

Erfolg ist planbar

Die Branche leidet unter massiven Umsatzeinbrüchen und plötzlich bin ich als Laborinhaber, der technisches Know-how in Perfektion beherrschen muss, auch noch als Verkäufer gefordert. Darüber hinaus kommt ständig mein Steuerberater und hält mir die aktuellen Zahlen unter die Nase, die alles andere als rosig sind. Von Kurzarbeit und Lohnkürzungen ist plötzlich die Rede. Ich laufe immer mehr Gefahr den Boden unter den Füßen zu verlieren ...

▶ Axel Thüne, Michael Leinsinger

Können Sie bei dieser Darstellung mitfühlend nicken, dann sollten Sie zunächst einmal das Handstück zur Seite legen und sich Gedanken über Ihre aktuelle und vor allem zukünftige Situation machen, damit die oft verloren gegangene Freude an der Arbeit dauerhaft wiedergewonnen wird.

Um die Situation des Laborinhabers konkret und nachhaltig zu verändern, gilt es zunächst folgende Fragen zu betrachten:

- *Was macht mich und mein Labor bei meiner Zielgruppe interessant?*
- *Wie schaffe ich Geschäftsbeziehungen, die beiden Partnern Erfolg und Freude bringen?*

Die Antworten auf diese Fragen werden mit einem Realitäts- und PositionscHECK ermittelt:

1. Wer bin ich?

Lösung zur Klärung dieser Frage bietet ein Insights-Discovery-Persönlichkeitsreport, der auf Grund der Antworten auf 25 Multiple-Choice-Fragen per Computer erstellt wird. Auf ca. 20 Seiten erhält man eine Beschreibung seiner typischen Eigenschaften, Stärken und Schwächen. Die Trefferquote der Aussagen liegt regelmäßig zwischen 80–95%.

2. Wie funktioniere ich und die Menschen um mich herum?

Um mit seinem Umfeld (Partner, Mitarbeiter, Kunde etc.) besser kommunizieren zu können, bedarf es nach der Ortung der eigenen Persönlichkeit dem Interesse an der „Landkarte“ der Mitmenschen. Kann ich bereits beim ersten Kontakt mit meinem Gegenüber einschätzen, wie er „funktioniert“, z.B. welches Tempo er bevorzugt, kann ich mich besser auf ihn einstellen. Ich weiß sehr genau, wie ich mich verhalten muss, um optimal zu kommunizieren.

3. Wie kann ich tragfähige Beziehungen herstellen?

Es gilt eine Atmosphäre des Vertrauens zu schaffen, die Basis aller Beziehungen. Dies kann auf der rein persönlichen Ebene entstehen oder über Zahlen, Daten und Fakten. Da wir Menschen in einer so unendlichen Vielfalt unterwegs sind, ist es daher unerlässlich zu wissen, worauf mein Gegenüber Wert legt – wo seine Präferenzen liegen. Dies hat nichts mit „verbiegen“ oder „dem Anderen nach dem Mund reden“ zu tun.

4. Was ist meine Besonderheit und die meines Labors?

„Herr Zahnarzt, Sie bekommen bei mir Kronen, Brücken, etc.“ – eben genau dies, was