



1. Empathie

Wer einen hohen IQ hat, kann sicher tolle Monologe führen. In der Verhandlung oder im Gespräch reicht das allerdings nicht – denn mindestens genauso wichtig ist der EQ, der Emotionale Quotient. Emotionale Intelligenz bzw. Empathie, also Einfühlungsvermögen, lassen uns wahrnehmen: Wo steht der andere überhaupt?

Empathie kann man trainieren, indem man sich ganz bewusst in den anderen hineinversetzt: Welche Beweggründe oder Werte hat mein Gegenüber? Wie fühlt er oder sie sich, wenn wir über dieses oder jenes Thema sprechen? So vermeiden Sie nicht nur die „Nerd-Falle“ („Keiner versteht mich“), sondern stärken auch ihre Teamfähigkeit.

Roman Braun live hören – jetzt anmelden!

Hören Sie den Vortrag des Karrierecoach- und Kommunikationsexperten bei den **Business Maniacs 2019**, Österreichs größtem GründerInnen-Event, am 1. Oktober in Wien. **Jetzt kostenfrei anmelden!**

2. Kommunikationsfähigkeit

Wer erfolgreich ist, spricht eine Sprache, die das Gegenüber erreicht. Die Erfolgsformel lautet daher: Erfolg = Leistung x Kommunikation. Oder anders gesagt: Leistung ist wichtig – aber sie geht unter, wenn sie nicht beim anderen ankommt.

Ihre Kommunikationsfähigkeit können Sie verbessern, indem Sie sich an das Gegenüber anpassen: Geschäftlicher Erfolg kommt bei Mitarbeiter A vielleicht durch prägnante Zahlen und Fakten an – bei Mitarbeiter B hingegen zeigen Sie Emotionen und freuen sich über tolle Ergebnisse.

3. Motivation

Erfolgreiche Menschen verfügen über eine hohe intrinsische Motivation und erledigen die unangenehmsten Dinge vor allen anderen Aufgaben. Intrinsisch bedeutet: Sie begeistern sich von innen heraus für eine Tätigkeit, weil sie dahinter das Ziel sehen, das sie verfolgen. Das macht Eindruck bei anderen.

Wer seine intrinsische Motivation steigern will, übt sich in Selbstreflexion: Wo will ich hin? Welche Ziele verfolge ich? Wie hilft mir diese Aufgabe, dorthin zu kommen?

4. Mut

„Wer nichts wagt, der darf nicht hoffen“ wusste schon Schiller. Nur wer auch manchmal Risiken eingeht, der hat Raum für Entwicklung. Und dazu gehört es eben auch, an einer Aufgabe zu scheitern. Doch wer tut das schon gern?

Am leichtesten fällt es, die Komfortzone in kleinen Schritten zu verlassen: zum Beispiel, wenn im Meeting eine komplizierte Aufgabe vorgestellt wird und niemand sich meldet. Wer sich traut, der wird an der Aufgabe wachsen – und geht im schlimmsten Fall mit wertvollen Erfahrungen und etwas schlauer als zuvor aus der Misere.

5. Resilienz

Erfolgreiche Menschen bleiben auch in besonders stressigen Situationen am Boden und stecken andere damit an. Resilienz, also Widerstandsfähigkeit gegen Stress, ist daher eine der wichtigsten Eigenschaften einer Führungsperson.

Doch wie bewahrt man einen kühlen Kopf? Indem man sich ganz bewusst erinnert: Welche schwierigen Situationen habe ich schon überstanden? Oft schien es ausweglos – und trotzdem ist man noch hier und hat die Hürde gut überwunden. Wer sich klar macht, was man schon alles gemeistert hat, der weiß: Auch diese Herausforderung kann ich überstehen.

6. Disziplin

Erfolgreiche Musiker beweisen täglich: Erfolg besteht nur zu einem Teil aus Talent – viel wichtiger ist die Ausdauer, langfristig und konsequent auf ein Ziel hinarbeiten.

Disziplin muss man trainieren, wie einen Muskel: Keine Lust zu trainieren? Ich gehe trotzdem! Keine Muße für eine Aufgabe? Hinsetzen und anfangen! Erst wenn man sich überwindet, eine Sache zu tun, wächst auch der „Selbstdisziplin-Muskel“.

7. Organisationstalent

Jemand der keine oder gar falsche Prioritäten setzt, versinkt leicht im Chaos und kann weder ein gutes Ergebnis präsentieren, noch strenge Deadlines einhalten.

Ein nützlicher Tipp, um sich besser zu organisieren: Am Ende des Tages werden drei Dinge definiert, die am nächsten Tag unbedingt erledigt werden müssen. So wird man automatisch dazu gezwungen, seinen Tagesablauf so zu planen, dass diese drei Erledigungen auf alle Fälle ihren Platz finden.

Weiterlesen: Sechs Regeln, an die sich erfolgreiche Unternehmer halten

Weiterlesen: Unternehmensoptimierung dank Einführung eines Managementsystems

Weiterlesen: So nutzen Sie Kritik an Ihrem Angebot bzw. Ihrer Leistung zu Ihrem Vorteil

Weiterlesen: Ziele setzen, aber richtig: so verleihen Sie Ihrem Business Flügel

Trinergy® ist eine gemäß dem Markenschutzgesetz registrierte Marke.

© Trinergy® International



(+43 1) 985 10 60

Email: team@trinergy.at

www.trinergy.at