



TODD DAVIS

Werde besser!

15 bewährte Strategien zum Aufbau effektiver Beziehungen im Job

256 Seiten, gebunden

ISBN 978-3-86936-904-4

€ 26,90 (D) | € 27,70 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2019

Unternehmenskultur lebt von guten Arbeitsbeziehungen

Jedes Jahr schmücken sich Unternehmen mit Preisen wie „Bester Arbeitgeber“ oder „Zufriedenste Mitarbeiter“ und bezeichnen obendrein ihre Angestellten als ihr „größtes Kapital“. Dem will auch Todd Davis in seinem Wall-Street-Journal-Bestseller **Werde besser!** nicht widersprechen. Doch er geht noch einen Schritt weiter und sagt: „Die Basis für unseren Wettbewerbsvorsprung sind nicht die Mitarbeiter per se, sondern die Qualität der Beziehungen zwischen ihnen.“ Woher er diese Gewissheit hat? Zehn Jahre analysierte FranklinCovey weltweit die Ergebnisse von Teams und Abteilungen in den verschiedensten Unternehmen. Das Fazit: Je besser die Qualität der Beziehungen, desto besser die Leistung. Die Performance wiederum ist Ausdruck für die persönliche Effektivität jedes Einzelnen. Letztendlich ist die Fähigkeit der Mitarbeiter, gute Beziehungen aufzubauen und aufrechtzuerhalten, der entscheidende Wettbewerbsvorteil eines Unternehmens.

In seinem nun erstmals auf Deutsch erhältlichen Bestseller zeigt Davis 15 bewährte Praktiken auf, mit denen einflussreiche Führungskräfte auf jeder Ebene einer Organisation Verantwortung übernehmen, die Qualität der Interaktion mit anderen verbessern und die Fähigkeiten effektiver Beziehungen beherrschen lernen. Dabei stützt sich der Autor auf reale Geschichten aus seiner langjährigen Unternehmenspraxis; sei es Jon, der Probleme mit seiner Projektmanagerin hat, weil er durch die falsche Brille guckt oder der Mechaniker, der Charakter beweist, weil er einen lukrativen Auftrag ablehnt.

Mit seiner 30-jährigen Erfahrung im Beobachten, Führen und Coachen deckt Todd Davis in **Werde besser!** die häufigsten Beziehungsfallen auf, die wie ein Boomerang zurückkommen können und persönliche Karrieren sowie organisationsbezogene Ergebnisse empfindlich stören. Mit diesem praktischen Leitfaden unterstützt der Chief People Officer bei FranklinCovey alle, die sich einen Wettbewerbsvorteil für ihre Organisation verschaffen möchten, indem sie effektive Beziehungen aufbauen. Denn effektive Arbeitsbeziehungen sind Voraussetzung für eine effektive Unternehmenskultur.

[Leseprobe](#)



Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung in den Bereichen Human Resources, Talententwicklung, Personalrekrutierung, Vertrieb und Marketing ist **Todd Davis** seit über 20 Jahren bei FranklinCovey und derzeit als Chief People Officer und Executive Vice President tätig. Er ist verantwortlich für die weltweite Talentförderung in 160 Ländern. Als ehemaliger Direktor der FranklinCovey Innovations Group leitete Todd Davis die Entwicklung vieler Kernangebote, die die weltbekannten Inhalte des Unternehmens enthalten, und trägt zur Entwicklung neuer Angebote bei.