

Erfolgreich verkaufen (Teil 10)

# Wie werde ich eine erfolgreiche Führungskraft?

Das Anforderungsprofil, das an eine zumal junge Führungskraft gestellt wird, gleicht der Quadratur des Kreises. So wird eine Erwartungshaltung aufgebaut, der leider viele Manager nur gerecht zu werden glauben, indem sie sich über glühende Kohlen jagen lassen, in teuren Outdoortrainings Kopf und Kragen riskieren, Überlebenstrainings in Eis und Schnee absolvieren und sich auf Teufel komm raus in Persönlichkeitsseminaren die Psyche deformieren lassen.

**S**o wie ein fauler Apfel den ganzen Korb verderben kann, so kann ein einziger starker Negativdenker oder hoffnungsloser Pessimist die Leistungsbereitschaft eines ganzen Teams unterlaufen. Einem ausgemachten Pessimisten ist auf Dauer nicht einmal ein Team von Optimisten gewachsen. Man kann keinen Verlierer zum Sieger machen, schieben oder ziehen, ohne dass er selbst mitmacht! Man kann ihm nur helfen aufzustehen. Gehen muss er selbst.

**Vormachen**

Viele sind der Meinung, der Verkaufsleiter sollte sich völlig aus dem eigentlichen Verkauf heraushalten und sich auf das Führen seiner Mitarbeiter beschränken. Die-

se erwarten aber womöglich ein »Vormachen« des Verkaufsleiters um ihn akzeptieren zu können. Dieses »Vormachen« sollte aber nicht falsch verstanden werden. Das etwas einfältige »Nun zeige ich Ihnen mal, wie man verkauft« wird von Verkäufern meistens nicht sehr gut aufgenommen. Stattdessen sollte ein gesunder Wettbewerb zwischen Führungskräften und Mitarbeitern entstehen. Dabei darf der Verkaufsleiter aber auf keinen Fall bessere Konditionen im Köcher haben, als seine Mitarbeiter. Gleiche Spielregeln für alle!

**Loslassen**

Als Führungskraft »müsste man sich eigentlich« mehr um Führungsaufgaben, statt um Sachaufgaben kümmern,

mehr die langfristigen Zielsetzungen in der Hektik des Alltags durchsetzen, als im operativen Tagesgeschäft zu versinken – »man müsste eigentlich« mehr delegieren. Man tut's dann doch nicht. Tatsache ist, dass kaum eine Führungskraft ihr Delegationspotential voll ausschöpft. Verantwortlich dafür sind nicht nur objektive Zwänge, sondern oftmals auch ganz individuelle, persönliche »Delegationshemmungen«.

Die Mitarbeiter sind keine Kunden. Sie müssen gefordert, nicht überzeugt werden, und Führen bedeutet »loslassen können«. Führungskräfte dürfen gerne ihre Fähigkeiten jeden Tag sich selbst und der ganzen Welt beweisen – aber nicht in dem Moment, wo effektive Füh-

rung bei Mitarbeitern gefragt ist. Wer nicht in der Lage ist, Unternehmensaufgaben kreativ in taugliche Arbeitskonzepte umzusetzen, sondern lediglich den »Druck von oben« ungefiltert weitergibt, ist als Führungskraft überflüssig.

**Fazit**

In der Regel reicht es nicht aus, über Bezahlung und Geld zu motivieren. Denn Geld macht nicht glücklich. Es gestattet uns nur, auf verhältnismäßig angenehme Weise unglücklich zu sein. Dagegen ist die motivierende Wirkung von Feedback durch die Führungskraft enorm – ein anerkanntes Gespräch oder ein Lob kann Berge versetzen.

Ewald W. Schneider ■  
www.ewald-w-schneider.de



**Woodboy – der erste Holzweg, der zum Erfolg führt...**

Woodboy, das perfekte Pflege- und Renovierungssystem für jeden Do-it-yourselfer! Einfach zu bedienen. Einfach zu verleihen. Frischt nicht nur Parkett- und Dielenböden dauerhaft auf, sondern auch Ihren Umsatz. Das bringt frischen Wind in Ihre Ladenkasse. Wollen Sie mehr wissen? Wir stehen Ihnen Rede und Antwort!

**Overmat Industries BV • Tel. 00 31 - 416 31 77 88 • Fax 00 31 - 416 31 35 61**