

„“

7 PRINZIPIEN

” SPRINGERDIPPOLD “

7 PRINZIPIEN SHAPE

SHAPE Personalities ist neuronales Networking



1

„GUTES KARMA KOMMT VON CHARISMA“

2

„DIE 4-FACH-WIRKUNG ALS FÜHRUNGSKRAFT“

3

„NUDGING IST DIE BESTE WAFFE, UM ZU FÜHREN“

4

„DRESSED FOR SUCCESS KLEIDER MACHEN LEUTE!“

5

„THINK BIG“

6

„GROSSE IDEEN - GROSSE TATEN“

7

„DIE 55-38-7-REGEL FÜR MEHR
GLAMOUR-LEADERSHIP“



1

„GUTES KARMA KOMMT VON CHARISMA“

Vom transaktionalen zum transformationalen Führungsstil

James McGregor Burns, Nobelpreis 2017 – Richard H. Thaler: NUDGE

Transformationale Führung ist ein Konzept für einen Führungsstil, bei dem durch das Transformieren (lat.: transformare - umformen, umgestalten) von Werten und Einstellungen der Geführten – hinweg von egoistischen, individuellen Zielen, in Richtung langfristiger, übergeordneter Ziele – eine Leistungssteigerung stattfinden soll.

Transformationale Führungskräfte versuchen, ihre Mitarbeiter intrinsisch zu motivieren, indem sie beispielsweise attraktive Visionen vermitteln, den gemeinsamen Weg zur Zielerreichung kommunizieren, als Vorbild auftreten und die individuelle Entwicklung der Mitarbeiter unterstützen.

2

„DIE 4-FACH-WIRKUNG ALS FÜHRUNGSKRAFT“

Sender mit 4 Schnabeln, Empfänger mit 4 Ohren

F. Schulz von Thun Kommunikationsquadrat

Wenn ich als Führungskraft spreche, bin ich auf 4-fache Weise wirksam ohne es zu wissen. Jede meiner Äußerungen enthält, ob ich will oder nicht, 4 Botschaften. Diese wirkungsvoll einzusetzen macht mich und meine Botschaft glamourös. Wie oft setze ich bewusst eine Selbstoffenbarung mit dem berühmten „**ICH**

habe erlebt“ ein und nicht, „**MAN** hat festgestellt dass...“? Die Selbstkundgabe ist eine Kostprobe der eigenen Persönlichkeit, Gefühle, Werte, Eigenarten und Bedürfnisse und damit Ausdruck meines Glamours.

3

„NUDGING IST DIE BESTE WAFFE, UM ZU FÜHREN“

Emotio vor Ratio

Donald Hebb'sche synaptische Plastizität und aktive Anpassungsfähigkeit des Gehirns, Nobelpreis 2017 - Richard H. Thaler: NUDGE

Warum so ernst? Intensität und Emotionen sind der Dünger der Neuroplastizität und damit der Motor für Veränderung und des eigenen Glamour-Faktors. Emotionen haben einen direkten Einfluss auf die Chemie im Gehirn, insbesondere auf die Ausschüttung von Botenstoffen (Neurotransmittern), die für die Signalübertragung ebenso wichtig sind wie

für den Ausbau neuronaler Verknüpfungen und damit Veränderungen im Gehirn aktivieren. Man verändert individuelles Verhalten und Entscheidungen durch sogenannte Defaults in die optimale Richtung, indem man Standards - am besten emotional aufgeladen einführt und kommuniziert: **#nudge** ist das neue Führen!

4

„DRESSED FOR SUCCESS KLEIDER MACHEN LEUTE!“

The Effect of Attire on Forensic Competitors and Judges: Does Clothing Make a Difference?

M. Anway Jones

Es ist eine Frage des Respekts der Aufgabe gegenüber und es hat einen psychologischen Effekt, sich Gedanken über seinen eigenen Stil, Auftreten und Kleidung zu machen. Wenn wir uns kleiden wie erfolgreiche Menschen und unseren eigenen Stil kreieren, dann verhalten wir uns auch so – persönlich und mit dem gewissen „**Glamour**“. Unser Selbstbewusstsein steigt und es steigt der Anspruch dem eigenen

Bild gerecht zu werden. Projektion, ein psychologischer Abwehrmechanismus, wird oft negativ beurteilt, in diesem Fall hat Projektion eine gesunde Wirkung für sich selbst und auch für Ihre Umgebung. Erfolgreiche Menschen und die die nach Erfolg „aussehen“ sind anziehend! **Wichtig:** Gute Worte müssen jetzt der Kleidung folgen.

5

„THINK BIG“

Wirtschaftsstrategie Neuseeland

1980er zur Verringerung der Abhängigkeit von anderen Ländern

Groß denken, bedeutet keine Angst zu haben. Es bedeutet sich und Andere eher zu überschätzen als zu unterschätzen und das bedeutet auf Potentiale und Chancen zu achten, denn an Schwächen und Risiken. **Stärken stärken** ist ein alter Glamour-Spruch, der heute eine Renaissance erfährt. Verbalisieren Sie Ihre Stärken und Potentiale und MitarbeiterInnen glauben an Sie und Ihre großen Visionen.

6

„GROSSE IDEEN - GROSSE TATEN“

Anna-Karenina von Leo Tolstoi

Klaus Grawe'sche Konsistenztheorie

MitarbeiterInnen sind auf der Suche nach Antworten auf die großen Fragen des Lebens. Warum mache ich das, Was mache ich eigentlich, Wie muss ich es machen, damit es erfolgreich ist. Die Antworten, die uns Tolstoi gibt, haben etwas Zeitloses: Sie sind aus seiner Zeit heraus zu verstehen, doch bleibt es seinen Lesern unbenommen, zu anderen Antworten zu gelangen. **»Alle glücklichen Familien gleichen einander, jede unglückliche ist auf ihre eigene Weise unglücklich.«** Dieser erste Satz

des Romans wird auch als **»Anna-Karenina-Prinzip«** bezeichnet, und Führungskräfte mit dem Glamour-Faktor tun gut daran, auch mehr als 130 Jahre nach seinem Erscheinen dran zu glauben, dass es nicht an Gültigkeit verloren hat. Versuchen Sie die Prinzipien einer glücklichen Familie auf Ihre „Bürofamilie“ zu antizipieren und Sie werden Erfolg haben: Zusammenarbeit, Starke unterstützen Schwächere, Fairness, Transparenz, Offenheit, Moral und Ethik.

7

„DIE 55-38-7-REGEL FÜR MEHR GLAMOUR- LEADERSHIP“

Inference of Attitude from Nonverbal Communication in Two Channels

Mehrabian und Ferris

Die „Kanzlerinnen-Raute“ ist seit Jahren in aller Munde und damit die Bedeutung von nonverbaler Kommunikation für die eigene nonverbale Kompetenz und den eigenen **Glamour-Faktor**.

Die Studie von Albert Mehrabian besagt, nur wenn es Ihnen gelingt, 55% Ihrer Wirkung durch Ihre eigene Körpersprache zu erzielen, z.B. durch Körper-

haltung, Gestik, Augenkontakt, 38% durch ihre Stimmlage Effekte beim Gegenüber erzeugen und sich auf 7 Prozent glaubwürdigem Inhalt konzentrieren, haben Sie verstanden wie Sie Ihren eigenen Glamour-Faktor einfach erhöhen können.

” SPRINGERDIPPOLD “

**Auf der Höh 13
83607 Holzkirchen am Tegernsee**

**info@springerdippold.de
www.springerdippold.de**

**Stefanie Springer +49 173 38 32 937
Erich Dippold +49 176 16 06 1967**

©SPRINGER DIPPOLD 2021