Dr. Günter Umbach
www.umbachpartner.com
Healthcare Business Expert

Persönliche Einsichten aus den letzten zwei Monaten

16 Lehren aus Erfahrungen während der Krise

Inspirierende Impulse zur möglichen Neu-Orientierung Ihres Lebens

Neulich fragte mich ein Klient "Was haben Sie während der Krise gelernt?" Nachfolgend meine Erkenntnisse – von denen Sie die meisten kennen: Dann dienen sie Ihnen als Erinnerung.

1) Stets nach neuen Chancen suchen

"Eine Türe schließt sich, eine andere öffnet sich unerwartet."

Bleiben Sie neugierig und aufmerksam, damit Sie neue Chancen und Gelegenheiten entdecken. Ein Beispiel: Durch die Einschränkung der Face-to-Face-Gespräche sind die digitalen Kommunikations-Plattformen nun voll im Trend und werden trotz vieler Bedenken breit genutzt.

2) Mut und Motivation sind gefragter denn je

Gerade in der jetzigen Flut von pessimistischen Meldungen ist eine positive Einstellung notwendig. Noch nie waren Motivation, Optimismus und Zuversicht als Erfolgsfaktoren so wichtig. Positive Visualisierungen helfen dabei: Die Macht der inneren Bilder steigert die Wahrscheinlichkeit der Verwirklichung der imaginären Szenarios. So stellen sich Hochleistungssportler beim mentalen Training bereits im Geist ihren Sieg vor.

3) "Mindset": Die Bereitschaft zum Handeln

In der Öffentlichkeit wurde jahrelang über digitale Strategie, virtuelle Meetings und elektronische Plattformen diskutiert – nur passiert ist wenig. Durch die Krise wurde praktisch der Turbo eingeschaltet. Agile Firmen haben sich neu aufgestellt und praktizieren alternative

 © Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner

Arbeitsformen praktizieren wie "New Work" und Home Office. Ein anderes Beispiel ist der schnelle Aufbau von Lieferservices.

4) Konsequent (fast) alles online stellen

Alle Informationen sollten auf offenen bzw. passwortgeschützten Webpräsenzen für die Zielgruppen zugänglich sein. Damit diese im Netz auch gefunden werden, sind suchmaschinenoptimierte Webseiten erforderlich – eine der Schwachstellen in der Strategie vieler Firmen. So sollten beispielsweise HWG-konforme Patienten-Broschüren leicht auffindbar zum Download zur Verfügung sein.

5) Newsletter: Ihr direkter Draht zum Kunden

Es erstaunt mich immer wieder, wie wenig konsequent manche Firmen das enorme Potenzial eines Newsletter bzw. Blogs nutzen. Man muss natürlich kundenorientiert schreiben können oder erfahrene Autoren damit beauftragen – und konsequent Emailadressen und die Zustimmungen (e-Permissions via Opt-ins) der Empfänger sammeln. Ein großer Vorteil: Sie bestimmen, was Sie wann wem mitteilen möchten – unabhängig von den Medien.

6) Die Macht der Sprache nutzen

Sprache war schon immer wichtig. Aktuell ist sie noch wichtiger. Ein Grund: Non-verbale Kommunikationsaspekte wie Mimik, Gestik und Stimm-Modulation werden auf elektronischen Plattformen aufgrund der technischen Limitationen nicht optimal übertragen. Daher: Üben Sie, sich prägnant und präzise auszudrücken, indem Sie Worte mit Wirkung verwenden.

7) Die Kunst, Probleme zu eliminieren

Manchmal besteht die Lösung eines Problems ***nicht*** darin, es mit aller Gewalt zu bewältigen, sondern darin, sich von dem Problem als solches zu lösen. So gibt es nun mal Fälle, in denen nach Ausschöpfung aller Alternativen eine **Trennung vom Problem** die beste Lösung ist –

 © Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner

seien es unzuverlässige Dienstleister, unwillige Teammitglieder, toxische Businesspartner oder hoffnungslose Projekte. So werden enorme Energien frei.

8) Nur das tun, worin man wirklich gut ist

Frage: Inwieweit können Sie sich von Aufgaben und Aktivitäten, die Sie zwar beherrschen, aber gar nicht mögen, befreien? Beispiele sind: Reporting, Tracking, Controlling, Organisation. Sie können dies bewerkstelligen durch Delegieren, Automatisieren oder Eliminieren – und wenn dies nicht möglich ist: Sehen Sie es spielerisch.

9) Wertschätzung zeigen

Zeigen Sie den Menschen in Ihrem Umfeld, dass Sie sie schätzen, respektieren und achten – beispielsweise durch anerkennende oder dankende Worte und Gesten in Besprechungen, Telefonaten oder Emails. Sie erzeugen dadurch Wohlwollen und Loyalität – und Leadership wird einfacher.

10) Reset: Prioritäten setzen und einhalten

"If you have more than three priorities you have none."
- Consultant Jim Collins in "Good to Great" -

Fragen Sie sich am Vorabend eines Arbeitstages: Was ist die wichtigste Sache, die morgen zu erledigen ist? Fangen Sie am nächsten Morgen genau damit an – und alle weiteren Dinge auf Ihrer "To-Do-List" werden Ihnen leichter fallen.

11) Ihren Wert sichtbar machen

Es liegt in Ihrer Verantwortung, Ihren Stellenwert in Ihrem Umfeld deutlich zu machen. Statt "verkaufen" oder "vermarkten" bevorzuge ich die Begrifflichkeit "den Nutzen meiner Person, meines Produktes oder meiner Dienstleistung sichtbar zu machen, so dass bessere

 © Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner

Entscheidungen getroffen werden können". Niemand wird Ihnen diese Aufgabe abnehmen – Sie müssen es schon selber machen oder sich zumindest kompetent beraten lassen.

12) Kunden-Beziehungen pflegen

"Business is Relations"
- Management-Guru Tom Peters -

Die Neukunden-Akquise ist in diesen Zeiten herausfordernd. Umso wichtiger: Bleiben Sie in Kontakt mit den Personen, die Sie bereits kennen, insbesondere Ihren Stammkunden – indem Sie nützliche Informationen anbieten oder in anderer Weise hilfreich sind. Oft reicht auch einfach gut zuhören.

13) Ruhig Persönliches kommunizieren

Scheuen Sie sich nicht, selektiv bestimmte persönliche oder private Einzelheiten von sich preiszugeben. Sie wirken dadurch menschlicher, nahbarer und vertrauenswürdiger. Menschen freuen sich, wenn sie statt mit anonymen Organisationen mit echten Menschen zu tun haben.

14) Mehr Freude ins Leben bringen

Machen Sie mehr von dem, was Ihnen Spaß macht – beruflich, familiär und persönlich. Entdecken Sie, bei welchen Aktivitäten Sie "im Flow" sind – was immer dies sein mag. Feiern Sie auch kleine Erfolge, beispielsweise indem Sie das Erreichen von Meilensteinen mit Ihrem Team zelebrieren – übrigens ein effektiver Weg, um die Motivation hochzuhalten.

15) Den Augenblick genießen

"Jeder Augenblick ist von unendlichem Wert"
- Johann Wolfgang von Goethe -

 © Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner

Die aktuelle Krise zeigt, wie zerbrechlich unsere Gesundheit und wie limitiert unser Leben auf diesem schönen Planeten ist. Der jetzige Moment ist das einzige Garantierte, was wir haben – genießen Sie ihn.

16) In Weiterbildung investieren

Nehmen Sie sich Zeit für Ihre persönliche Fortbildung und lernen Sie dazu: Lesen Sie Bücher, Blogs, Fachartikel oder buchen Sie Seminare, die Sie weiterbringen. Denken Sie an die Worte des legendären Investors und Milliardärs Warren Buffett: "I am spending 80% of my working day reading and thinking."

Neu: 12-wöchiges persönliches Coaching

Sie werden erfolgreicher: Ihr Karriereschub - Maßgeschneidert das Beste aus 200 Videos, 100 Podcasts und 50 Publikationen

Mehr

Audio und Video auf:
https://www.umbachpartner.com/de/16-lehren-aus-erfahrungen-waehrend-der-krise

Newsletter gratis beziehen:
https://www.umbachpartner.com/de/management-newsletter

 © Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner