

## Das so genannte „Selbstverständliche!“

**Autor:**

**Theo van der Burgt**

© Idee Plus... Managementberatung

Nachdruck und Veröffentlichung nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Autors

Um es gleich klar zu sagen: **Nichts auf dieser Welt ist so unglaublich wenig „selbstverständlich“ wie das so genannte „Selbstverständliche“!**

Aber was bedeutet das für uns?

Immerhin gehen wir doch häufig genug von folgenden „Selbstverständlichkeiten“ wie selbstverständlich aus:

- Mitarbeiter sind immer freundlich und liebenswürdig, höflich und ...!
- Mitarbeiter erledigen ihre Aufgaben ohne Kontrolle!
- Verkäufer und - innen sind von Berufs wegen Kunden-orientiert!
- Mitarbeiter sind immer Team-orientiert!
- Führungskräfte sind natürlich Mitarbeiter-orientiert!
- Experten sind von „Hause aus“ Beratungs-orientiert!
- Fachberater sind selbstverständlich kompetent!
- Kunden sind treu und kommen immer wieder!
- und so weiter und so fort ... !!!

Aber was ist an diesen allgemein - vorherrschenden Floskeln wirklich dran?

NICHTS ist es, rein gar nichts!

Immer, wenn **wir glauben oder uns nahezu in Sicherheit wiegen, dass es sich jetzt um eine „Selbstverständlichkeit“ handelt, werden wir mit ziemlicher Sicherheit eines besseren belehrt!** Ob bei oder mit Mitarbeitern und deren Einstellungen und des daraus abzuleitenden Verhaltens, ob mit unseren Kunden und deren Loyalitätsverhalten, ob mit unseren regelmäßigen Kooperationspartnern wie beispielsweise unseren Lieferanten oder anderen, eher sporadischen aktiven Geschäftspartnern ... !

Einige Irrtümer im Alltag, die wir jeden Tag erleben, belegen dies eindrucksvoll:

- Sie glauben doch nicht etwa, dass ein absolut **„ausgelutschter“ Preis begleitet werden kann von einer wirklich kompetenten Beratungs-Dienstleistung.** Ohne einen entsprechenden Aufpreis, und ... wie bitte soll das praktisch gehen?

- Sie glauben doch nicht, ein bestimmtes **Verhalten bei Ihren Mitarbeitern einfach so voraussetzen zu können, ohne es zu trainieren** und permanent zu festigen? Sie werden ziemlich sicher falsch liegen!
- Und glauben Sie doch schon **gar nicht, dass Führungskräfte ihre Mitarbeiter immer zielorientiert führen und wirklich motivieren?** Ein Irrtum, weil die meisten Führungskräfte nicht einmal wissen, wie das geht und was dazu nötig ist, um erfolgreich zu werden!
- Und hoffentlich glauben Sie ebenso wenig, dass die meisten **Unternehmensleiter oder -führer ihre Unternehmen wirklich aktiv leiten oder führen?** Sie tun oft genug das genaue Gegenteil davon!

Was bedeutet das für unser eigenes Verhalten? Wir müssen, ob wir wollen oder nicht, alles **überprüfen und kritisch hinterfragen**, was uns gesagt und versprochen wird, was wir vereinbaren oder was auf uns zukommen kann und wird!

Die Folge: Wir müssen selbst für unser Umfeld **gültige Spielregeln aufstellen**, wenn wir die Prozesse um uns herum wirkungsvoll beeinflussen wollen, und dabei allen Beteiligten unmissverständlich klar machen, **was wir worunter und wie verstehen wollen und wie damit umgegangen werden soll**.

Und dies muss immer wieder und immer wieder im Unternehmen **zielgerichtet an alle Mitarbeiter kommuniziert** werden, damit wir auch nachhaltig verstanden werden können. Das ist unsere wirksamste Chance, dem **vermeintlich „Selbstverständlichen“**, das im **„richtigen Leben“ nicht wirklich existent ist, etwas Wirksames entgegen zu setzen!**

Sie möchten mehr erfahren? Dann rufen Sie einfach an, schreiben mir eine Mail oder nutzen Sie mein Kennlernangebot.

Fon: 0172 / 213 26 02 oder 02151 / 15 16 18 2

[vdb@ideeplus-managementberatung.de](mailto:vdb@ideeplus-managementberatung.de)

Theo van der Burgt

© Idee Plus ... Managementberatung und Vertriebsentwicklung

<http://www.ideeplus-managementberatung.de>

Nachdruck und Veröffentlichung nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Autors

Es grüßt Sie herzlich aus Krefeld

Theo van der Burgt