

## „Wir sind Weltmeister im blah blah“

In letzter Zeit fällt mir vermehrt auf, dass viele Menschen meinen, mit „blah blah“, leeren Worten oder „so-tun-als-ob“, erfolgreich durchs Leben zu kommen. Sie haben keine Fakten, sind nicht vorbereitet und glauben, dass sie mit ihrem „Gesülze“ andere Menschen überzeugen. Kommen sie damit nicht durch, dann sind sie zutiefst enttäuscht und der andere ist nicht ok. „Er mag mich nicht“ usw., dies sind dann die Aussagen.

Sollten Sie zu dieser Kategorie gehören, so überlegen Sie

sich einmal, ob es vielleicht an Ihnen liegen kann. An Ihrer Einstellung, an Ihrer Vorbereitung, an Ihrer Oberflächlichkeit. Vielleicht liegt es auch daran, dass Sie mit ihrem „Wischi-waschi-Geschwätz“ andere (zum Glück) nicht mehr überzeugen und zufrieden stellen können.

Anhand von einem Beispiel aus der Praxis möchte ich Ihnen dieses Phänomen näher bringen:

In einem Unternehmen sagte eine Führungskraft zum Personalleiter: „Ich weiss nicht,

du bist ja auch kein „Kriecher“ – wieso erreichst du soviel beim Betriebsleiter?“ Die Antwort des Personalleiters war: „Ich sage ihm klar, worum es geht, ich gebe ihm Fakten, zeige Lösungen auf und bewerte sie. Ich bring dir ein Beispiel: Wenn der Betriebsleiter zu mir kommt und reklamiert, dass wir bei den Einstellung 15 Personen im Rückstand sind, so bitte ich ihn in mein Büro. Ich zeige ihm die Tafel mit den 15 offenen Stellen. Ich sage ihm, dass ich 5 bereits eingestellt habe und zeige ihm auch die Dienstverträge. Weiters zeige ich ihm die Anforderung von 5 Personen an die Leasingfirma (dies wurde vom Abteilungsleiter genehmigt). Bei weiteren 3 Personen liegt eine unterschriebene Stellungnahme des Abteilungsleiters vor, dass er diese 3 Personen momentan nicht benötigt, da er zuerst die Entwicklung abwarten will. Die fehlenden 2 Personen werde ich bis in 2 Tagen eingestellt haben. Ich habe in diesen beiden Tagen 13 Bewerber, mit denen ich Gespräche führe.“ Der Personalleiter zeigt dem Betriebsleiter die Bewerbungen.

Der Betriebsleiter bedankt sich für die Information und geht nach 5 Minuten wieder aus dem Büro des Personalleiters. Führungskraft: „Ja, aber das tun wir doch auch.“

Personalleiter: „Nein, das macht ihr nicht – ihr macht nur „blah blah“. Wenn der Betriebsleiter zu euch kommt und 15 Einstellungen reklamiert, wür-

det ihr ihm sagen, dass alles am Laufen ist und ein paar so gut wie eingestellt sind, andere sich noch vorstellen. Wieder andere werdet ihr leasen. Dass der Betriebsleiter mit diesen Äußerungen nicht zufrieden ist, kann ich sehr gut verstehen. Er will Fakten, Tatsachen – er will kein blah blah hören, sondern er will, dass 15 Menschen eingestellt werden.“

Wenn sie im Leben ernsthaft etwas erreichen wollen, dann bereiten sie sich vor.

Fakten, Fakten und nochmals Fakten. Weiters benötigen sie eine positive Grundeinstellung zu dem Thema. Präsentieren Sie Lösungen.



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