

# Management **Ist** Kommunikation



**2. STRATEGIETREFFEN DER  
WELTMARKTFÜHRER**  
**Neue Strategien. Neue Ideen.**  
**Neue Märkte.**  
**Erfahrungen.**  
**Gedankenaustausch.**

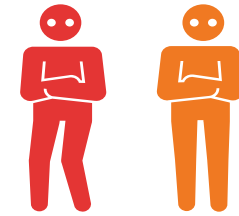
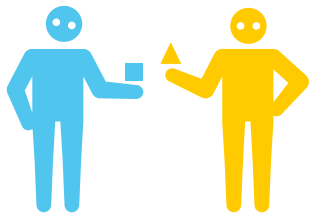
**17. November 2009**  
Landgasthof Jagstmühle  
Muldingen-Heimhausen

# Management **Ist** Kommunikation

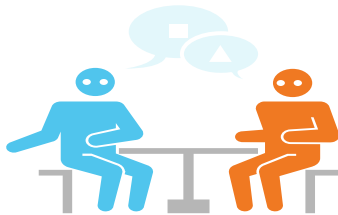


**Wirkungsvolle Kommunikation in bewegten Zeiten**

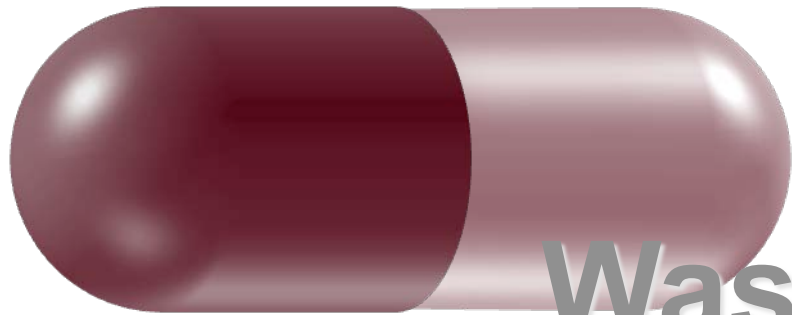
# Kommunikation..???!!!



**...70% Ihrer Zeit!**



# Management **Is** Kommunikation



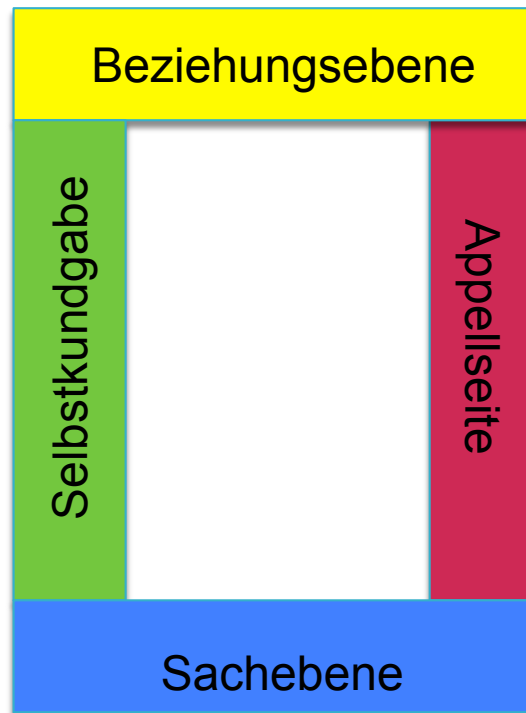
**Was ist Kommunikation?**

# Management **Is** Kommunikation

---



# Kommunikationsebenen\*

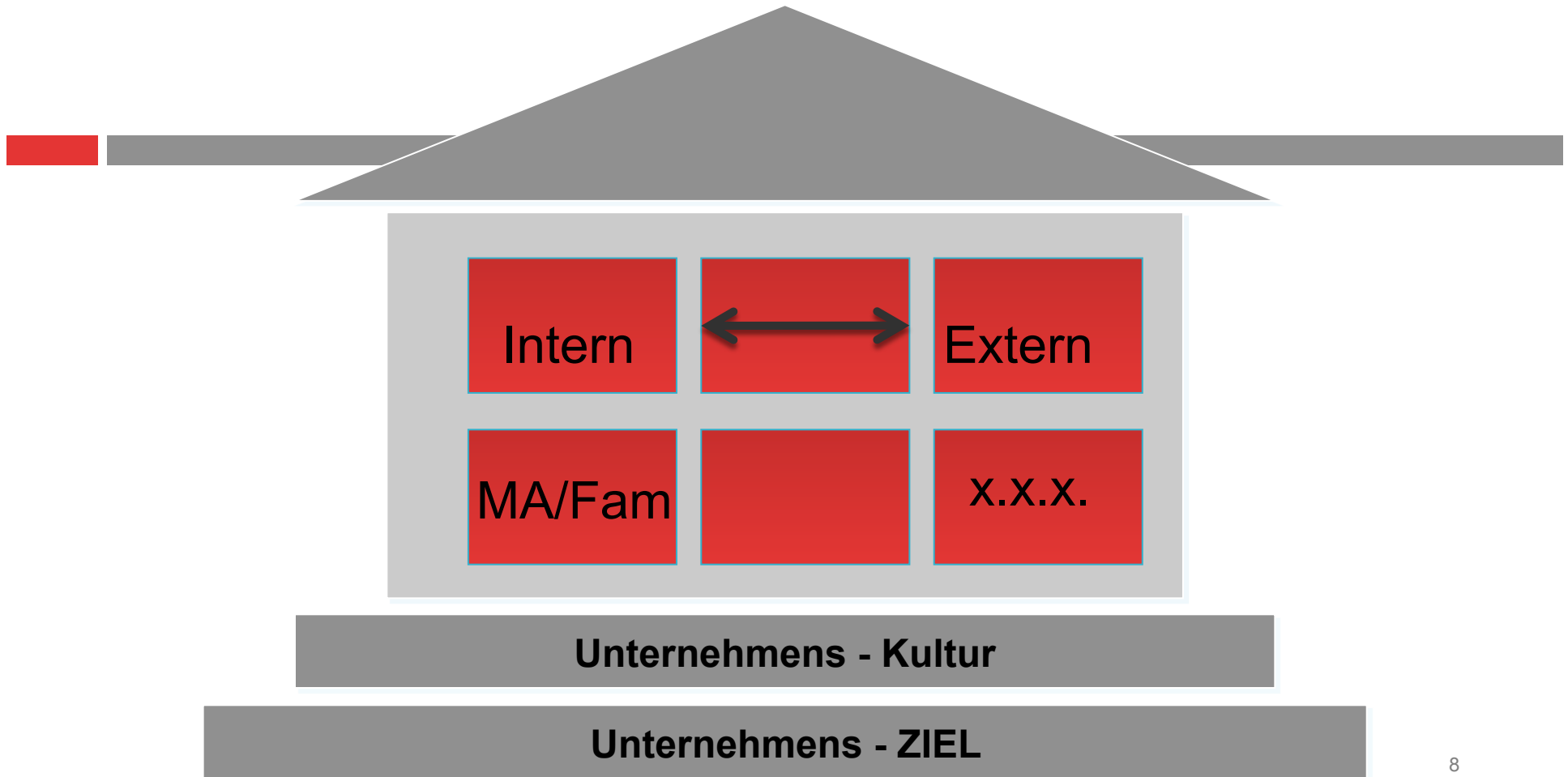


\* nach Friedemann Schulz von Thun

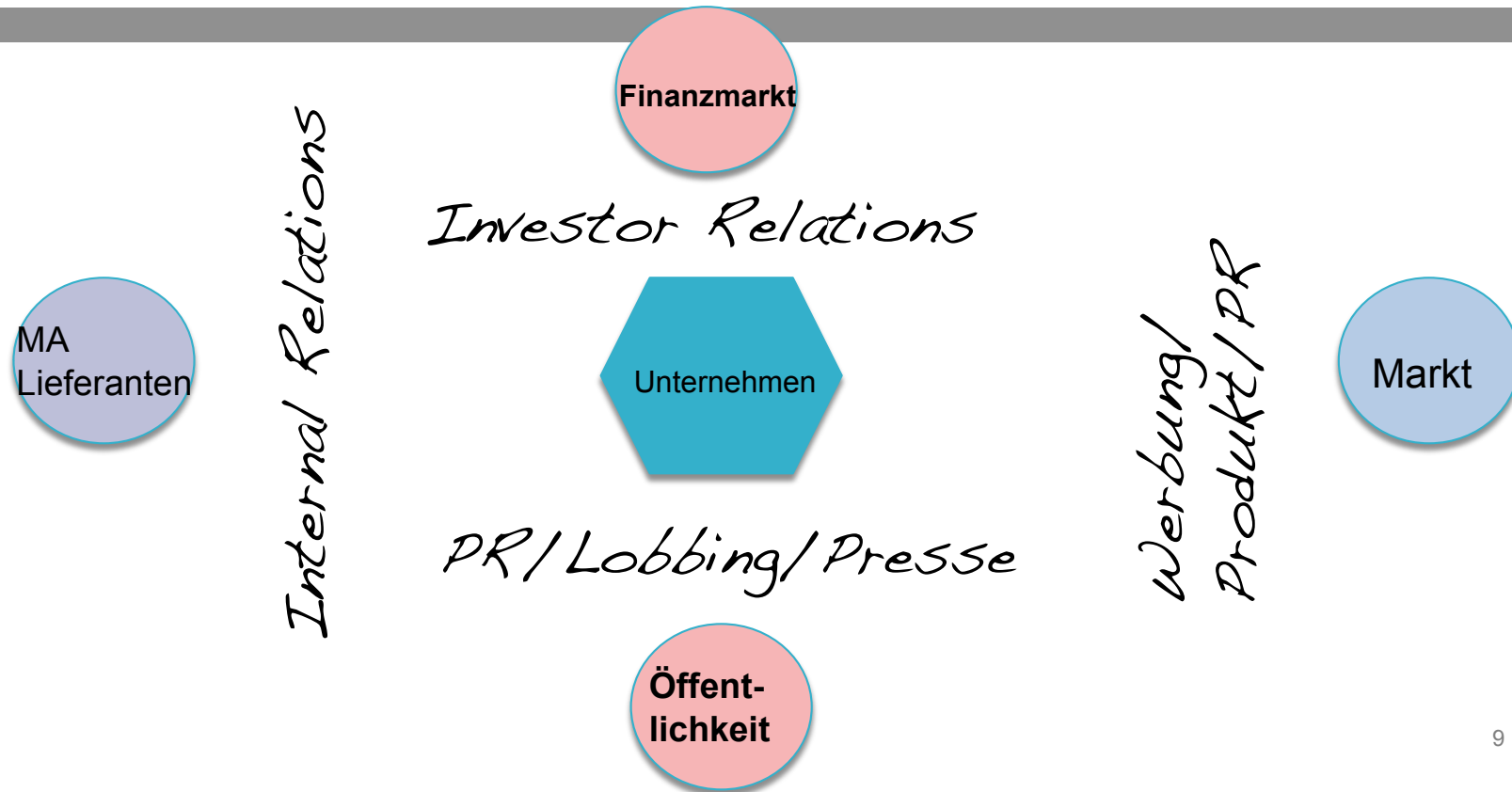
# Soll ich reden?

Wägen Sie  
ab!

Beurteilungsmassstäbe:	Wertung		
1. Verpflichtung	Unvermeidbar	Gewisse	Keinerlei
2. Wirkung	Ausserordentlich	Begrenzt	Gering
3. Risiko	Gross	Mittel	Klein



# Kommunikations-Kompass



# In der Praxis

---

**E**rwartungen

**M**einung

**M**otivation

**A**ufnahmefähigkeit

**Plausibilität erzielen, die  
nachvollziehbar ist!**

➤ Wie ist die „Gefühlslage“?

➤ Was motiviert (G/S)?

➤ Wie leite ich daraus meine Kommunikationsziele ab?

# Europa vs. die Welt

Die  
Besonderheiten  
der  
internationalen  
Kommunikation

- Wir denken logisch – rational
- wir denken in Polaritäten, schwarz-  
weiss
- Die Industriekultur prägte unser  
Denken

# Europa vs. die Welt

das  
europäische  
„Entweder –  
oder“

vs.

„sowohl als  
auch“

- Cross-Culture Kommunikation beachten
- Unterschiedliche Ausbildungssysteme beachten
- EMMA besonders wichtig!

# Motivation

Überzeugen

Nicht

Überfahren

Oder

Manipulieren!

- Die richtige Ansprache
- Teilnehmer fesseln, engagieren
- **Das Gefühl ansprechen** nicht den Verstand!

# Die Goldenen Regeln der Kommunikation

Erwartungen

Motivation

Meinung

Aufnahme-  
fähigkeit

- Anders und viel früher vorbereiten
- Ihre Ausdrucksmittel beherrschen
- Empathie und Projektion einsetzen
- EMMA\* beachten
- Aus Zuhörern Teilnehmer machen

# Die Goldenen Regeln der Kommunikation

Motivieren

Motivieren

Motivieren

Motivieren

Motivieren

Motivieren

- Einen erfolgsversprechenden Anfang finden
- Einen packenden Abschluss finden
- Organisationsgrundregeln beachten
- Lampenfieber kontrollieren

# Das Auge

---



**Wenn das Auge etwas erfasst,  
öffnen sich auch die Ohren!**

# EMMA – Empathie – Projektion

---

Beachten  
Sie bitte:

**Kommunikation wird vom  
Empfänger bestimmt!**

# EMMA – Empathie – Projektion

---

**Beachten  
Sie bitte:**

**Logik erzeugt keine  
Begeisterung!**

# Neue Medien

Beachten  
Sie auch:

- Die Massenmedien verlieren an Bedeutung.
- Fein orchestrierte Kampagnen auf vielen Kanälen werden immer wichtiger.
- Jeder neue Werbe- und Marketingkanal aber hat seine eigenen kommunikativen Regeln.
- Es reicht nicht, einfach immer mehr Plattformen mit den selben Inhalten, Materialien zu füllen, in der Hoffnung den Kunden irgendwie zu erreichen.

# Neue Medien

---



# Neue Medien = Veränderungen

---

Die Unternehmenskommunikation steht im Umbruch. Daher ist es wichtiger denn je, dass die persönlichen Kommunikationsfähigkeiten verfeinert und verbessert werden.

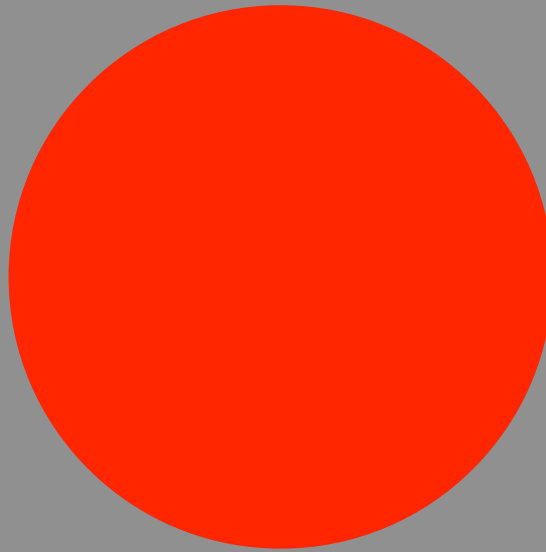
Der persönliche Kontakt wird in Zukunft wichtiger werden, je mehr Technik es gibt!

# Zusammenfassung

---

- Kommunikation in Krisenzeiten erfordert mehr Kommunikation
- Mehr im Sinne von Effizienz
- Mehr im Sinne von Vorbereitung
- Mehr im Sinne von Strategie
- Mehr im Sinne von an die Zukunft denken

# Management Ist Kommunikation



Av. Krieg 28  
P. O. Box 3732  
CH-1211 GENEVA 3  
T.: +41 22 347 97 45  
F.: +41 22 347 97 83  
M.: +41 78 800 3000  
[info@mik-management.com](mailto:info@mik-management.com)

Ihr Ansprechpartner:

Ralph TATU

[ralph@tatu.eu](mailto:ralph@tatu.eu)