

„Hundertprozentige Entscheidungen“

„Soll ich oder soll ich nicht?“

In unserem Leben stellen wir uns oft Fragen, deren Antwort wir nicht 100-%ig kennen. Wir sind uns jedoch nur zu 80% sicher. Nun, was tun? Sie wollen sich einen Computer und 100%ig den Besten kaufen. Sie sind sich ganz sicher, dass Sie sich bereits für den richtigen entschieden haben. Nach 14 Tagen gehen sie voll Tatendrang in ein Computerfachgeschäft und wollen diesen Computer erwerben. Sie schildern Ihre Situation dem Verkäufer, der Ihnen den Tipp gibt, noch 14 Tage zu warten, da dann eine Lieferung kommt, die Ihren Anforderungen noch mehr entspricht. Sie warten und bekommen zehn Tage später eine Computerzeitung in die Hand. Hier wird erwähnt, dass in etwa zwei Monaten eine ganz neue Generation von Computern auf den Markt kommt. Jetzt wollen Sie wieder warten, da Sie ja eine 100%ig richtige Lösung für sich haben wollen. Bei diesem Unterfangen wünsche ich Ihnen viel Spaß und ich hoffe, dass Sie den Computer noch zu Ihren Lebzeiten kaufen können.

Treffen Sie Entscheidungen!

Für viele Menschen ist es natürlich toll, dass Sie oft nur 80% Lösungen haben, denn dann müssen Sie sich nicht entscheiden. Es geht doch oft im Leben darum, sein Gewissen zu beruhigen. Sie hätten es ja

gemacht wenn... Sie treffen die Entscheidung ein Gespräch mit Ihrem Mitarbeiter zu führen. Doch Sie warten auf den richtigen Zeitpunkt. Heute gehts nicht weil er die roten Schuhe trägt, morgen geht es nicht weil er Geburtstag hat. Übermorgen kann ich auch nicht, denn jedes Mal, wenn er das blaue Hemd trägt, ist er schlecht aufgelegt.

Abwarten kann es noch schlimmer machen

Der Firmenchef eines Unternehmens wollte Seminare bei mir machen. Er buchte mich

eineinhalb Jahre im vorhinein. Er besprach den Termin mit mir. Ich fragte ihn, wann es denn am günstigsten wäre. Er meinte: „Legen Sie einfach einen Termin fest. Es ist völlig egal wann. Denn im Januar ist dies, im Februar jenes und so geht es das ganze Jahr über. Und zudem ist es doch nur eine Frage der Priorität. Will ich eine Weiterentwicklung oder will ich keine. Um das geht es doch.“

Ein Mitarbeiter beantragte bei seinem Abteilungsleiter einen Refa-Kurs. Der Abteilungsleiter besprach dies mit mir (ich

war damals Personalchef). Ich sagte dem Abteilungsleiter, dass es seine Entscheidung sei. Er meinte: „Ich muss es mir nochmals überlegen“. Eine Woche später fragte ich ihn, wie er sich entscheiden hat. Doch immer noch keine Entscheidung. Dies spielte sich noch dreimal so ab und nach vier Wochen war noch immer nichts entschieden. Der Mitarbeiter wusste sich keinen Rat mehr, kam zu mir und meinte: „Entschuldige, dass ich zu dir komme, aber mein Chef trifft einfach keine Entscheidung, ob ich diesen Kurs besuchen darf oder nicht. Und jetzt habe ich mich entschieden. Er muss es sich nicht mehr überlegen. Ich mache den Kurs und bezahle ihn selbst.“ Nicht toll, diese Demotivation! Eigentlich wollte der Abteilungsleiter dem Mitarbeiter eine Freude machen und ihn zu diesem Kurs anmelden, doch das ging richtig in die Hose.

Bitte überlegen sie sich einmal welche Entscheidungen sie schon sehr lange vor sich herschieben. Welche Entscheidungen kann ich jetzt sofort, im Hier und Heute treffen? Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Entscheiden und viel Erfolg.



100% ENTSCHEIDUNG



Reinhard Zehetner
Gründer & Vorsitzender
ZTN Training & Consulting

ZTN

Training & Consulting
GmbH

Österreich
Bundesstrasse 36
6923 Lauterach
Tel: +43 5574 78021-0
Fax: +43 5574 78021-7

Deutschland
Frankenwaldstrasse 1
95119 Naila
Tel: +49 9282 97840-8
Fax: +49 9282 97840-7

Schweiz
Alte Landstrasse 106
9445 Rebstein
Tel: +41 71 7700867
mobil: +43 664 8536182