

Die Macht der Emotionen nutzen

Erfolgreiche Unternehmer brauchen soziale Kompetenz

Teamfähigkeit und Kommunikationsgeschick sind im Berufsleben unverzichtbar. Auf das gezielte Erlernen dieser Fähigkeiten wird jedoch hierzulande kein hohes Augenmerk gelegt. Ein Vortrag von Professor Peter Schmieder vor Handwerkern aus Niederbayern und der Oberpfalz rückte das Thema ins Bewusstsein. Handwerkskammer, Arbeitsgemeinschaft für Unternehmensführung im Handwerk (AGU) und Junge Unternehmer Niederbayern-Oberpfalz (JUNO) hatten zu einem Informationsabend ins Straubinger Asam-Hotel eingeladen.

„Was nützt ein hoher IQ, wenn man ein emotionaler Trottel ist?“ – Mit dieser Frage brachte Schmieder auf den Punkt, was in deutschen Unternehmen oft zu beobachten ist: Wenn Probleme mit Mitarbeitern, Lieferanten oder Kunden auftreten, sind die Ursachen dafür meist nicht sachlicher Art, vielmehr liegen sie in emotionalem und kommunikativem Fehlverhalten – man redet aneinander vorbei, die Chemie stimmt nicht oder man kann sich einfach nicht „riechen“. Die Kraft der Emotionen übersteige die Kraft des Sachlichen um ein Vielfaches, sagte Schmieder, der an der Hochschule Deggendorf und an der Universität Leipzig lehrt. Er empfahl den Betriebsinhabern, nachhaltige Beziehungen und Netzwerke aufzubauen, zu pflegen und andere Menschen, zum Beispiel Mitarbeiter, in unternehmerische Entscheidungen einzubeziehen. Es sei wichtig, einen Mitarbeiter nicht nur zu motivieren, sondern in vielmehr nachhaltig zu inspirieren und so eine Identifikation mit den Unternehmenszielen zu erreichen und ihn an den Betrieb zu binden.

Auch im Umgang mit Kunden spiele die emotionale Ebene eine wichtigere Rolle als die fachliche. Viele Unternehmen bieten aus Sicht der Kunden oft identische Produkte und Leistungen an. Das sachliche Entscheidungskriterium für oder gegen ein Angebot entfalle damit. Hier müsse man die Emotionen der Kunden ansprechen und so die Kaufentscheidung beeinflussen. Schmieder zeigte Beispiele aus aktuellen Werbekampagnen und empfahl den Betriebsinhabern, in Verkaufsgesprächen häufiger die Sachebene zu verlassen und auf die emotionale Ebene „umzuschalten“.

Der Referent riet den Unternehmern auch im Berufsalltag die eigene Persönlichkeit zu leben und immer authentisch zu bleiben. Die eigenen Stärken sollten voll ausgeschöpft werden. „Setzen Sie ein, was Sie zur Verfügung haben, spielen Sie mit dem, was Sie können“, empfahl er seinen Zuhörern.

Mehr als 150 Gäste waren der Einladung nach Straubing gefolgt. Wer sich über künftige Veranstaltungen der Handwerkskammer, der Arbeitsgemeinschaft für Unternehmensführung im Handwerk (AGU) oder der Jungen Unternehmer Niederbayern-Oberpfalz (JUNO) informieren möchte, kann dies im Internet tun: www.hwkno.de.

AGU-Vorstand Jürgen Tanne (1. v. l.), Roland Kramschuster, JUNO-Vorstand (2. v. r.), und der stellvertretende Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, Hans Pschorn (1. v. r.), freuten sich, dass sie Professor Peter Schmieder (2. v. l.) als Referenten gewinnen konnten.

Foto: HWK