



Viel Freund, viel Ehr

Wie Sie Konflikte lösen und sich Verbündete schaffen

Viele Manager handeln immer noch nach dem mittelalterlichen Spruch „Viel Feind, viel Ehr“. Heute braucht es ein anderes Vorgehen, um Erfolge zu erzielen - sei es gegenüber Mitarbeitern oder Mitbewerbern, gegenüber Kunden oder Geschäftspartnern. Nicht „Die Harten kommen in den Garten“, sondern „Die Kommunikativen gewinnen“, behauptet Sabine Asgodom, nach der Financial Times die „Trainerin der Manager“ und eine der 101 wichtigsten Frauen in der deutschen Wirtschaft. Sie sagt: „Nicht die Großen werden die Kleinen fressen, nicht einmal die Schnellen die Langsamen, sondern – davon bin ich überzeugt: Diejenigen werden in Zukunft Erfolg haben, die mit Menschen besonders gut kommunizieren können. Die Verbindung aufbauen und Kontakt pflegen, die sich Netzwerke schaffen und sich in der Gemeinschaft zeigen. Die werden erfolgreich sein, die zuhören können, sich auf Menschen einlassen, die ihr Anliegen vermitteln können, andere begeistern und gemeinsame Ziele kommunizieren. Die Zukunft gehört denen, die ‚palavern‘ können.“

Die Münchnerin zeigt anhand zahlreicher Beispiele und fünf Thesen, wie Führungskräfte in herausfordernden Zeiten die besten Bedingungen für gute Geschäfte schaffen. Stichworte: Sinnvermittlung, Empathie, Agilität, Menschenbild und Enthusiasmus.



Der Mehrwert für Ihre Kunden und Mitarbeiter: Ein den Vortrag ergänzendes Buch oder Hörbuch von Sabine Asgodom.

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot.