

Ergebnis einer aktuellen Umfrage: Jeder Siebte würde am liebsten seinen Chef entlassen!

Die Mehrheit der Beschäftigten (64 Prozent) spule am Arbeitsplatz ein Pflichtprogramm ab, so das Arbeitsklima-Barometer 2008 des IFAK Instituts aus Taunusstein. Der Anteil derer, die innerlich bereits gekündigt haben, liegt demnach bei 24 Prozent - zwei Prozentpunkte über dem Vorjahreswert. Rechnet man die Ergebnisse dieser repräsentativen Befragung hoch, sind 3,8 Millionen Erwerbstätige in Deutschland ihrem Arbeitgeber stark verbunden. 7,6 Millionen sind ohne Bindung und 20,3 Millionen haben eine mäßige Bindung an ihren Arbeitgeber. Schuld an der geringen Verbundenheit der Mitarbeiter sind dem Marktforschungsinstitut zufolge häufig Defizite in der Personalführung. Kurzum: Chefs sind oft die Ursache für zu wenig Motivation und Identifikation am Arbeitsplatz. Waren 2007 immerhin 15 Prozent "motiviert", sank dieser Anteil im Jahr 2008 bereits auf 12 Prozent ab.



Das unterschätzte Potential: Orientierung nach innen

CRM steht für Customer Relationship Management und legt den Fokus nach außen. Natürlich ist die Beziehung zu den Kunden wichtig ... Mitarbeiter und Chefs sind und bleiben hier in der Verantwortung.

Das andere CRM: Chefs Richtig Motivieren betrachtet ausschließlich die Interne Kommunikation eines Unternehmens, vorzugsweise das Miteinander-Umgehen zwischen Chef und Mitarbeitern. Wie viele Untersuchungen zeigen, liegen die größten Probleme eines Unternehmens innen und nicht außen.



Dieser Workshop gibt konkrete Tipps und Ideen, selbst aktiv zu werden. Wie "schief" auch immer die Kommunikation mit Ihrem Chef oder in Ihrem beruflichen Umfeld liegt: es gibt sehr oft praktikable Möglichkeiten der Analyse und der Steuerung. Es ist unerheblich, ob der Chef "weiß" ob er gesteuert wird oder nicht. Entscheidend ist das Ergebnis. - Freuen Sie sich auf einen Tag, um das eine oder andere Ungeklärte zu klären und gestärkt in Ihren Businessalltag zurück zu kehren.

Ein Tag, der wirklich nützlich für Sie wird. Garantiert!

Die Vorträge und Workshops von Trainer und Jongleur Stephan Ehlers sind erfrischend anders und nicht selten mit nachhaltiger Wirkung. Dabei verteuflert er die "gängigen" Führungsprinzipien und Managementmethoden und stellt eine Vielzahl gut gemeinter Thesen und Meinungen in Frage. Dazu gehört u.a. die typisch deutsche Eigenart der überwiegenden Zahl von Chefs und/oder Personalleitern, immer erst Schwächen beseitigen zu wollen, anstatt Stärken der Mitarbeiter auszubauen. Er plädiert dafür, Arbeit mit Leben zu verbinden und nicht als unvereinbare Gegensätze zu behandeln.

In seinem Workshop "CRM - Chefs Richtig Motivieren" wird Ehlers auch Management- und Führungsgrundsätze beschreiben, die so trivial erscheinen, dass man sie schon lange aus dem Blickfeld verloren hat und gerne wieder an dessen Existenz erinnert wird. Die Teilnehmer erhalten wertvolle Anregungen für die Praxis, lernen die Unterschiede zwischen "Wichtig + Dringend" sowie "Effektivität + Effizienz" ... und wie man diese Begriffe überzeugend seinem Chef erklärt. Weiterhin wird er Tipps zur Bewältigung von "Komplexität" und natürlich den "Umgang mit Chefs" geben. Viele stellen sich genau diese Frage:

"Wie manage ich meinen Chef?"

Obwohl fast alle Menschen einen Chef haben, wird praktisch nichts darüber geschrieben oder gelehrt, wie man Chefs managt. Ehlers: "Sie haben im Berufsleben häufig nur die Wahl zwischen zwei Möglichkeiten für den Umgang mit Ihrem Chef: "Sie managen oder erdulden ihn/sie." Ehlers nutzt seine gradlinige Vortragsweise und seine ungewöhnlichen Didaktik-Instrumente (u.a. Jonglierbälle, Glaskugel, Zollstock, Telefonhörer) dazu, die Teilnehmer aktiv einzubeziehen. Der Workshop soll dazu anregen, eigene Positionen (auch grundlegend) einmal zu überdenken und lieb gewonnene Gewohnheiten und Ansichten zu revidieren.

Ach ja, sein Hautnahdichtdranmitmachjonglierprogramm werden Sie ebenfalls kennen lernen. Passend zum Thema werden Sie (!) ein, zwei, vielleicht sogar drei Bälle jonglieren.



Stephan Ehlers

Nach seinen Ausbildungen zum Bank- und Werbekaufmann, lernte Stephan Ehlers (Jahrgang 1961) bei einigen Agenturen und Fachverlagen (u.a. Flaskamp/Berlin, Markt-Kommunikation/München, Quintessenz/Berlin, Hüthig/Heidelberg, Vogel Verlag/Würzburg, Weka/Kissing) u.a. als Projektleiter, Redakteur, Vertriebsleiter, Herausgeber, Anzeigenleiter das „Kommunikationshandwerk“ mit der Ware Information. In der Zeit als Geschäftsführer der Online-Anbietervereinigung und Projektleiter beim Institut für Btx und Telematik widmete er sich der wachsenden Bedeutung von Telekommunikation und Internet für die „Ware“ Information. In der Zeit entstand 1994 sein erstes Buch „Telekommunikation Dienste, Übersichten und Entscheidungshilfen“ (Verlag Technik). Als Vertriebsleiter beim Managementseminarinstitut Hohenstein sowie Trainer für Motivation und Kommunikation konzentrierte er sich nun mehr auf die Vermittlung von Informationen zwischen Menschen und deren höchst unterschiedliche Auswirkung auf Verhalten.

Stephan Ehlers gründete 1995 sein Unternehmen FQL - Agentur für Kommunikationsmanagement und ist seither als Trainer, Referent, Moderator und Profi-Jongleur für namhafte Unternehmen tätig (u.a. adidas, Deutsche Telekom, Commerzbank, McKinsey, Siemens, Nestlé, Ernst & Young, IKEA, Merck, Fujitsu, McDonalds). Gefragt sind u.a. auch seine informativ-unterhaltsamen Beiträge als Autor oder Referent zu Themen wie „Erfolgsgeheimnisse für Erfolgsverantwortliche“ oder „Kommunikation 2.0, Verhalten 2.0“. So gewann er 2001 u.a. den Management-Business-Award sowie den TAGESSPIEGEL-Rhetorik-Wettbewerb. 2007 wurde Stephan Ehlers beim CONGA AWARD unter die Top Ten in der Kategorie „Künstler & Performance“ gewählt. Mehr als 25.000 Fachleute, darunter namhafte Persönlichkeiten aus der Tagungs- und Kongressbranche, hatten die Möglichkeit, in einer groß angelegten Befragung ihre Favoriten zu benennen. Wie beim großen Bruder „Oscar“ wählen hier eine Vielzahl von Experten die Besten. 2008 wird sein Workshop „CRM Chefs Richtig Motivieren“ mit dem „Innovationpreis 2008“ der Initiative Mittelstand ausgezeichnet.

Stephan Ehlers ist auch als Buchautor erfolgreich. Sein Buch "REHORULI - Jonglieren lernen mit Erfolgsgarantie!" ist in deutsch und englisch erhältlich (Ausgaben in französisch und russisch werden zur Zeit vorbereitet). Sein neues Buch "Wer im Business jongliert, sollte richtig jonglieren lernen" (ISBN 978-3-940965-08-0 - 19,90 €) wird im Dezember 2008 erscheinen.

