

zakk Training GmbH

START me



Februar 2009

www.fuehrungsmanager.de

Information

Inhalt:

1.
Von Algebra bis Zufall!
[\(mehr Information\)](#)

2.
Einbahnstrasse
Authentizität!
[\(mehr Information\)](#)

3.
400 Ziegelsteine?
[\(mehr Information\)](#)

[S T A R T me - Archiv](#)

Sehr geehrte Damen und Herren,

in schwierigen Zeiten haben sich zwei Verhaltensweisen schon immer bewährt: 1. Ruhe bewahren, nachdenken und die notwendigen Schritte einleiten und 2. Humor bewahren! Mit dem Führungsmanager-Newsletter STARTme möchten wir zu beidem ein wenig beitragen.

Hier unsere drei Anregungen, über den Tellerrand hinauszublicken und das Lachen nicht zu vergessen:

1. Von Algebra bis Zufall!
2. Einbahnstrasse Authentizität!
3. 400 Ziegelsteine?

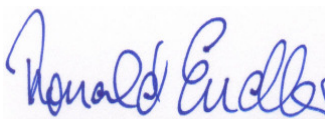
Und denken Sie daran: Schlechte Zeiten sind gute Zeiten für die Besten!

Viel Spaß beim Lesen wünschen




Prof. Christoph Ewert




Ronald Endler

Abonnement

Diesen Newsletter können Sie:

[Drucken als pdf](#)

Per E-Mail mit "[SUBSCRIBE](#)" bestellen.

Per E-Mail an Freunde empfehlen mit "[START me - Newsletter](#)"

Per E-Mail mit "[UNSUBSCRIBE](#)" abbestellen.

Er erscheint unregelmäßig ca. 3 - 5 mal pro Jahr mit Themen und Tipps rund um das Führen von Menschen und das Managen von Unternehmen.

News regional

Für welche Region

Feed-back:

Uns interessiert Ihre Meinung!

Schreiben Sie uns hier:

[\(Feed-back\)](#)

Über uns:

Steigende Komplexität, hoher Wettbewerbsdruck und schnelle Veränderungen lassen das Führen und Managen in Unternehmen zu einer hohen Kunst werden.

Soft Skills - persönliche Kompetenzen - sind dabei heute entscheidender denn je; und, der Wille perfekter werden zu wollen, stetig an sich zu arbeiten, nie locker zu lassen.

Unser Konzept "Der Führungsmanager" stellt hierzu

Von Algebra bis Zufall!

"Man kann von Montaigne, Flaubert und Camus etwas lernen, ohne Französisch zu beherrschen, und genauso kann man auch etwas von Euler, Gauß und Gödel lernen, ohne Differentialgleichungen lösen zu müssen". So lautet die Maxime von John Allen Paulos, der ein breites Spektrum der Mathematik von Algebra bis Zufall auf humorvolle Weise beschreibt.

Im Sinne von Paulo´s-Analogien werden auch in den Führungsmanager-Trainings immer wieder Beispiele aus der Mathematik eingesetzt, die im übertragenen Sinne neue Erkenntnisse vermitteln. Mathematische Aufgaben, Rätsel und Absonderlichkeiten haben den Vorteil, dass es eine konkrete Lösung gibt und so ein richtiger Lösungsweg beschrieben werden kann. Doch Vorsicht: Ähnlich wie bei komplexen Herausforderungen im Führungsalltag hält auch die Mathematik alternative Lösungen für kreative Denker bereit.

Was ist z.B. die Hälfte von 8? Richtig: vier! Es gibt aber bei genauerem Hinsehen bzw. lateraler, sprunghafter Denkweise durchaus noch einige andere richtigen Lösungen wie z.B. IV, O, $\frac{1}{2}$ 8, AC, 16.00 Uhr etc. Übertragen auf die Arbeit von Führungskräften bedeutet das, dass wir im Umgang mit Menschen nicht von vorproduzierten Lösungen ausgehen können, die in jeder Situation funktionieren.

"Wunder - Konzepte"

Mit Hilfe von mathematischen Erkenntnissen kann man zum einen aufzeigen, dass die Welt (Menschen, Märkte, Maschinen□) nicht immer logisch erklärbar ist, zum anderen ist es mit Hilfe der Zahlen möglich, Denkmuster aufzubrechen oder gar vorgefertigte Meinungen zu hinterfragen. So zeigt ein bekanntes Rätsel, wie sich mit Hilfe des Distributivgesetzes Aufgaben wie von selbst lösen:

Denken Sie sich eine beliebige Zahl X. Addieren Sie zu dieser Zahl 3 hinzu und verdoppeln das Ergebnis, um dann davon 4 abzuziehen. Nun ziehe man zweimal die ursprüngliche Zahl ab und addiere wiederum 3 hinzu. Dabei muss immer 5

interessieren Sie sich besonders?

[Überblick](#)

Der Führungsmanager

[Göttingen](#)

Einstieg ab 26.02.2009

[Karlsruhe](#)

Einstieg ab 27.02.2009

[Köln](#)

Einstieg ab 12.03.2009

[München](#)

[Nürnberg](#)

Einstieg ab 19.03.2009

Noch'n Gedicht

Der Erbkönig heut

Wer surft so spät durch Nacht und Netze?
es ist der User in wilder

eine innovative, hochwirksame Möglichkeit dar, Führungskräfte effizienter, motivierter und erfolgsorientierter zu machen.

[\(mehr Information\)](#)

Ihre Ansprechpartner:

zakk Training GmbH

Prof. Christoph Ewert
TEL:
+49-(0)721-83093940

Ronald Endler
TEL:
+49-(0)9187-921450

[\(mehr Information\)](#)

herauskommen. - Warum?

Haben Sie schon einmal exponentielles Wachstum erlebt?

Die Zahlensequenz 2, 4, 8, 16, 32 □ wächst exponentiell, die Sequenz 2, 4, 6, 8, 10 □ linear. Wenn wir nun, in Anlehnung an eine uralte Geschichte, 2 Cent auf das erste Feld eines Schachbretts legen, 4 Cent auf das zweite, 8 auf das dritte usw, so werden sich am Ende auf dem letzten, dem 64. Feld, abermilliarden Euro türmen (2 hoch 64 = 18 Trillionen 446 Billiarden, 744 Billionen 73 Milliarden 709 Millionen fünfhunderteinundfünfzigtausendsechshundertfünfzehn Cent). Legen wir im Gegensatz dazu auf jedes Feld immer nur 2 Cent mehr, also aufs erste 2 Cent, aufs zweite 4 Cent, aufs dritte 6 Cent usw. dann werden es auf dem letzten lediglich 1,28 EUR sein.

Fazit: So, wie wir uns beim Rechnen mit "harten" Zahlen täuschen können, laufen wir große Gefahr, uns im Umgang mit komplexen Menschen von Fehleinschätzungen täuschen zu lassen. Deshalb müssen wir unser Einschätzungsvermögen hinterfragen und ständig trainieren, um die subjektive Wahrheit besser "steuern" zu können.

Literaturhinweise:

John Allen Paulos: Von Algebra bis Zufall (Campus Verlag, Frankfurt)

[\(nach oben\)](#) oder [\(nächster\)](#)

Einbahnstrasse Authentizität!

Wie verhält sich der perfekte Chef? Oft antworten Mitarbeiter auf diese Frage mit dem Wunsch, der Chef möge sich authentisch und ehrlich verhalten! Der Diplom-Psychologe Rainer Niermeyer vertritt die These: Wer sich authentisch verhält, wird als Quertreiber wahrgenommen und behindert somit seine eigene Entwicklung.

Am einfachsten zeigt sich, dass authentisches Verhalten zur Einbahnstrasse wird, an

Hetze.

Er hat sein Windows fest im Arm,
und auch dem Modem ist schon warm.

"Mein Windows, was birgst du so bang dein Gesicht?"
"Siehst du, oh User, das Virus dort nicht?
Den Trojanerkönig mit Makro und Wurm?"
"Mein Windows - es ist nur ein Datensturm."

"Betriebssystem, komm, geh mit mir,
gar schöne Spiele spiel ich mit dir,
manch bunte Websites sind am Strand
und auf den Servern gibt's viel Tand."

"Mein User, mein User, und hörst du nicht,
was das Virus mir leise verspricht?"
"Sei ruhig, bleibe ruhig, mein Kind;
es piepst nur das Modem, das wieder mal spinnt."

"Willst, feines Windows, du mit mir geh'n?
mein Makro soll dich kitzeln schön,

Die 12 Trainings- module des Programms Der Führungs- manager :

1.
Die
Führungspersönlichkeit
2.
Unternehmerisch handeln
3.
Erfolgreiche Mitarbeiterführung
4.
Kosten & Rendite
5.
Gewinner - Teams

folgendem Beispiel: Ein Chef, der während des Mitarbeitergesprächs in der Nase bohrt und mit seinem Handy simst, verhält sich vermutlich wirklich "echt", doch wird er mit solchen Verhaltensweisen keine Pluspunkte sammeln. Seine Gesprächspartner werden solch ein Verhalten als unangebracht und provozierend, ja schockierend erleben: "So etwas gehört sich nicht□", "□der Mann hat kein Benehmen". Hinterfragen Sie sich einmal selbst und Sie werden erkennen, je authentischer sich eine Person gibt, desto unglaublicher wirkt sie (im Schlabberlook zum Teammeeting, umgeben von einer penetranten Knoblauchfahne und dem klar formulierten Hinweis, dass das Konzept des Kollegen schwachsinnig sei□).

In seinem neuen Buch "Mythos Authentizität" beschreibt Rainer Niermeyer die Notwendigkeit, soziale Rollen zu spielen. Rollenverhalten hat den Hauptzweck, das eigene Verhalten für andere berechenbar zu machen. So wie man sich als Mutter fürsorglich und beschützend verhält, wird der Vorgesetzte sich als Vorbild geben. Um für sich selbst ein "Rollenskript" zu finden, sprich eine glaubwürdige und überzeugende Position im Führungsalltag einzunehmen, bieten sich vier Schritte an:

1. Herausfinden und analysieren, was mein Umfeld von mir erwartet

Welche Rollenerwartungen werden an mich gestellt? Welche (un-)geschriebenen Regeln und Gesetze gibt es im Unternehmen?

2. Ausloten, welche Erwartungen ich erfüllen kann und wo ich Anpassungsbedarf habe

Welche Fertigkeiten brauche ich in meiner Rolle? Was macht mich berechenbar und glaubwürdig?

3. Überlegen, was für mich typisch ist

Was sind meine markanten Merkmale? Wie möchte ich von meinem Umfeld gesehen werden?

4. Feedback einholen

Wie kommt meine Rolle an? Was kann ich tun, um besser verstanden zu werden?

"Authentizität vs. Selbstvermarktung"

meine Routinen werden
die Bytes dir recht
schütteln,
und löschen und deine
Dateien gut rütteln!"

"Mein User, mein User und
siehst du nicht dort
Trojaner's EXE am
düsteren Ort?"

"Mein Windows, mein
Windows, ich seh's genau,
es glimmt doch mein alter
Schirm nur so grau."

"Ich lieb dich, mich reizt
deine DLL;
und willst du gleich
booten, dann lösche ich
dich schnell!"

"Mein User, mein User, die
Platte läuft an!
Trojaner hat mir ein Leid
angetan."

Dem Surfer grauset's, er
klickt geschwind,
und in der Leitung das Bit
gerinnt;
Er kappt die Verbindung
mit Mühe und Not,
jedoch zu spät - das
Windows ist tot.

6.
Verhandlungen gewinnen

7.
Motivation für Höchstleistungen

8.
Reden vor Publikum

9.
Kundenorientierung

10.
Konflikte meistern

11.
Arbeit und Projekte

12.
Umgang mit Veränderungen

[\(mehr Information\)](#)

Prof. Christoph Ewert spricht in seinem Buch "Personality Marketing" von der Notwendigkeit, dass jeder Mensch, ähnlich einem Produkt, sich seiner Positionierung im Leben bewusst werden sollte. Demnach tut jeder gut daran, sich zu überlegen, mit welcher Kleidung, welchem Auftreten, welchen Aussagen etc. am besten deutlich wird, wofür die betreffende Person steht. Das gipfelt laut Ewert in der Überlegung, was der persönliche USP (unique selling proposition), also das "einzigartige Verkaufsversprechen" ist. Ähnlich Produkten wie Waschmitteln oder Biermarken, entscheidet die Einzigartigkeit eines Angebots über die individuelle Kaufentscheidung. Kunden kaufen nicht das beste Bier, sondern das mit dem höchsten Prestige, der ältesten Tradition, dem höchsten Spassfaktor □

Ein eindrucksvolles und auch kurioses Beispiel für gelungenes Rollenspiel liefert folgende Anekdote: Bei einem Elvis-Contest 1969 in Las Vegas nahm inkognito der echter Elvis teil - und schaffte gerade mal den vierten Platz. Offenbar ist es drei anderen Elvis-Imitatoren gelungen, die Hüften noch "echter" zu schwingen und die Stimme noch schmalziger zu intonieren als Elvis himself!
Fazit: Auf die Inszenierung kommt es an.

Literaturhinweise:

Rainer Niermeyer: Mythos Authentizität (Campus Verlag, Frankfurt)
Christoph Ewert: Personality Marketing (Orell Füssli Verlag, Zürich)

[\(nach oben\)](#) oder [\(nächster\)](#)

400 Ziegelsteine?

Kennen Sie diese Situation: Ein Bewerber auf eine in Ihrem Unternehmen ausgeschriebene Stelle macht im Vorstellungsgespräch einen ausgezeichneten Eindruck. Sie sind von dem Auftreten des jungen Kandidaten beeindruckt, haben aber bereits für die vakante Position eine interne Lösung gefunden. Trotzdem möchten Sie solch einen high-potential-Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen anstellen. Die Frage ist nur, in welcher Abteilung der Kandidat seine Fähigkeiten am besten einbringen kann.

Zitat

"Immer, wenn einer glaubt, er ist schon einer, ist er auf dem besten Weg, keiner zu werden."

Rudi Altig, deutscher Rad-Profi

Zitat

"Es ist erstaunlich, was man erreicht, wenn es einen nicht kümmert, wer die Lorbeeren erntet."

*Harry S. Truman,
33.Präsident der USA
(1945-53)*

Haftungshinweis

zack Training GmbH
übernimmt keine
Haftung oder Garantie

Impressum:

zakk Training GmbH
Erlenstegenstr. 7
90491 Nürnberg

E-Mail:
zakk@zakk-training.de

INTERNET:
www.fuehrungsmanager.de

TEL:
+49-(0)9187-921450

FAX:
+49-(0)180-548-20251494

Geschäftsführer:
Ronald Endler

Handelsregister:
HRB Nürnberg 19743

Da hilft der ultimative Ziegelstein - Test!

Folgendes Briefing sollten Sie dem Kandidaten geben: "Bringen Sie 400 Ziegelsteine in einen sonst leeren Raum. Sie haben dazu 6 Stunden Zeit. Ich lasse Sie jetzt alleine und komme in 6 Stunden wieder zurück".

Zur Auswertung der Aufgabe haben Sie folgende "todsicheren" Bewertungsmaßstäbe:

Wenn er die Steine gezählt hat >>> Buchhaltung
Wenn er die Steine mehrfach gezählt hat >>> Revision
Wenn die Steine wild im ganzen Raum verteilt sind >>> Forschung & Entwicklung
Wenn die Steine in einem undurchschaubaren System angeordnet sind >>> Planung
Wenn er mit den Steinen herumwirft >>> Betriebsleitung
Wenn er schläft >>> Werkschutz
Wenn er die Steine in kleine Stücke zerbrochen hat >>> IT
Wenn er nur so herumsitzt >>> Personalabteilung
Wenn er bereits nach hause gegangen ist >>> Marketing
Wenn er nur aus dem Fenster schaut >>> Strategische Planung
Wenn er aufgeregt mit anderen redet und kein einziger Stein bewegt worden ist >>> Topmanagement

> Sollten Ihre Führungskräfte mit ähnlichen Methoden an die Personalauswahl herangehen, dann empfehlen wir Ihnen dringend, sich mit den Inhalten des Führungsmanagers auseinanderzusetzen - oder zum beten in die Kirche zu gehen!

[\(nach oben\)](#)

für die Inhalte externer Links; für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.