

Leseprobe

Business ist Blödsinn

Güthoff, Roland / Gromberg, Dr.h.c. Mike

Ratgeber

ISBN: 978-3-945725-21-4

Paperback, Format 14,8 x 21 cm, 116 Seiten

VK: 9,95 €

Neuaufgabe Mai 2015

Extended Version mit zusätzlichen Kapiteln

Edition Paashaas Verlag, www.verlag-epv.de



...

15. „Limbisches System“, „Neurolinguistisches Programmieren“ ... die 7.500 Tricks und Techniken, den Menschen zu durchschauen

Roland Güthoff:

Ein alter Mentor von mir hatte aus nicht bekannten Gründen eine hohe Affinität zum Auto. Seine Metaphern und Erklärungen glitten immer gezielt ab zu irgendwelchen vierrädrigen Geschichten, und eines Tages kam natürlich der unumstößliche Höhepunkt. Wir suchten einen jungdynamischen Zentraleinkäufer, der abgesehen von einer starken kaufmännischen Leistung auch in der Lage sein musste, gut zwei Dutzend unterschiedlicher Menschen in seiner zukünftigen Abteilung zu führen, motivieren und animieren.

Machen wir uns nichts vor: Auch heute noch ist es für einen jungen Menschen „unter 30“ außerordentlich schwierig, ein Team in allen Belangen zu führen. Hat es in der Fachkompetenz vielleicht noch gut funktioniert, so scheitern die meisten an der fehlenden Erfahrung in der Führung einer wilden Horde. Sie haben richtig gelesen. Mehr als 10 Leute in einem Unternehmen angemessen zu führen, die mit ganz hoher Wahrscheinlichkeit in ihrer Altersstruktur, Qualität, Wesensart und Weltanschauung sehr unterschiedlich sind, das ist nichts anderes als die Steuerung einer wilden Horde, verzeihen Sie mir diese Ausdrucksweise. Ich erinnere mich nur zu gerne an ganz unangenehme Situationen, die auch ich als Jungmanager diesbezüglich erleben durfte. Sie waren schmerzhaft, oft aus rein logischer Sicht unverständlich, arbeitshemmend, und sie haben mich enorm weitergebracht. Wenn man solche Erfahrungen macht, dann wächst man daran rapide, oder man kehrt zurück in den Mitarbeiterstatus. Was auch völlig in Ordnung ist.

Zwei Bewerber blieben seinerzeit nach dem umfassenden Auswahlverfahren übrig, beide offensichtlich goldrichtig, beide hungrig, und trotz ihres unterschiedlichen Auftretens beide definitiv geeignet. Was machte mein Mentor? Er verabredete sich mit einem der Bewerber für den Vormittag des Folgetages – und mit dem anderen für den Nachmittag. Er stieg mit ihnen in sein Auto. Beide Bewerber mussten fahren. Drei Stunden lang. Die Autobahn A3 von Düsseldorf bis nach Montabaur und zurück. Anschließend war die Entscheidung gefallen, und ich war fasziniert. Mein Mentor beobachtete in den drei Stunden unauffällig das jeweilige Fahrverhalten auf der Autobahn, die Reaktion und Geduld in Hinsicht des todsicheren Stauaufkommens in der Höhe Köln-Heumar, den Umgang mit Menschen an der Raststätte, den Umgang mit Tasche, Mantel, Sakko im Auto.

Ich bin heute noch überzeugt: Der Mann traf eine gute Wahl, und er brauchte hierfür keine Esoterik, keine neurolinguistischen Vorgehensmuster mit allen Farbspielen, er brauchte nur sich und seinen durchaus sehr gesunden Menschenverstand.

Dieses Erlebnis widerlegt in keinster Weise die aufwändigen Ausarbeitungen und Arbeiten beispielsweise im Zusammenhang mit neurolinguistischem Programmieren!
Und es regt hoffentlich dennoch an, des Öfteren wieder den tief verwurzelten eigenen Verstand zu entstauben, ihn wieder zu nutzen. Sie werden erstaunt sein, was er alles kann!

Mike Gromberg:

...

Ihr Citroen 2 CV kam am Morgen von einer kerzengeraden Landstraße ab, überschlug sich mehrfach. Sabine war wohl sofort tot. Mit 27. Sie war eine gute Autofahrerin. Die Polizei entdeckte am Tatort nicht identifizierbare Bremsspuren, die voraussichtlich nicht von ihrem Citroen stammten. Der offizielle Verdacht war, dass Sabine bei einem Ausweichmanöver aufgrund eines anderen, falsch fahrenden Fahrzeuges, ums Leben kam. Gelegentlich besuche ich ihr Grab.

So, jetzt habe ich Ihnen vielleicht für ein paar Minuten die Laune verdorben, dafür entschuldige ich mich ein wenig. Sensibilisieren wollte ich Sie eigentlich. Denn mit diesen echten Schicksalen im Vergleich zu Lichtgestalten wie Charles Bukowski oder Keith Richards darf man sich durchaus fragen, wer außer einigen Geistlichen auf dieser Welt eigentlich das Recht besitzt, Sätze wie „Nichts-Geschieht-Ohne-Grund“ von sich zu geben.

Dieses Zitat stammt übrigens direkt von einer Vielzahl von Business-Trainern und Speakern, und eigentlich meinen sie es gut. Deswegen ist so eine Binsenweisheit auch gleich doppeltes Gift für das heilige Business. Zwei mir bekannte gute Verkäufer wurden genau wegen dieses ausgesprochenen Satzes direkt zu Beginn ihrer Akquisegespräche heimgeschickt. Bei dem einen, weil sein erhoffter Neukunde gerade seine Mutter mit Demenz in Pflege geben musste, bei dem anderen, weil dieser kurz vor der Insolvenz stand und dringend Hilfe statt Bierdeckelweisheiten brauchte. Es gelte immerdar Vorsicht vor dem gesprochenen Wort, es kann deutlich stärker sein, als man selber denkt! Und darum lerne: Es geht weder im Business noch im Leben wirklich logisch zu, oder begründet, oder gar linear, es geschehen stattdessen tatsächlich „Zeichen und Wunder“, die einfach passieren, positive und genauso negative. Der große Brian Tracy war bereits so schlau und formulierte seine These so: „Im Beruf sind wir ALLE selbst und ständig dafür verantwortlich, wie wir das Leben meistern.“ ☯ Viele seiner Kopisten haben das Wort „Beruf“ leider übersehen ... na ja. Brian Tracy hat bemerkenswert oft recht mit seinen Gedanken, bei diesem einen melde ich Zweifel an. Natürlich verstehe ich, dass meine persönliche Feststellung der ganz eigenen „Chaostheorie“ als schlaue Vertriebsaussage bei weitem nicht so gut zu vermarkten ist wie „Nichts-Geschieht-Ohne-Grund“ oder „Ich bin für alles selbst verantwortlich“, dennoch bitte, bitte, bitte: Es gibt doch noch so viele andere Weisheiten, die kernig und wahr zugleich sind. Zum Beispiel „Der Mensch lebt nicht vom Brot allein“ ... Alleine aus diesem Gassenhauer könnten Business-Menschen fünf neue schlaue Sätze bilden. Nur zu! Dann klappt es auch bestimmt mit dem nächsten Akquisetermin.

☯ = www.brian-tracy-seminar.de