

# CN

CORPORATE NAVIGATORS

## DIE NEUE WELT DER LOGISTIK

**Jetzt die Weichen richtig stellen!**

# Selbstführung in volatilen Zeiten

**Eine wichtige Kernkompetenz für Unternehmenslenker**

**Silke Biedka, Leadership Navigator**

**Oktober 2020**



Corporate Navigators

Jetzt die Weichen richtig stellen!

# Selbstführung in volatilen Zeiten

**Eine praktische Navigationshilfe zur wirkungsvollen Selbstführung in volatilen Zeiten entlang der fünf Kompetenzen bewusster Unternehmensführung.**

Silke Biedka, Leadership Navigator  
Oktober 2020

Als Corporate Navigators haben wir fünf wesentliche Kernkompetenzen für eine bewusste Unternehmensführung identifiziert:

- Haltung & Position
- Kompetenz & Substanz
- Kundenfokus
- Anpassungsfähigkeit
- Nachhaltigkeit

Diese Kompetenzfelder können Sie als pragmatische Navigationshilfe nutzen. Als Leadership Navigator schaue ich durch die Brille „Führung“. Hier unterscheide ich zwischen Mitarbeiterführung und Selbstführung.

## **Wirkungsvolle Selbstführung – Eine Kernkompetenz für Unternehmenslenker**

Nachfolgend führe ich auf, wie Sie als Unternehmenslenker dieses Know-how für Ihre Selbstführung nutzen können: Als CEO, Geschäftsführer oder Topmanager werden Sie mir zustimmen, dass Sie im Grunde von niemandem geführt werden (Führung im besten Sinne).

Hier gilt der Leitsatz: „Führe dich selbst, sonst führt dich niemand.“

Gerade in kritischen Situationen benötigen Sie eine optimale Selbstführung, um einen kühlen Kopf zu bewahren. Doch sich selbst zu führen ist nicht immer einfach, denn dazu müssen Sie sich selbst der beste Sparringspartner, Coach und Fragensteller sein.

Diese Reflexionstechnik hilft Ihnen, sicher durch unternehmerische Herausforderungen zu navigieren. Ihre täglichen Herausforderungen sind oftmals vielfältig - wie z.B. Krisensituationen, drohender Kundenverlust, eskalierende Konfliktsituationen, bevorstehende schwierige Gespräche, Verhandlungen oder Veränderungsnotwendigkeiten.

## **So justieren Sie ihren Kompass**

### **1. Haltung & Position**

Unsere innere Haltung steuert unser Handeln und die Energie folgt der Absicht. So kreieren wir, wenn auch oftmals unbewusst unsere eigene Realität – unsere äußere Wirklichkeit.

Es ist mehr als sinnvoll, immer wieder seine innere Haltung über sich und das Leben zu überprüfen. Es ist jedoch absolut notwendig, dies in schwierigen Situationen zu tun.

### Reflexionsfragen Haltung & Position

- Was ist meine innere Haltung zu dieser Situation?
- Welche innere Haltung wäre sinnvoll?
- Welche Resonanz möchte ich erzielen und welche innere Haltung wäre dazu notwendig?
- Was brauche ich, um diese innere Haltung einnehmen zu können?
- Gibt es jemanden, der mir dabei helfen kann? Wenn ja, wer und was genau wünsche ich mir von dieser Person?

### Position beziehen

- Positionieren Sie sich entsprechend Ihrer bewusst eingenommen inneren Haltung.
- Wie können Sie diese Haltung ins Handeln bringen?
- Bleiben Sie authentisch und glaubwürdig.

## 2. Kompetenz & Substanz

Kompetenz umfasst alle Fähigkeiten, die Sie zur Verfügung haben. Dies schließt Wissen, Erfahrung, Denkvermögen, Fachkompetenz sowie soziale und emotionale Kompetenz mit ein.

Mit Substanz meine ich in diesem Zusammenhang, das Vermögen, Ihr Wissen als Können in die Wirkung zu bringen - Ihr Kompetenzfundament.

### Reflexionsfragen Kompetenz & Substanz

- Welche Kompetenzen/Fähigkeiten werden in dieser Situation besonders benötigt?
- Über welche dieser Kompetenzen verfüge ich?
- Wie kann ich diese in die Anwendung/Wirkung bringen?
- Wie kann ich mich zum Wohle aller Beteiligten einbringen - eine Win-win-Situation schaffen?
- Welche wichtigen Fähigkeiten fehlen mir vielleicht für diese Situation?
- Wer verfügt über diese Kompetenzen und wie kann ich diese Person gewinnen/einbinden?

## 3. Kundenfokus

Bei diesem Kompetenzfeld geht es mir vor allem um die Fähigkeit des Perspektivenwechsels. Wer auch immer auf der „anderen Seite steht“, stellen Sie sich uneingeschränkt in dessen „Schuhe“ hinein.

Ganz gleich ob externer oder interner Kunde; ein Mitarbeiter, dem Sie einen Dienst zu erweisen haben; Partner oder Mitbewerber – wer sein Gegenüber lesen kann, bleibt im Driver Seat!

### Reflexionsfragen Kundenfokus

- Wenn ich mich zu 100 Prozent in die Schuhe meines Gegenübers stelle, wie nehme ich die Situation dann wahr?

- Wie geht es meinem Gegenüber in/mit dieser Situation?
- Wenn ich die Situation aus der Vogelperspektive betrachte, was nehme ich dann wahr?
- Was sind die größten Schmerzen, Sorgen, Ängste meines Gegenübers? Woran mache ich das fest?
- Wie kann ich dafür sorgen, dass es meinem Gegenüber maximal gut mit mir/uns geht?
- Wie kann ich ein Teil der Lösung sein?
- Mit welchem Angebot kann ich mich bei meinem Gegenüber (im besten Sinne), unvergesslich machen?

#### 4. Anpassungsfähigkeit

Hier ist nicht die Frage, ob Sie sich anpassen sollten - hier geht es darum wann, wie und vor allem wie schnell können Sie das tun. Sie beweisen Anpassungsfähigkeit, wenn Sie offen, lernfähig und flexibel sind. Kurz-, mittel- und langfristige Veränderungsnotwendigkeiten erkennen und kontinuierlich Bestehendes optimieren. Sie stehen für Innovation, wirken auf andere inspirierend und vermögen Veränderungen zu initiieren und umzusetzen.

##### Reflexionsfragen Anpassungsfähigkeit

- Wenn ich ohne jegliche Begrenzung auf die Situation schaue (weißes Blatt) – was wäre eine optimale Lösung, Herangehensweise, welche Rahmenbedingung sind notwendig?

- Was spiegelt (mir) diese Situation?
- Wie kann ich in dieser Situation einen „Lucky Punch“ machen?
- Ganz ehrlich, wie offen stehe ich der Situation gegenüber?
- Bin ich veränderungsbereit oder will ich Recht haben?
- Was gibt es hier für mich zu lernen?
- Welches Optimierungspotential kann ich erkennen?
- Auch, wenn es unbequem ist - wo und wie muss ich mich anpassen/verändern, damit sich etwas verändern/bewegen kann?
- Wie kann ich inspirieren?
- Wie kann ich hier vorangehen?
- Wie kann ich hier Vorbild für Anpassungs- und Veränderungsfähigkeit sein?

#### 5. Nachhaltigkeit

Aus meiner Sicht gehören Nachhaltigkeit und Sinnstiftung untrennbar zusammen. Das Ziel eines gut geführten Unternehmens sollte es sein, einen Mehrwert für alle zu schaffen. Dabei ist es wichtig Ökonomie, Ökologie und Soziales zu berücksichtigen. Menschen zieht es heute eher zu Unternehmen, die sich an höheren Werten orientieren.

Wenn Sie sich und Ihr Unternehmen hier gut aufstellen und ausrichten, dann ist Erfolg das, was folgt - denn die Energie folgt immer der Absicht.

## Reflexionsfragen Nachhaltigkeit

- Was wäre eine nachhaltige Lösung?
- Wie könnte eine Lösung/ein Angebot/ein Deal zum Wohle aller aussehen?
- Was passiert wohl, wenn ich meinem Gegenüber mit maximalem Wohlwollen begegne?
- Wenn alle so agieren würden, wie ich, wäre die Um(Welt) dann gesünder?
- Die Weichen, die ich heute stelle, in welche Zukunft führen diese?
- Welche Unternehmenswirklichkeit erschaffe ich?
- Erfüllt meine/unsere Unternehmung einen Sinn, der dem Großen und Ganzen dient? Haben wir ein Corporate Why?
- Ermögliche ich meinen Mitarbeitenden, dass sie sich persönlich entfalten können? Schaffe ich ein Personal Why?
- Sehe ich meine Führungsaufgabe darin, den Mitarbeitenden zu helfen, ihre Schnittmenge dieser Whys zu finden? Sorge ich für ein Shared Why?

## Fazit

Eine konsequente **Selbstreflexion**, ist der **Schlüssel zur wirkungsvollen Selbstführung**. Dazu sollten Sie bereit sein, sich und Ihr Handeln regelmäßig zu hinterfragen.

Das Mittel der Wahl ist hierzu das Fragenstellen. Haben Sie den Mut sich selbst unbequeme Fragen zu stellen – Fragen, die Sie aus Ihrer (vermeintlichen) Komfortzone „schupsen“.

**Denn Wachstum findet nur außerhalb unserer Komfortzone statt.**

Corporate Navigators  
im Web:  
**[corp-navigators.com](http://corp-navigators.com)**



Corporate Navigators  
bei: **[LinkedIn](#)**





CORPORATE NAVIGATORS

## DIE NEUE WELT DER LOGISTIK



**Silke Biedka**

Leadership Navigator

[silke.biedka@corp-navigators.com](mailto:silke.biedka@corp-navigators.com)

Silke Biedka ist Expertin für Menschenführung im digitalen Wandel. Als Emotionaler-Bodyguard begleitet Sie seit 20 Jahren die Top-Führungskräfte der Wirtschaft – seit 8 Jahren ist sie verstärkt in der Logistik-Branche tätig. Sie gilt als ausgewiesene Beziehungs- und Führungsexpertin. Im digitalen Wandel ist für sie das Führungskönnen der Unternehmensköpfe von entscheidender Bedeutung. Besonders in den Bereichen Bewusstsein-Führen, Mentale-Change-Prozesse und dem Schaffen einer zeitgemäßen Führungskultur sieht sie großen Entwicklungsbedarf. Für sie geht es mehr denn je darum, die Menschen mitzunehmen, ihnen Orientierung zu geben und ihnen Vorbild für Veränderungsfähigkeit zu sein.

**Corporate Navigators**

[corp-navigators.com](http://corp-navigators.com)

**Wir lieben Logistik in alle ihren Facetten.** Die Corporate Navigators sind ein Netzwerk ausgewiesener Logistik-Experten mit umfassender Branchen- und Führungserfahrung. Treffen Sie unsere Experten und erfahren Sie, wie **bewusste Unternehmensführung** Ihr Unternehmen erfolgreich macht.

