

TUN!

ZTN - Tipps Sommer 2012

ZTN
ZEHEITNER TRAININGS NETZWERK

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

"Die Vorbereitung!"

Was hat das Thema „Vorbereitung“ im Bereich Zeitmanagement zu tun?

Normalerweise würde man sagen: „Vorbereitung kostet Zeit! Eine erfahrene Führungskraft, ein geübter Redner, ein Fachspezialist oder ein guter Verkäufer beherrschen ihr Metier und haben eine genaue, gründliche Vorbereitung nicht nötig. Gegebenenfalls hilft auch Spontanität!“

das in diesem Spiel tatsächlich zu einem Elfmeterschießen kommt, war zudem doch relativ gering.

Warum machte Jens Lehmann das Ganze trotzdem?

Rudi Carrell, holländischer Showmaster, hat einmal gesagt:

„Ich kann nur dann zu jeder Zeit ein Ass aus dem Ärmel ziehen, wenn ich es vorher hineingesteckt habe!“

sich seit dem letzten Jahr was geändert? Wenn nicht können wir's ja kurz machen...“

Die Zeit für solche Gespräche ist jedenfalls hergeschenkt. Das Gespräch für alle Beteiligten wenig motivierend.

Sicherlich kostet eine gute Vorbereitung zunächst Zeit. Diese amortisiert sich dann aber schnell wieder:

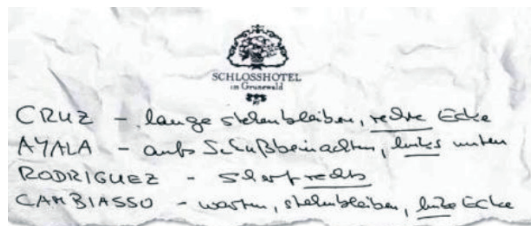
- Wer gut vorbereitet ist, vergisst im Gespräch weniger, muss also nicht nach einem Gespräch nochmals nachhaken.
- Wer gut vorbereitet ist kommt schneller und öfter zum Ziel – das spart Zeit.
- Andere erkennen, dass wir unsere Gespräche mit ihnen wichtig nehmen, bereiten sich ebenso vor und sind motivierter.

Übrigens:

Sollten Sie feststellen, dass Ihr Gesprächspartner nicht vorbereitet ist, lassen Sie ihn das ruhig spüren!

Wenn's nicht gerade der Chef, oder ein wichtiger Kunde ist, kann man das durchaus ansprechen, oder eine Besprechung oder ein Gespräch durchaus einmal abbrechen. Mit dem Hinweis auf die gemeinsame Zeitvergeudung von nicht vorbereiteten Gesprächen...

Was könnte das sein?



Vielleicht hat der eine oder andere diesen Zettel erkannt.

Im Viertelfinale der Fußball – Weltmeisterschaft 2006 zog der damalige Torwart der deutschen Nationalmannschaft, Jens Lehmann, diesen Zettel im Elfmeterschießen gegen Argentinien aus seinem Schienbeinschoner.

Darauf war vermerkt, in welche Ecke welcher Schütze der Argentinier üblicherweise seinen Elfmeter schießt.

Lehmann hatte sich vor diesem Viertelfinale stundenlang mit dem Torwarttrainer Deutschlands, mit seinem Kollegen Oliver Kahn und weiteren Betreuern in einem Zimmer eingeschlossen und Material gesichtet, ausgewertet, Gegenspieler beobachtet - nur im Hinblick auf die vage Möglichkeit eines eventuellen Elfmeterschießens.

Dazusagen muss man, dass Lehmann sicherlich zum damaligen Zeitpunkt einer der besten Torhüter der Welt war.

Also warum groß vorbereiten, das kann man doch auch beim Anlauf des Schützen erkennen?

Die Wahrscheinlichkeit, dass es

Man hat alles getan, was möglich war, kennt alle Möglichkeiten, hat sich mit Alternativen beschäftigt.

Diese Sicherheit beeindruckt natürlich auch den Gegner! Hier steht mir ein sicherer, selbstbewusster Mensch gegenüber.

Jeder Sportler bereitet sich optimal auf einen wichtigen Wettkampf vor, geht im Geiste die Strecke durch, übt, läuft sich warm, konzentriert sich.

Viele Führungskräfte, Verkäufer, Redner meinen, das nicht nötig zu haben!

Sie hetzen von Termin zu Termin, sind in Gedanken noch beim letzten Gespräch oder schon beim nächsten Kunden, betreten wenige Minuten vor Vortragsbeginn den Raum und erwarten, trotzdem Bestleistung zu bringen und mit etwas Spontanität alles ausgleichen zu können!

Meines Erachtens ist der Unterschied zwischen einer Führungskraft und einem Spitzensportler nicht sonderlich groß.



Was verstehe ich unter einen guten Vorbereitung?

- Alle wichtigen Unterlagen beisammen zu haben
- In Gedanken einen Gesprächsablauf durchgespielt zu haben
- Wichtige Einwände vorzubereiten
- Als Redner Technik und Material rechtzeitig überprüft zu haben
- Für sich ein klares Ziel für das Gespräch zu haben
- Sich selbst kurz „gesammelt“ zu haben
- Ausreichend Zeit für alle Eventualitäten zu haben

Ich habe vor Jahren einen Verkäufer bei einem wichtigen Kundengespräch im Ausland begleitet. (Es ging um mehrere Millionen €) Beim Kunden stellten wir fest, dass dessen Beamer kaputt war, ein Flipchart fehlte und auch keine PC Bildschirme vorhanden waren.

Das Verkaufsgespräch fand dann mit 5 Personen vor einem „Mini - Laptop“ statt, war völlig improvisiert und ging „völlig in die Hose“.

Wenn ich gut vorbereitet bin, erkennt mein Gesprächspartner, wie wichtig mir das Gespräch ist und wie wichtig er mir als Gegenüber ist.

Beispiele hierfür sind neben Verkaufsgesprächen auch die klassischen Mitarbeitergespräche „mal schnell zwischen Tür und Angel“, nach dem Motto:

„Wir müssen ja noch schnell das Mitarbeitergespräch machen. Hat



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

Deutschland
Kapellenweg 1a
D - 85625 Berganger
Tel: +49 8093 905986-2
Fax: +49 8093 905986-3
kai.hess@ztn.biz

Schweiz
Lilienweg 9
CH - 9435 Heerbrugg
Tel: +41 71 244 1969
Mobil: +43 664 8536182
info@ztn.biz