

## **Löcher statt Bohrer.**

Auf der Suche nach dem besten Ergebnis anstatt dem besten Mittel.

Haben Sie sich schon einmal gefragt, WAS Ihre Klienten wirklich wollen? Welche rationellen aber auch emotionellen Beweggründe sie antreiben?

Stellen Sie sich folgendes vor: Sie haben bei einer Kunstauktion ein Schnäppchen ersteigert. Ein schönes Bild das sich hervorragend in Ihrem Büro machen würde. Ihr Kunstberater hat nach Ansicht sogar bestätigt das es ein guter Kauf war.

So ein Prunkstück will natürlich ordentlich in Szene gesetzt werden - es bekommt den besten Platz an der Wand samt extra Spot-Beleuchtung. Was braucht man um ein Bild ordentlich aufzuhängen?

Richtig: einen starken Haken der an der Wand befestigt wird.

Sie machen sich auf zum nächsten Baumarkt und schildern dem Fachverkäufer Ihres Vertrauens von dem Schnäppchenkauf und dem Vorhaben das Bild an der Wand aufzuhängen. Bis jetzt noch kein Wort von einem Bohrer der Ihnen das nötige Loch für den Dübel verschaffen soll. Warum?

Nun, wer sagt das es unbedingt ein Bohrer sein muß der ein Loch erzeugt? Sie wollen doch bloß einen Haken an der Wand befestigen. Diesen könnte man ja auch an die Wand kleben, oder mit einem Schußapparat an die Wand heften. Hauptsache der Haken respektive das Bild hängt danach so wie Sie es gerne hätten.

Überlegen Sie beim nächsten Mal WAS Ihr Klient wirklich möchte. Ich bin überzeugt, die Betrachtung aus anderen Blickwinkeln bringt Sie zu neuen Ideen und den Klienten näher zu seinem gewünschten Ergebnis.

**Breaking Barriers** [BB] - ist als inhabergeführtes Unternehmen mit einem internationalen Partner-Netzwerk diversifizierter Professionals auf nachhaltige Persönlichkeitsentwicklung spezialisiert. [BB] begleitet seine Klienten durch Veränderungsprozesse und unterstützt ihr wahren Potential zu entfesseln.

Breaking Barriers [BB] versteht sich als "Boutique unter den Coachingunternehmen", so Alexander M. Schmid, Inhaber von [BB]. Die Betreuung der Kunden von [BB] erfolgt nach dem Prinzip "Single Point of Contact" - durch den Inhaber persönlich.

23.5.2006