



# TUN!

ZTN - Tipps Januar 2013



ZTN Training & Consulting · Österreich - Deutschland - Schweiz · [www.ztn.biz](http://www.ztn.biz)

## Worüber reden wir?

**V**ielleicht kennen Sie die Situation:

Sie sind Teilnehmer einer Besprechung. (Vertriebsbesprechung, Projektsitzung, Teambesprechung etc.)

Nach kurzer Begrüßung kommt der Besprechungsleiter schnell zum Thema:

"Hier haben wir Probleme..., folgende Fehler sind aufgetreten..., offene Punkte..., noch nicht erreichte Ziele etc."



Häufig gleiten dann solche Besprechungen in Problemdiskussionen, Entschuldigungen und Ausreden ab.

Hinterher sind die Teilnehmer oft demotivierter als vor der Besprechung und denken schon mit Grauen an das nächste Treffen.

**Selten sprechen wir hier über die Dinge, die gut gelaufen sind, die geklappt haben oder die planmäßig verlaufen.**

**Das wird als gegeben hingenommen!**

Das ist aber nicht die einzige Situation in denen überwiegend über das gesprochen wird, was nicht läuft oder wo Probleme sind.

Hören Sie aufmerksam zu, über was in vielen Firmen, oder auch im Privaten gesprochen wird, wenn mehrere Personen zusammen stehen:

- Das schlechte Wetter, die hohen Steuern, das wenige Geld, die Wirtschaftskrise oder eben die "böse" Geschäftsleitung, das niedrige Gehalt und die vielen Überstunden.

Kaum jemandem geht es gut, kaum einer ist mit seiner Situation zufrieden. (Zumindest sagt es

keiner)

Stellen Sie sich vor, Sie treffen im Büro Ihren Chef und der fragt Sie, wie es Ihnen geht:

Ihre Antwort wäre jetzt:

„Super, danke! Ich bin überhaupt nicht gestresst, habe meine Arbeit zeitlich voll im Griff, fühle mich mit den Anforderungen sehr zufrieden, auch was die ganze Firma betrifft und bin rundherum glücklich!“

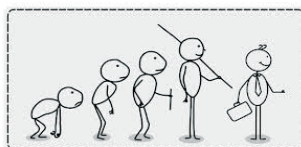
Ich befürchte, dass man sich Gedanken um Ihren Gesundheitszustand machen wird, zumindest wird Ihr Chef überlegen, ob er Sie nicht mit etwas mehr Arbeit entdecken sollte.

Das Gleiche gilt natürlich auch für Privatgespräche, für Nachrichten im Fernsehen, im Radio oder der Zeitung. Es fällt uns leichter, über das zu reden, was nicht funktioniert oder was negativ ist, als über positive Dinge.

Das ist sicherlich auch evolutionär bedingt.

Wir mussten uns in grauer Vorzeit sicherlich eher auf Gefahren und Bedrohungen konzentrieren, als auf Chancen und Positives.

Wenn es hinter einem Busch in der Savanne geraschelt hat, war es für's Überleben eher ratsam, mit dem Schlimmsten (Säbelzahniger) zu rechnen, als furchtlos das Geräusch zu verfolgen, in der Hoffnung, etwas Essbares versteckt zu finden.



Fraglich ist, ob diese Überlebensstrategie auch heute noch uneingeschränkt gilt.

Übrigens fällt es den meisten Menschen auch sehr schwer, positive Dinge über sich selbst zu berichten.

Das ist hier eine (anerzogene?) Bescheidenheit, die sicherlich ehrt, aber doch manchmal auch hinderlich sein kann.

Ich habe vor Kurzem in einem Seminar Teilnehmer gebeten, aufzustehen und vor den anderen von etwas zu berichten, was sie besonders gut gemacht haben oder was sie besonders gut können. Die meisten haben sich hier sehr schwer getan.

Den meisten Menschen fällt es auch sehr leicht, zu beschreiben, was in ihrer Firma oder in unserem Staate alles schlecht ist, schwerer wird schon, was besonders gut läuft.



Zuletzt gilt das auch für Familien: Wie häufig sprechen wir mit unserem Partner, mit den Kindern darüber, was uns nicht an ihnen passt, was sie anders machen sollten, statt täglich zu sagen, was man an dem anderen ganz konkret mag oder was der gut kann?

Wenn wir nur über das Negative reden, uns darauf konzentrieren, brauchen wir uns auch nicht zu wundern, wenn so wenig Menschen glücklich und zufrieden mit ihrer Situation sind.

Ich habe einen Vorschlag: Beginnen Sie jede Besprechung, die Sie zu leiten haben, zunächst mal mit dem Thema, was in der letzten Zeit gut geklappt hat, welche Erfolge die Gruppe erzielt hat.

Beginnen Sie jeden Tag in Ihrer Familie damit, dem anderen zu sagen, was er gut kann, gut gemacht hat, was Sie an ihm mögen.

So beginnt ein Tag oder eine Besprechung erst einmal positiv und entwickelt sich oft auch ganz anders.

Zugegeben, das ist nicht immer ganz leicht.

Aber wenn man angestrengt nachdenkt, fällt einem oft etwas ein!

Vor allem, man beginnt auch den Tag oder die Vorbereitung auf eine Besprechung mit positiven Gedanken.



Das Gleiche gilt auch „intern“: Denken Sie einmal am Tag (gerne auch öfter) ganz angestrengt daran, was Sie besonders gut können und seien Sie wirklich stolz darauf!

Und wenn Sie jemand fragt, erzählen Sie diesem auch (in aller Bescheidenheit) von Ihren Stärken oder Ihren Erfolgen!

Denken Sie an den Spruch: „Tu Gutes und sprich darüber!“ (Sonst kann es der andere vielleicht gar nicht wissen!)

Wenn wir alle so verfahren würden, würden wir vielleicht die nächste Stufe der Evolution erreichen:

**Homo positivus!**



Kai Heß  
ZTN Training & Consulting

**ZTN**  
Training & Consulting

**Österreich**  
In der Telle 3  
A - 6921 Kennelbach  
Tel: +43 5574 78021-0  
Fax: +43 5574 78021-7  
[info@ztn.biz](mailto:info@ztn.biz)

**Deutschland**  
Kapellenweg 1a  
D - 85625 Berganger  
Tel: +49 8093 905986-2  
Fax: +49 8093 905986-3  
[kai.hess@ztn.biz](mailto:kai.hess@ztn.biz)

**Schweiz**  
Lilienweg 9  
CH - 9435 Heerbrugg  
Tel: +41 71 244 1969  
Mobil: +43 664 8536182  
[info@ztn.biz](mailto:info@ztn.biz)