

Achtung: Führungsschwäche!

„...“, die Frage vielleicht an Herrn XY oder an Frau YZ.“

Mit diesen Worten beschloss eine bekannte TV-Moderatorin am 11. Mai 2010 während einer Live-Sendung eine ihrer gestellten Fragen.

Weder Herr XY noch Frau YZ konnten sich wirklich angesprochen fühlen, denn das kleine Wort „vielleicht“ verhinderte eine klare Ansprache.

Worte wie „vielleicht“, „möglicherweise“ oder „eigentlich“ signalisieren Führungsschwäche. So kam es auch, dass – im Gegensatz zu straff geleiteten Diskussionsrunden – während der angesprochenen Sendung die Teilnehmer sehr oft unkontrolliert durcheinander sprachen.

Kommt Ihnen das aus den Sitzungen in Ihrem Arbeitsleben auch bekannt vor? Passiert es nicht häufig, **dass Sitzungen und Gesprächsrunden ergebnislos oder gar im Chaos enden?**

Hier von disziplinelosen Teilnehmern zu sprechen, wäre am verkehrten Punkt angesetzt. Die vermeintliche Disziplinlosigkeit in solchen Gesprächsrunden entsteht erst dadurch, dass sie vom Leiter oder der Leiterin zugelassen wird. Bereits der Gebrauch von Worten wie den oben genannten führt dazu, dass die Teilnehmer oder Gesprächspartner die vorhandene Führungsschwäche spüren und versuchen, den Gesprächsrahmen zu Ihren Gunsten zu erweitern oder zu gestalten.

Oder wundern Sie sich manchmal, **dass Sie potenzielle Kunden nicht von Ihrer starken Persönlichkeit und Ihrem hervorragenden Produkt überzeugen können?**

Oft liegt es schlichtweg an der falschen Wortwahl, wenn sich Kunden trotz objektiv guter Produkte im Verkaufsgespräch nicht überzeugen lassen – mehr noch: sich manchmal sogar abgestoßen fühlen!

Sowohl eine Führungskraft als auch ein Verkäufer oder eine Verkäuferin sollten sich solche Schwächen nicht leisten!

Zu Vokabeln, die Führungsschwäche signalisieren, zählen in der Regel auch Konjunktive.

Formulierungen wie „könnte“, „sollte“ oder „müsste“ sind bestenfalls in Berufen, die sich aus haftungsrechtlichen Gründen auf keine abschließende Zukunftsaussage festlegen dürfen, sowie in ganz bestimmten Verkaufssituationen angebracht. Ansonsten zeugt der Gebrauch von Konjunktiven ebenfalls von deutlicher Führungsschwäche.

Meistens werden solche Worte unbewusst eingesetzt – ohne sich über deren Wirkung im Klaren zu sein. Die Folge hiervon sind **unnötige Ineffizienzen in Unternehmen** oder **enttäuschende Misserfolge im Vertrieb**. Denn gerade auch im Kundengespräch schmälern entsprechende

Formulierungen die notwendige Überzeugungskraft. Der potenzielle Kunde bekommt den Eindruck, dass der Verkäufer selbst nicht von seinem Produkt überzeugt ist.

Eine **gezielte Schulung mit vertiefenden Übungen unter simulierten Stresssituationen hilft hier weiter**. Denn damit lassen sich entsprechende Vokabeln durch Wiederholen und Üben in geschütztem Rahmen festigen, um sie **später spontan in Gesprächen oder Diskussionen abrufen zu können**. Wie bei einer Fremdsprache kommt es auch bei der Muttersprache, und insbesondere bei der Führungs- und Verkaufssprache, auf den **aktiven Wortschatz** an!

Stilwelt als **Ihr Partner für den optimalen Auftritt** beginnt mit Ihnen in firmeninternen wie in offenen Seminaren **dort intensiv zu arbeiten, wo andere Anbieter aufhören. Überzeugen Sie sich selbst!**

Ich freue mich darauf, von Ihnen zu hören.



Mit stilvollen Grüßen,
Ihr Peter A. Worel

Firmeninterne Seminare, Individualberatungen und Coachings sowie Vorträge stimmen wir mit Ihren Terminvorstellungen ab.

Die nächsten offenen Seminare finden für Sie statt:

„Business-Etikette – Stilvoll zu noch mehr Erfolg“
5. Oktober und 16. November 2010, jeweils in München

„Die Macht des ersten Eindrucks – so überzeugen Sie wirklich“
12. bis 13. Oktober 2010, in München

„Rhetorik, Etikette und Körpersprache – Redegewandtheit und sicheres Auftreten“
19. bis 20. Oktober 2010, in München

Stilwelt – mehr als herkömmliche Schulungen.