



TUN!

ZTN -Tipp Januar 2015



ZTN Training & Consulting · Österreich - Deutschland - Schweiz - Liechtenstein · www.ztn.biz

"Tu Gutes und sprich darüber!"

Heute will ich Sie einmal aufordern, ganz unbescheiden zu sein.

Viele Menschen machen in Ihrer Arbeit einen hervorragenden Job und sind fleißig und einsatzbereit.

Dennoch wird ihre Leistung oft nicht ausreichend gewürdigt, andere ziehen auf der Karriereleiter vorbei und stehen im Fokus der Vorgesetzten.

Es gibt viele Gründe dafür, vielleicht sind diese bescheidenen Mitarbeiter aber auch ein Stück selbst daran schuld.

Viele Menschen haben in ihrer Erziehung gelernt, dass Bescheidenheit eine hohe Gabe ist, dass man sich nicht in den Vordergrund drängen soll und nicht angereicherlich erscheinen darf.

Vom Grundsatz her ist das schon richtig und ehrt „so“ Denkende.

Andererseits gehört in unserer Gesellschaft aber eine gewisse Selbstvermarktung einfach dazu. Nennen wir es nicht Selbstvermarktung, sondern „gesundes Selbstbewusstsein“!



In einem Seminar, in dem es um dieses Thema ging, bat ich die Teilnehmer (allesamt hervorragende Führungskräfte in einer erfolgreichen Firma) kurz aufzustehen und ihre persönlichen Stärken darzustellen und eine ganz erfolgreiche Arbeits- oder Aufgabenerledigung der letzten Wochen zu beschreiben.

Ich spreche jetzt nicht von allgemeinen Worthülsen wie „Flexibilität“ oder „Einsatzbereitschaft“, sondern von konkreten Beispielen.

Das war eine Herausforderung, der sich keiner Stellen wollte.

Ich denke, es wäre einfacher gewesen, zu erklären, was man nicht kann oder was schief gegangen ist, als sich selbst zu loben!

Ich habe dann die Führungskräfte in 2er Teams losgeschickt. Sie sollten sich gegenseitig erklären, worin der andere besonders gut ist oder was er hervorragend gut gemacht hat.

Auch das war schwer, aber ein erster Schritt!

Sich selbst klar zu machen, was man gut kann und darüber auch - in aller Zurückhaltung - zu sprechen, stärkt das Selbstbewusstsein und auch das Ansehen nach außen.

Ein ganz anderer Aspekt ist der, dass mein Umfeld manchmal einfach gar nicht weiß oder wissen kann, was ich gerade (erfolgreich) tue.

Nehmen wir einfach mal einen Vertriebsmitarbeiter, der fleißig telefoniert, Kunden kontaktiert und besucht, der Informationsmaterial verschickt und Werbung betreibt.

Woher soll das der Vertriebsleiter in letzter Konsequenz alles wissen?

Sicherlich könnte bzw. sollte er kontrollieren und nachfragen.

Warum aber abwarten und nicht in die Offensive gehen?



Mir selbst ist es in meiner Zeit als Vertriebsleiter einmal so ergangen, dass ich meine Teamziele zwar erreicht hatte, mein damaliger Chef aber den Aufwand, den ich im Hintergrund dafür betrieben habe, nicht gesehen hat und mein Ergebnis eher als Zufallsleistung oder Ergebnis überragender Mitarbeiter gewertet hat.

Immer wieder höre ich auch in Coachings:

„Warum meinen Chef über alles informieren, was ich tue, wenn er etwas wissen will, wird er sich schon melden!“

Leider melden sich viele Chefs erst, wenn etwas nicht perfekt läuft (siehe auch unseren Fachartikel: „Richtig Loben“!). Dann ist aber die Ausgangssituation oft negativ.

Auch in Besprechungen fällt es mir häufig auf, dass die Mitarbeiter mit den besten Ideen sich im Hintergrund halten, weil sie glauben, dass sie sich nicht durchsetzen können oder ihre Meinung nicht so wichtig ist. Auch das finde ich schade, da so häufig gute Ideen untergehen.

Gerade im Vertrieb ist das auch ein Thema:

Viele Firmen wollen keine aktive Werbung betreiben oder offensiv in die Kundenakquise gehen, weil sie "Angst" haben, Kunden zu nerven. („Es gibt ja schon so viel Werbung“)

Aber auch hier gilt:

Woher soll Ihr Kunde wissen, dass Sie ein hervorragendes Produkt oder Dienstleistung haben?

Vielleicht auch einfach mal genau erklären, welchen Umfang eine Dienstleistung hat, was der Kunde alles erhält und als Bonus noch obendrauf bekommt, statt davon auszugehen, dass der diesen schon bemerken wird.

Ich möchte jetzt keine Brandrede für „Angebertum“ halten oder für Menschen, die versuchen, sich überall in den Mittelpunkt zu reden.

Mein Vorschlag:

- Selbstbewusst die eigenen Stärken erkennen
- Diese auch selbstbewusst zu kommunizieren
- Vorgesetzte - oder ganz allgemein unser Umfeld - von Zeit zu Zeit informieren, was wir tun und woran wir arbeiten (bevor diese den Eindruck haben, wir tun nichts und man müsste uns beschäftigen!)
- Einfach nicht zulassen, dass sich Meinungen oder Menschen in unserem Umfeld durchsetzen, die nicht besser sind, sondern nur lauter sind oder vorgetragen werden!



Kai Heß
ZTN Training & Consulting

ZTN
Training & Consulting

Österreich
In der Telle 3
A - 6921 Kennelbach
Tel: +43 5574 78021-0

info@ztn.biz

Deutschland
Kapellenweg 1a
D - 85625 Berganger
Tel: +49 8093 905986-2

kai.hess@ztn.biz

Schweiz
Lilienweg 9
CH - 9435 Heerbrugg
Tel: +41 71 244 1969
Mobil: +43 664 8536182

info@ztn.biz

Liechtenstein
Herrengasse 8
FL - 9490 Vaduz
Tel: +423 231 3204

info@liewi.li