



Liebe Geschäftsfreunde und Interessenten

nach einigen Auslandsreisen und Seminaren in fast allen Regionen Deutschlands freue ich mich sehr, Ihnen heute diese Coaching-Mail zu senden. Ich möchte Sie für ein Thema begeistern, das uns ständig umgibt und eine echte Herausforderung für uns alle darstellt. Es geht um

“Alternativ-Vorschläge” in unserer Kommunikation für das Treffen bestmöglicher Entscheidungen.

Zum Beispiel für diese Coaching-Mail standen mir viele interessante Ideen zur Auswahl. Die beiden Themen-”Finalisten” waren **“Von der Problemsprache zur Zielformulierung”** sowie **“Mit Alternativen jedes Gespräch bereichern”**. Spontan habe ich den zweiten

Vorschlag zum heutigen Schwerpunkt “befördert”

In jedem Augenblick unseres Lebens bieten sich Möglichkeiten für spontane Entscheidungen. Denn wir sind nicht nur für das verantwortlich, was wir tun, sondern auch für das, was wir unterlassen. Es sind die kleinen “Weggabelungen” unseres privaten und beruflichen Alltags, die es klug und aktiv durch die Sprache mit Alternativen zu nutzen gilt.

Hier ein paar Alternativen aus dem beruflichen Alltag:

1. Möchten Sie einen neuen Kunden lieber anrufen oder ihm eine Mail schicken?
2. Verabreden Sie sich gern bei der Adresse Ihres Kunden, oder bieten Sie ihm lieber an, in Ihr Büro zu kommen?
3. Besuchen Sie generell lieber eine Informationsveranstaltung, oder ziehen Sie das persönliche Einzelgespräch vor?
4. Lernen Sie lieber per Buch oder bevorzugen Sie dafür Hör-CDs und DVDs?
5. Wollen Sie alles allein erreichen, oder setzen Sie auf Kooperation und Teamarbeit?

Mit alternativen inneren Bildern kann jeder von uns seine Entscheidungen noch bewusster und effektiver vorbereiten. Helfen Sie Ihren Mitmenschen mit diesen gezielten Inputs, dann bieten Sie ihnen einen echten Nutzen.

Viele Menschen definieren Alternativen oft als gegensätzliche Elemente wie **NEIN und JA**. Hier ein Beispiel aus einem Kundengespräch. Zuerst eine “Katastrophen-Formulierung”, wie sie leider immer noch ab und zu verwendet wird:

“Sie werden schnell ein Gefühl dafür bekommen, Herr Weiland, ob das Ganze etwas für Sie ist oder nicht.”

Hier wird dem Kunden das NEIN praktisch schon angeboten. Sie können diesen Gedanken verändern und alternativ besser auf der gleichen Ebene ausdrücken:

“Sie werden schnell ein Gefühl dafür bekommen, Herr Weiland, ob mein erstes Angebot für Sie das beste ist oder Sie durch Lösung Nr. 2 noch weitere Vorteile gewinnen.”

Bei **“Nein oder Ja”** handelt es sich lediglich um eine Basisauswahl. Alternative Chancen bringen Sie allerdings konkret weiter, z. B. beim Grundsatz der Neukundengewinnung. Ich gehe gern unterschiedliche Wege zum Kunden. Per Telefon, Brief, Mail, Online-Gespräch und in einer persönlichen Begegnung. Dadurch nutze ich immer die nächste Chance, die mir mit einem anderen “Eingangs-Kanal” zur Verfügung steht (Augen, Ohren, Erlebnis).

Nutzen auch Sie gern diese Form der **“Beziehungs-Homöopathie”**. So ergeben sich neue Alternativen, die da heißen: **“Heute oder zu einem anderen Zeitpunkt”** und **“Dieses oder ein anderes Projekt”**. Wir bleiben dabei gedanklich flexibel und verfügen immer auch über zusätzliche Wahlmöglichkeiten, die wir unseren Mitmenschen anbieten. Sie können sogar einen **“Dreiklang”** aus dem Thema **“Alternativen”** gestalten. Sie kombinieren ganz einfach drei Gedanken zur Auswahl. Hier ein einfaches Beispiel in Bezug auf diese Coaching-Mail

:

Wem möchten Sie diese Coaching-Mail empfehlen?

1. Ihrem privaten Umfeld?
2. Ihrem privaten Umfeld oder allen Kollegen?
3. Ihrem privaten Umfeld oder allen Kollegen oder Ihren wichtigsten Kooperationspartnern?
4. **Ihrem privaten Umfeld sowie allen Kollegen und Ihren wichtigsten Kooperationspartnern?**

In den Vorschlägen 1 bis 3 wird nur verneint, bejaht oder ausgewählt. **Der 4. Punkt kombiniert und bündelt effektiv ein erstrebenswertes Ergebnis. Übertragen Sie gern diese Möglichkeiten auf Ihr Geschäft!**

Auf drei Punkte gebracht:

1. Kommunizieren Sie mit positiven Formulierungen in Telefonaten, Briefen, Mails, Online-Konferenzen und persönlichen Gesprächen.
2. Bieten Sie Alternativen an, um Ihren Mitmenschen einen wirksameren Weg zum eigenen und spontanen Handeln zu ermöglichen.
3. Unterstützen Sie Ihre Kunden und Interessenten dabei, sich selbst zu überzeugen und dann die richtigen Entscheidungen für gemeinsame Erfolge zu treffen.

Herzlichen Dank auch für Ihre zahlreichen Mails zum Thema **“Online-Workshop”. Wir starten bereits am 27. und 28. April 2007 damit. Der nachfolgende Link informiert Sie über ein weiteres Thema und den nächsten Termin:**

[Link zum Online-Workshop im Mai 2007](#)

Und hier noch zwei weitere interessante Links zu meinen Kernthemen **“Empfehlungs-Management”** und **“Menschen gewinnen per Telefon”**, die wir bei www.Platinum-News.de entdeckt haben.

[Artikel **“Empfehlungs-Management”**](#)

[Rezension **“Menschen gewinnen per Telefon”**](#)

Viel Erfolg für jeden neuen Tag
sowie herzliche Grüße

Ihr Roland Arndt

P.S. Wir erweitern zur 2. Jahreshälfte unser Trainer-Team. Die nächste Auftaktveranstaltung findet Mitte Juni statt. Bei Interesse schicken Sie uns gern eine Mail.