einfach. Selbstmotivation gehört ebenfalls zu den Aspekten einer Persönlichkeitsführung und trägt maßgeblich dazu bei, die eigenen Ziele erreichen zu können. Selbstmotivation hat die Fähigkeit, positive Denkmuster zu entwickeln, Hindernisse zu überwinden und sich auf langfristige Ziele zu konzentrieren.

Selbstführung erfordert auch Selbstdisziplin, um Verantwortung zu übernehmen und die nötige Ausdauer und Durchhaltevermögen aufzubringen.

Selbstdisziplin:
Selbstdisziplin ist eine der schwierigsten Übungen, wenn es darum geht sich selbst zu verwirklichen. Selbstführung erfordert auch Selbstdisziplin, um Verantwortung zu übernehmen und die nötige Ausdauer und Durchhaltevermögen aufzubringen. Es bedeutet, sich selbst zu ermutigen, auch - und gerade - wenn es schwierig wird. Sie hilft Ihnen die nötigen Schritte zu unternehmen, um die eigenen Ziele zu erreichen. Der Lohn für Ihr Durchhalten ist das gute Gefühl, dass Sie beim Erreichen Ihres Etappenzieles verspüren.

Selbstentwicklung:
Seien Sie immer bestrebt, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und neue Fähigkeiten und Kenntnisse zu erwerben. Durch Ihre persönliche Weiterbildung und Selbstentwicklung können Sie Ihr Potenzial maximieren und so zu einer effek-

tiveren und erfolgreichen Person werden. Wie Sie die letzten Worte interpretieren ist gänzlich Ihnen überlassen.

In den meisten der genannten Punkte sind Schwierigkeiten vorprogrammiert. Das ist ganz normal, denn wir leben nun mal nicht auf einer einsamen Insel. Unser Umfeld wird mit allen Mitteln dafür Sorgen, dass wir uns nicht verändern. Das passiert nicht böswillig, denn unsere Freunde und Bekannten, und erst recht unsere Familie, will uns beschützen. Geben wir diesem Druck einfach nach, weil es so leichter für alle beteiligten ist, haben wir im Grunde schon verloren.

Insgesamt spielt Selbstführung eine entscheidende Rolle für das persönliche Wachstum, die Erfüllung von Zielen und die Schaffung eines erfüllten Lebens. Jeder Einzelne hat die Möglichkeit, eine Führungsperson für sich selbst zu sein und sein Leben aktiv zu gestalten. Da dieser Weg in der Regel nicht nur beschwerlich sondern auch lang und einsam sein kann, ist ein Coach an seiner Seite immer eine gute Wahl und Entscheidung.

Letztendlich ist jeder seines Glückes eigener Schmied und ein prägender Begriff in diesem Zusammenhang ist die Selbstverantwortung. Die dabei wichtigste Silbe ist das Wort »selbst«. Wenn Sie sich die letzten Wörter genauer ansehen, werden Sie immer wieder das Wort »selbst« finden. Selbstreflexion, Selbstmotivation, Selbstdisziplin, Selbstentwicklung, Selbstverantwortung.

Selbstverantwortung ist die Komponente, der Stich, der alles schlägt.

Selbstverantwortung ist das Schlagwort. Der Begriff, der alles umschreibt. Selbstverantwortung ist die Komponente, der Stich, der alles schlägt. Selbstführung beinhaltet die Übernahme von Verantwortung für die eigenen Handlungen, Entscheidungen und Ergebnisse unabhängig von Position, Rang und Gehaltsklasse.

III - Menschen sind nicht einfarbig

Sie wissen als Führungsperson nur zu genau, dass es sie gibt: die unterschiedlichsten Persönlichkeiten. Es ist kein Geheimnis und auch keine Raketenwissenschaft. Kein Mensch gleicht dem anderen. Und doch sind immer wieder Ähnlichkeiten zu erkennen. Bereits vor 2.800 Jahren fing der Mensch an, sich darüber Gedanken zu machen. Die anderen zu beobachten und die Ähnlichkeiten herauszuarbeiten. Man ordnete die einzelnen Persönlichkeitstypen den Körpersäften zu. Später kamen Kräuter, Sterne, Töne, Tiere und Farben zum Einsatz. Das wohl bekannteste und einfachste Modell der Menschenkenntnis ist das DISG-Modell. Es ist einfach gehalten und zeigt auf bemerkenswerter Weise, wie sehr sich der Mensch ähnelt. Das DISG-Modell ist genau das, was der Name sagt; ein Modell. Es ist keine exakte Wissenschaft, auch wenn so mancher es gern als solche darstellt. Es ist einfach falsch.

Ob als Führungskraft oder »einfacher« Mensch: ein gewisser Grad an Menschenkenntnis ist immer von Vorteil. Es hilft ungemein zu verstehen, warum wir und unser Gegenüber so ticken wie wir ticken. Das positive daran ist, dass jeder Menschenkenntnis erlernen kann. Was man dazu benötigt? Es ist recht einfach. Zunächst braucht man die Bereitschaft, etwas über sich selbst lernen zu wollen, denn alles fängt bei einem Selbst an. Es braucht darüber hinaus auch ein gewisses Gespür für unseren Gegenüber. Man kann das auf ein Wort zusammenfassen. Die Rede ist von der Empathie. Es ist zusätzlich hilfreich die Fähigkeit zu entwickeln, sich unvoreingenommen auf die Welt des anderen einzulassen. Bekanntlich hat jeder von uns eine eigene Realität, eine eigene Welt, und es ist beinahe unumgänglich die Bereitschaft zu haben sich auf diese Weltanschauung einzulassen; nicht zu akzeptieren, sondern tatsächlich objektiv einzulassen. Wenn das gelingt, ist eine wertschätzende Kommunikation und Interaktion auf Augenhöhe möglich. Als letztes ist ein praxistaugliches Modell notwendig, welches uns zuverlässig eine Orientierung geben kann.

Bekanntlich hat jeder von uns eine eigene Realität, eine eigene Welt, und es ist beinahe unumgänglich die Bereitschaft zu haben sich auf diese Weltan-schauung einzulassen; nicht zu akzeptieren, son-dern tatsächlich objektiv einzulassen.

Die menschliche Natur ist geprägt von einer faszinierenden Vielfalt an Persönlichkeiten. Jeder von uns hat einzigartige Eigenschaften, Verhaltensweisen und Präferenzen, die uns als Individuen definieren. Um diese Vielfalt besser zu verstehen und zu schätzen, wurde das DISG-Modell entwickelt. Das Modell bietet eine strukturierte Herangehensweise an die Klassifizierung von Persönlichkeitstypen und ermöglicht es uns, die unterschiedlichen Merkmale und Stärken zu erkennen, die jeder von uns einbringt.

[...]

Die Vielfalt der Persönlichkeitstypen nach dem DISG-Modell bietet zahlreiche Vorteile und Bereicherungen für uns als Individuen und für Gruppen oder Organisationen. Lassen Sie mich Ihnen einige wichtige Punkte erläutern.

In den meisten Unternehmen, in denen ich bereits tätig werden durfte, fand ich ein und die selbe Team-Struktur vor. Es ist erstaunlich zu sehen, dass die meisten Teams aus gleichgesinnten zusammengesetzt werden. Der Hauptgrund hierfür ist ersichtlich. Das Bestreben nach Harmonie, Ruhe und Ordnung ist in allen Unternehmungen von hohem Stellenwert. Doch ist diese Art von Team besonders in Planungs- oder Kreativabteilungen eher hinderlich. Es besteht die Theorie, und Walt Disney hat dies erfolgreich bewiesen, dass ein Team weitaus effektiver ist, wenn man »einen bunten Haufen« zusammen würfelt. Es entsteht Reibung; das ist unstrittig, und genau diese Reibung bringt Dynamik und Fortschritt mit sich. Einzige Voraussetzung hierfür ist selbstverständlich die transparente Kommunikation an das Team und die professionelle Arbeitseinstellung, dem Ziel dienen zu wollen.

Das Bestreben nach Harmonie, Ruhe und Ordnung ist in allen Unternehmungen von hohem Stellenwert.

Indem wir also die Vielfalt der Persönlichkeitstypen erkennen und schätzen, können wir die komplementären Fähigkeiten und Stärken jedes Typs nutzen. Eine dominante Person kann beispielsweise von der Einfühlsamkeit und Geduld einer steten Person profitieren, während eine initiative Person von der analytischen Denkweise und Genauigkeit einer gewissenhaften Person profitieren kann. Durch das Zusammenbringen verschiedener Persönlichkeitstypen können wir ein umfassenderes Verständnis entwickeln und bessere Entscheidungen treffen.

Die Anerkennung der verschiedenen Persönlichkeitstypen ermöglicht uns darüber hinaus, unsere Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern.

Die Anerkennung der verschiedenen Persönlichkeitstypen ermöglicht uns darüber hinaus, unsere Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern. Wir können lernen, wie wir effektiver mit Menschen umgehen, die unterschiedliche Kommunikationsstile haben. Indem wir uns anpassen und die Bedürfnisse und Vorlieben anderer berücksichtigen, können wir Missverständnisse reduzieren, Konflikte vermeiden und harmonische Beziehungen aufbauen.

Die Vielfalt der Persönlichkeitstypen fördert auch Kreativität und Innovation. Indem wir verschiedene Perspektiven und Denkweisen zusammenbringen, können wir neue Ideen generieren und innovative Lösungen finden. Die Kombination von dominanter Entschlossenheit, initiierter Begeisterung, steter Harmonie und gewissenhafter Genauigkeit kann zu einer kraftvollen Synergie führen, die Innovation und Wach-

Ist das nicht das oberste Ziel einer jeden Führungskraft...?

stum fördert. Ist das nicht das oberste Ziel einer jeden Führungskraft oder eines Unternehmens?

Die Anerkennung der Vielfalt der Persönlichkeitstypen hilft uns dabei, ein ganzheitlicheres Bild von uns selbst und anderen zu entwickeln. Anstatt uns auf bestimmte Merkmale oder Stereotypen zu beschränken, erkennen wir die Vielschichtigkeit und Nuancen der menschlichen Persönlichkeit. Das ermöglicht uns, Empathie und Verständnis zu entwickeln und uns auf unsere gemeinsamen Stärken zu konzentrieren. Das Wissen über die unterschiedlichsten Persönlichkeitstypen bieten uns eine wertvolle Perspektive auf die Reichtümer, die jeder Einzelne in zwischenmenschlichen Beziehungen und Gruppen mitbringt. Durch die Anerkennung und Wertschätzung der verschiedenen Persönlichkeitstypen können wir unsere Beziehungen verbessern, effektiver kommunizieren, Kreativität und Innovation fördern und ganzheitliches Denken entwickeln. Indem wir die verschiedenen Stärken und Fähigkeiten jedes Persönlichkeitstyps erkennen und nutzen, können wir zu einer harmonischen und produktiven Zusammenarbeit gelangen.

Ich möchte auf eine Gefahr hinweisen, die sich auch durch die Kenntnisse der unterschiedlichen Persönlichkeitstypen bilden kann. Der enthusiastische Leader kann nun nur zu leicht auf die Idee kommen, sich ausschließlich mit der von ihm bevorzugten »Farbe« einzudecken. Ich rate davon ab, denn niemand ist monochrom (siehe das folgende Kapitel) und niemand möchte jeden Tag das gleiche Essen vorgesetzt bekommen. Was anfänglich als vorteilhaft schien, ist nicht selten als riesiges Desaster geendet.

Es ist wichtig zu verstehen, dass keine Persönlichkeit besser oder schlechter ist als eine andere. Jeder Persönlichkeitstyp hat einzigartige Eigenschaften und trägt auf seine Weise zur Gesamtdynamik bei. Die Vielfalt der Persönlichkeitstypen ermöglicht es uns, von den Stärken und Kompetenzen anderer zu lernen und unsere eigenen Fähigkeiten zu erweitern. Wie schon erwähnt setzt dies eine Bereitschaft der Objektivität voraus.

Das Ziel einer jeder Führungskraft, egal ob Unternehmer, Teamleiter oder im privaten Umfeld, sollte sein:

Offenheit und Toleranz entwickeln, nicht nur für sich, sondern auch für das Team. Akzeptieren Sie, dass Menschen unterschiedlich sind und es eine Bereicherung für alle darstellt. Seien Sie offen für neue Perspektiven und Denkweisen und

schätzen Sie die Unterschiede. Auch wenn diese vielleicht so manche Diskussionen hervor rufen können. Am Ende werden Sie immer gestärkter daraus hervorgehen.

Hören Sie aufmerksam, also aktiv, zu! Um die Bedürfnisse und Vorlieben anderer Persönlichkeitstypen zu verstehen, ist aktives Zuhören entscheidend. Lassen Sie andere ausreden, stellen Sie Fragen und zeigen Sie Interesse an ihren Ideen und Standpunkten. Legen Sie Ihr Handy beiseite, klappen Sie Ihren Laptop zu, setzen Sie sich bestenfalls mit dem Gesprächspartner an einen separaten Tisch, wenden Sie sich ihm zu und schauen Sie ihn an. Das ist wertschätzend und signalisiert echtes Interesse an der Sache und der Person.

Lassen Sie andere ausreden, stellen Sie Fragen und zeigen Sie Interesse an ihren Ideen und Standpunkten.

Flexibilität und Anpassungsfähigkeit ist ebenfalls wichtig. Seien Sie bereit, Ihre eigenen Verhaltensweisen anzupassen, um besser mit anderen Persönlichkeitstypen interagieren zu können. Lernen Sie verschiedene Kommunikationsstile kennen und passen Sie sich den Bedürfnissen anderer an. Es geht nicht darum jedem alles recht machen zu müssen. Es geht um die wertschätzende Kommunikation auf Augenhöhe.

Fördern und fordern Sie mehr Teamarbeit und Zusammenarbeit!

Fördern und fordern Sie mehr Teamarbeit und Zusammenarbeit! Nutzen Sie die Vielfalt der Persönlichkeitstypen, um in Teams oder Gruppen erfolgreich zusammenzuarbeiten. Erkennen Sie die Stärken und Kompetenzen eines jeden Teammitglieds an und nutzen Sie sie, um gemeinsame Ziele zu erreichen.

Indem Sie die Vielfalt der Persönlichkeitstypen wertschätzen und respektieren, können Sie ein harmonisches und produktives Umfeld schaffen, das zur persönlichen Entwicklung, zum Erfolg von Teams und zur Förderung von Innovation beiträgt.

Sie sehen also, wie wichtig die Menschenkenntnis ist, denn die Vielfältigkeit der Persönlichkeitstypen ist eine Quelle der Bereicherung und des Wachstums. [...] Indem Sie die Vielfalt schätzen lernen, werden Sie effektiver kommunizieren können und lernen, kreativer zu sein und ganzheitlicher zu denken.

MARKUS SEIFERT

FÜR GUTE KOMMUNIKATION IST ES NIE ZU SPÄT!

Bis bald...