

Visionen vermitteln

Erfolgreiche Führungskräfte haben eines gemeinsam: Sie streben nach Höherem und können Ihre Mitarbeiter dafür begeistern, bzw. mitziehen.



Beispiel:

„Und jetzt stehen **wir** mit unserem Projekt an einer wichtigen Kreuzung. Worauf können **wir** uns jetzt schon freuen: **Wir** haben unsere wichtigsten Kunden von unserem Ziel begeistern können. Das ist schon der erste Schritt zur harmonischen Partnerschaft.“

Und der Erfolg der nächsten Schritte hängt voll und ganz von **Ihnen** ab - nur von Ihnen. Sie werden überzeugend beweisen, dass wir es ernst meinen mit der Partnerschaft.“

Dieser Chef spricht über eine Vision - ein Zukunftsbild, das sich oft wie ein Traum anhört. Wohlgemerkt: Er spricht mit den Mitarbeitern, denn eine Idee wird erst dann Wirklichkeit, wenn Anhänger bereit sind mitzumachen. Für die Mitarbeiter muss die Idee attraktiv sein.

Sprechen Sie über den Weg, dem alle folgen sollen!

Wenn Visionäre über ihre Träume sprechen, verwenden sie häufig das Bild einer Reise: ein Weg, dem die Mitarbeiter folgen, oder eine Kreuzung, an der sie stehen. Erwähnen Sie stets höhere Werte, wie Partnerschaft, Ausdauer, Fleiß.

- a) Welche Visionen haben Sie persönlich?
- b) Welche Visionen könnten Sie Ihren Mitarbeitern vermitteln?

Beziehen Sie die Mitarbeiter ein

Wichtig ist, dass die visionären Aussagen der Führungskraft anerkannt werden.

Beispiel:

„Worauf können wir uns jetzt schon freuen?“

Heben Sie die Bedeutung jedes Einzelnen hervor

Jeder Einzelne muss erkennen, dass der Erfolg von ihm abhängt. Das Gefühl der Bedeutung motiviert!

Beispiel:

„Und der Erfolg der nächsten Schritte hängt voll und ganz von Ihnen ab - nur von Ihnen.“

Formulieren Sie hohe Erwartungen

Visionäre haben hohe Erwartungen an ihre Mitarbeiter und zeigen auch, dass sie zuversichtlich sind, dass die Erwartungen erfüllt werden. Seien Sie klar im Wort und weich im Ton. Seien Sie verbindlich und spornen Sie die Energien aller an. Seien Sie hartnäckig und eindringlich, ja sogar dramatisch.

Beispiel:

„Sie werden überzeugend beweisen, dass wir es ernst meinen mit der Partnerschaft.“