

Eric Krauthammer

# Leadership – auf den Punkt gebracht

Rationale und emotionale Tools für den  
erfolgreichen Umgang mit Menschen

 Springer Gabler

Eric Krauthammer

# Leadership – auf den Punkt gebracht

Rationale und emotionale Tools für den  
erfolgreichen Umgang mit Menschen



Springer Gabler

---

Leadership – auf den Punkt gebracht

---

Eric Krauthammer

# Leadership – auf den Punkt gebracht

Rationale und emotionale Tools  
für den erfolgreichen Umgang mit  
Menschen

Aufgeschrieben von Dr. Jürgen Brenner



**Springer** Gabler

Eric Krauthammer  
Chemin des Frênes 11  
CH-1295 Tannay  
Schweiz

ISBN 978-3-658-07277-3  
DOI 10.1007/978-3-658-07278-0

ISBN 978-3-658-07278-0 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2015

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

*Lektorat:* Ulrike M. Vetter

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media ([www.springer.com](http://www.springer.com))

*„Das Einzige, was  
zählt,  
ist das Resultat“ \**

*Eric Krauthammer*

\* Rationales Tool

*„Verstand und Verstehen, der Anfang der Menschlichkeit.“*

*„Jeder Tag ist ein  
schöner Tag“ \**

*Eric Krauthammer*

\* Emotionales Tool

*„Das Herz hat seine Gründe, die der Verstand nicht kennt.“*

**Meine Investition in die**  
*Sechs*  
*Kernkompetenzen*  
*zum erfolgreichen*  
*Führen*

*„Auch wenn Sie dieses Buch geschenkt bekommen haben, lohnt es sich, es zu lesen!“*

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>Einführung</b> .....	XIII
<b>Was ist ein Tool?</b> .....	XV
<b>Kapitel 1 Sozialverhalten und Führung</b> .....	1
<b>Kernkompetenz 1 Investition in die Entwicklung meines Sozialverhaltens und meiner Führungsfähigkeit</b>	
1.1 Was ist der Sinn meines Lebens, und was zählt wirklich? .....	4
Auf den Punkt gebracht! .....	7
1.2 Warum sind nur Menschen erfolgreich, die zuerst in sich investieren? .....	9
Auf den Punkt gebracht! .....	16
1.3 Warum immer so negativ? .....	18
Auf den Punkt gebracht! .....	21
1.4 Warum ist Zeitmanagement Lebenszeit? .....	23
Auf den Punkt gebracht! .....	30
<b>Kapitel 2 Führungsverantwortung</b> .....	33
<b>Kernkompetenz 2 Investition in meine Führungsverantwortung</b>	
2.1 Warum liegt in der Kürze die Würze? .....	34
Auf den Punkt gebracht! .....	36
	IX

2.2	Warum wir verstehen müssen, worum es geht? .....	38
	Auf den Punkt gebracht! .....	41
2.3	Wie öffnen wir Türen in den Köpfen? .....	43
	Auf den Punkt gebracht! .....	45
2.4	Warum wir keine Produkte verkaufen, sondern einen Auftrag? ...	47
	Auf den Punkt gebracht! .....	50
2.5	Warum ist der Weg nicht das Ziel? .....	52
	Auf den Punkt gebracht! .....	55
<b>Kapitel 3 Menschen .....</b>		<b>57</b>
<b>Kernkompetenz 3 Meine Investition in Menschen</b>		
3.1	Was möchten wir über unsere Unternehmenskultur in der Zeitung lesen? .....	58
	Auf den Punkt gebracht! .....	62
3.2	Warum Kommunikation unser Leben bestimmt? .....	64
	Auf den Punkt gebracht! .....	66
3.3	Warum können wir uns keine schlechten Mitarbeiter leisten? ...	68
	Auf den Punkt gebracht! .....	71
3.4	Wie führen wir ein Mitarbeitergespräch? .....	73
	Auf den Punkt gebracht! .....	75
3.5	Wie fördern, wie fordern wir? .....	76
	Auf den Punkt gebracht! .....	83
<b>Kapitel 4 Strategien .....</b>		<b>85</b>
<b>Kernkompetenz 4 Meine Investition in Strategien</b>		
4.1	Was verstehen wir unter dem Begriff Strategie? .....	86
	Auf den Punkt gebracht! .....	89
4.2	Warum ohne Leitbild das Herz des Unternehmens fehlt? .....	91
	Auf den Punkt gebracht! .....	94
4.3	Wie die Strategie nicht scheitern wird? Das „Krauthammer Strategiehaus“ .....	96
	Auf den Punkt gebracht! .....	108
4.4	Was noch sehr wichtig ist? .....	111
	Auf den Punkt gebracht! .....	115

<b>Kapitel 5 Kunden und Partner</b> .....	117
<b>Kernkompetenz 5 Meine Investition in die Kunden- und Partnerbeziehungen</b>	
5.1 Warum Kunden und Partner uns nicht stören? .....	118
Auf den Punkt gebracht! .....	127
5.2 Warum wir ohne Netzwerk unseren Laden schließen können? ...	129
Auf den Punkt gebracht! .....	133
5.3 Warum Kundenzufriedenheit kein Garant für den Erfolg ist? ...	135
Auf den Punkt gebracht! .....	142
<b>Kapitel 6 Visionen</b> .....	145
<b>Kernkompetenz 6 Meine Investition in visionäres Denken</b>	
6.1 Warum visionäres Denken keine Krankheit ist? .....	146
Auf den Punkt gebracht! .....	149
6.2 Wie werde ich die Fußfessel Komfortzone los? .....	151
Auf den Punkt gebracht! .....	158
6.3 Was bleibt zu tun? .....	160
Auf den Punkt gebracht! .....	164
<b>Das „Krauthammer-Prinzip!“</b> .....	167
Auf den Punkt gebracht! .....	169
<b>Zum letzten Mal auf den Punkt gebracht!</b> .....	170
<b>Begriffsdefinitionen und Tools</b> .....	173
<b>... und noch etwas</b> .....	179
<b>Danke</b> .....	181
<b>Der Autor</b> .....	183
<b>Für wen ist dieses Buch?</b> .....	185

---

# Einführung

Es gibt sehr viele Bücher zum Thema Führen auf dem Markt. Nun gibt es sehr viele plus EINS. Und das halten Sie gerade in Ihren Händen.

Warum wird dieses Buch in Ihrem Bücherregal nicht verstauben und damit das Schicksal vieler anderer Bücher teilen?

Ich möchte Ihnen vermitteln, welche Eigenschaften erforderlich sind, um eine erfolgreiche Führungspersönlichkeit zu werden. Nicht bloße Theorie, sondern erlern- und anwendbares Handwerkszeug. Ich nenne es die rationalen und emotionalen Tools, mit denen Sie, kopf- und bauchgesteuert, Ihre Zukunftsfähigkeit stärken und Veränderungen gemäß meiner Erfolgsformel umsetzen können.

$$E = (W + F) \times U^2$$

Erfolg gleich *W*issen plus *F*antasie mal *U*MSETZUNG<sup>2</sup>

**Warum nur die Umsetzung den Erfolg garantiert?**

Die Umsetzung können Sie nicht allein bewältigen. Sie sind auf Menschen angewiesen, auf ein Team. **Sie** weisen den Weg. **Sie** führen. Und unter Führen verstehe ich, Menschen in Bewegung setzen, um außergewöhnliche Resultate zu erreichen! Denn nur das Ergebnis zählt!

Dieses Buch ist eine einzigartige Gelegenheit für **Sie** als Führungskraft, sich und die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens noch besser in den Griff zu bekommen.

Grundvoraussetzung ist, dass die vorgeschlagenen „Tools“, nach jedem Kapitel zusammengefasst unter



**Auf den  
Punkt  
gebracht!**

**Sie** ansprechen und **Sie** bereit sind, sie für eine Verhaltensänderung umzusetzen.

**Umsetzung (U2) = Die praktische Anwendung muss erkennbar sein!**

Führen beginnt mit dem ersten Mitarbeiter.

Was sich verändern kann, sind die Führungsebene und der Verantwortungsbereich.

Was sich in der Führung nicht verändern sollte, ist der **Umgang mit den Menschen**.

Das Buch hilft Ihnen, mit konkreten „Tools“ den Umgang mit Menschen positiver, produktiver und erfolgreicher zu gestalten.

---

# Was ist ein Tool?

Ein Tool ist ein Werkzeug. Es hat sich aus unserem Wissen und unserer Erfahrung entwickelt. Allerdings ist Wissenserweiterung durch Lesen, Hören und Sehen noch kein Tool. Ich nenne es das „Buchwissen“ \*, das „know, what to do!“ Aus dem Buchwissen müssen wir ein „Handwerkswissen“ \* entwickeln, das „know, how to do!“ . Denn nicht unser Wissen, sondern unser TUN verändert die Welt!

*Aus dem Leben*

*Mein Taxifahrer versucht, bei seinen Fahrten immer neue Wege zu finden, um seine Kunden schneller an das gewünschte Ziel zu bringen. Bisweilen fährt er auch längere Strecken und Umwege, um schneller ans Ziel zu kommen, und manchmal auch, um mehr zu verdienen. Das kann ziemlich in die Hose gehen, sollte sich der Kunde in der Gegend auskennen und den Taxifahrer darauf aufmerksam machen. So oder so, nicht das Buchwissen, sondern das Handwerkswissen, die praktische Umsetzung, erlaubt ihm, seine Routen zu finden.*

*Ganz im Gegensatz zu meinem Bankberater: Er hat einen einzigen Arbeitgeber. Der Taxifahrer hat viele. Er hat durchaus einige Optionen, sich seine Kunden auszusuchen.*

*Der Bankberater hat eine Vorstellung von Stabilität seiner Stellung, doch beim ersten „Schüttelfrost“ der Bank wird ihm die Fragilität seiner Position klar. Der Taxifahrer hingegen lebt in der Vorstellung seiner Variabilität bei gleichzeitig gefühlter Instabilität. Dennoch ist er viel robuster.*

\* Buch- und Handwerkswissen inspiriert von Nassim Nicholas Taleb

Was möchte ich Ihnen damit sagen?

Was wir brauchen, ist Wissen, doch Wissen ohne produktive Umsetzung verändert nichts auf dieser Welt. Ich versuche, Ihnen die Umsetzung mit Tools zu erleichtern.

Sie werden feststellen, dass ich häufig bewusst wiederhole. Damit erhoffe ich mir, dass sich Gedanken, Ideen und Tools bei Ihnen einquartieren und zu einer merkbaren Verhaltensänderung führen können. Ich wünsche mir, dass Sie auch in vielen Jahren noch sagen werden: „Da habe ich doch mal etwas gelesen, was mein Leben als Mensch und Führungskraft wirklich positiv verändert hat!“

Die Tools sind in zwei Kriterien eingeteilt:

1. Das rationale Tool, das aus dem Kopf kommt. Es ist vom Verstand gesteuert, leicht anwendbar und hat eine sofortige Wirkung.
2. Das emotionale Tool, das aus dem Herzen, aus dem Bauch kommt. Dieses Tool verlangt von Ihnen eine Denkpause und eine Entscheidung: „Bin ich bereit, meine Einstellung und mein Verhalten bewusst und ehrlich zu verändern?“

Einige Tools sind Ihnen sicher bekannt und Sie wenden sie schon an, andere sind neu. Das ist die Chance für Sie. Überstürzen Sie nichts, gehen Sie besonnen vor und kontrollieren Sie Ihre Erfolge.

Ich verspreche Ihnen, Sie werden überrascht sein.

**Man muss Menschen mögen**, ist der rote Faden und die **erfolgreiche Umsetzung in die Praxis**, der Kern dieses Buches.

Es ist gleichzeitig die Weitergabe meiner lebenslangen Erfahrung. Immer auf der Suche nach Neuem, niemals Gegebenes als gegeben akzeptieren, immer hinterfragen, fördern und fordern und alles kreativ und messbar auf den Punkt bringen!

**Eine unbedeutende Investition in ein Buch und eine bedeutende Investition in Ihren Erfolg.**

Ich wünsche Ihnen viel Freude und Erfolg in der Umsetzung!