



SAGEN, was Sache ist.  
MACHEN, was weiterbringt.

GABAL

## Klartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt. (Dein Business)

 **Download**

 **Online Lesen**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

# **Klartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt. (Dein Business)**

*Dominic Multerer*

**Klartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt. (Dein Business) Dominic Multerer**

 [Download Klartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiter ...pdf](#)

 [Online lesen Klartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weit ...pdf](#)

## **Downloaden und kostenlos lesen Klartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt. (Dein Business) Dominic Multerer**

---

208 Seiten

Pressestimmen

"Reden ist Silber, Schweigen ist Gold, die richtigen Worte finden ist unbezahlbar"

'Worauf ich mit diesem Buch hinauswill, ist, Klartext als Unternehmensstrategie zu begreifen, die auf den Prinzipien Klarheit, Ehrlichkeit, Mut, Bindung und Empathie basiert'. Autor Dominic Multerer bleibt sich treu und macht auch in der Einleitung ohne Umschweife deutlich, was er sagen will und wen er mit seinen Botschaften meint: Manager, Führungskräfte und Unternehmer, die das deutliche Wort nicht beherrschen oder scheuen und damit einzelne Abteilungen oder gar das gesamte Unternehmen an die Wand fahren.

Fakten statt Floskeln

Multerer geht auch der Frage nach, warum so viele Manager (und Politiker) um den heißen Brei herumreden. Vor allem aber geht es darum, in Ihrer eigenen Ansprache Floskeln durch Fakten zu ersetzen. Klartext kann jeder! Sofern man sich traut (oder die Mühe macht), einen Standpunkt zu beziehen, offen und authentisch zu sprechen. Die Kür besteht darin, dann noch den richtigen Ton und die passende Ausdrucksweise zu finden. Multerer gibt selber zahlreiche gute Beispiele, lässt aber auch Experten und Weggefährten zu Wort kommen, die das Thema 'Sagen und machen' aus ihrer Perspektive schildern. Schöne Zusammenfassung in fünf Statements:

- 'Im Alltagsgeschäft stört Diplomatie. Hier muss gesagt werden, was Sache ist.'
- 'Klartext ermöglicht Lösungen und zielt nicht auf Schuldzuweisungen ab.'
- 'Fehler passieren ohne Vorwurf. Zwei Mal der gleiche Fehler ist inakzeptabel.'
- 'Klartext ist erforderlich, um erfolgreich zu sein.'
- 'Fehlt Begeisterung, ist man kaum in der Lage, Klartext zu sprechen.'

Klartext ist nicht Tacheles

Übrigens: Bitte Klartext nicht mit Tacheles verwechseln. Letzteres ist ein 'Von-oben-nach-Unten-Anschiss', der den Chef vielleicht vor dem Platzen bewahrt, den Mitarbeiter aber demotiviert und erniedrigt zurücklässt. Wer das Prinzip 'klare Kante' verstanden hat, wird seine Mitarbeiter im Kritikgespräch niemals 'niedermachen', sondern die Schwachpunkte punktgenau benennen und die Erwartungen für die Zukunft so formulieren, dass der Adressat erhobenen Hauptes das Meeting verlässt.

Management-Journal - Fazit: Klasse Buch über die Fähigkeit und den Willen, die Dinge im Business beim Namen zu nennen und dabei Leute zu begeistern, nicht zu verstören. Dass sich Autor Dominic Multerer in seinem Buch neben all dem 'Klartext' auch den einen oder anderen selbstironischen Absteher im Plauderton leistet, erhöht den Lesespaß." (Oliver Ibelshäuser, [www.Management-Journal.de](http://www.Management-Journal.de) vom 19.8.2015)

"Ich kann den Ansatz von Dominic Multerers fünf 'Klartext'-Prinzipien nur vollends unterstützen. Es hat mir geholfen mich selbst und die, die mich umgeben, zu reflektieren." (Oliver Kastalio, CEO Rodenstock Group)

Kurzbeschreibung

Überall wird Klartext gefordert, ob in der Politik, den Medien oder in Unternehmen. Nur: Klartext geredet wird nicht. Warum dies so ist, liegt auf der Hand. Denn Klartext zu reden erfordert Mut, Ehrlichkeit und einen klaren Standpunkt. Klartext gefährdet die Komfortzone. Und wer Klartext redet, lehnt sich aus dem Fenster und wird angreifbar.

Multerer polemisiert in diesem Buch nicht nur gegen die fehlende Klartextkultur in Unternehmen. Er zeigt, wie Klartext umgesetzt wird und Entscheidungen durch klare Standpunkte beflügelt werden. Und er veranschaulicht – flankiert durch persönliche Statements von Topmanagern und Unternehmern –, dass am Ende alle profitieren, wenn mehr Klartext gefordert und gesprochen wird. Denn Klartext bedeutet nicht nur zu sagen, was Sache ist. Es bedeutet auch zu machen, was weiterbringt. Klartext ist ein Beschleuniger für

jegliche Umsetzung – probieren Sie es aus!

Mit persönlichen Statements von: Hartmut Mehdorn, deutscher Topmanager; Winfried Czilwa, deutscher Topmanager u. a. Hailo, Stahlwille; Oliver Stock, Chefredakteur Handelsblatt Online; Jochen Schweizer, Unternehmer; Arno Zensen, Teamchef DTM-Team Rosberg; Thomas Anders, Sänger und Songwriter

'Jeder Manager sollte Klartext reden.' Hartmut Mehdorn Über den Autor und weitere Mitwirkende Dominic Multerer (Jahrgang 1991) lebt Klartext und gilt als Marketingtalent. Er ist Unternehmer, Marketeer und Redner. Mit 16 Jahren kürte ihn das Handelsblatt zu Deutschlands jüngstem Marketingchef. Mit seinen Tätigkeiten an Hochschulen, besonders der European Management School (EMS) in Mainz, ist er auch einer der jüngsten Hochschuldozenten Deutschlands. Er kann Firmen wie BP Europe, Goodyear Dunlop, Arvato Bertelsmann, Vodafone & Co. zu seinen Referenzen zählen. Ebenso unterstützt er KMUs wie die Stahlwille Gruppe und Dürkop bei strategischen und praktischen Marken- und Veränderungsthemen. Multerer steht für Klartext, Umsetzungspower und überzeugendes Marketing-Know-how.

Download and Read Online Klartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt. (Dein Business)  
Dominic Multerer #P73QT1OLVFS

Lesen Sie Klartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt. (Dein Business) von Dominic Multerer für online ebookKlartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt. (Dein Business) von Dominic Multerer Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Klartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt. (Dein Business) von Dominic Multerer Bücher online zu lesen. Online Klartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt. (Dein Business) von Dominic Multerer ebook PDF herunterladenKlartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt. (Dein Business) von Dominic Multerer DocKlartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt. (Dein Business) von Dominic Multerer MobiPocketKlartext: Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt. (Dein Business) von Dominic Multerer EPub