



power briefing

A. GRUDDA | H.-J. HARTAUER

MATTHAES

power
briefing
drei minuten täglich
für ihr team

INHALT

VORWORT	7
WAS IST EIN POWER BRIEFING?	10
Warum Schulung allein nicht reicht.....	12
Üben, üben, üben.....	12
Fit und sexy durch power briefings.....	14
Was brauche ich, um ein power briefing durchzuführen?.....	15
Power briefing – die Tools.....	16
Drei Minuten power briefing – die Kurzfassung.....	19
Was unterscheidet das power briefing von herkömmlichen Briefings?.....	22
Power briefing für eine neue Generation von Mitarbeitern.....	23
Ein neues Bild des Managers.....	25
Wissen, was Mitarbeiter wollen – bevor sie es wollen.....	28
Details und Hintergründe.....	30
Power briefing einführen und am Leben erhalten.....	33
POWER BRIEFING – DER NUTZEN	34
Mit power briefing erfolgreich führen.....	36
Teambildung mit power briefing.....	44
Erfolgreich verkaufen mit power briefing.....	47
Power briefing – Benefit für alle.....	55
POWER BRIEFING – SO GEHT'S	56
Die Tools.....	58
Ein Beispiel: Sales-Technik mit power briefing trainieren.....	68
Was steckt in einem power briefing?.....	76
Power briefing implementieren – eine schnelle Anleitung.....	77
PANNENHILFE – TYPISCHE FALLEN UND WIE MAN SIE UMGEGT	90
Das Bewusstsein ist der Schlüssel.....	93
Am Betrieb arbeiten statt im Betrieb.....	94
Damit Ihnen nie die Themen ausgehen.....	96
Missbrauch von Briefings verhindern.....	99

AUS DER PRAXIS – BEISPIELE UND TIPPS AUS DEM ALLTAG...100

Disziplin	103
Irritierende Kommunikation	105
Problem ungepflegte Erscheinung	107
Mehr Umsatz durch einen klaren Start	109
Logisches Denken trainieren	111
Fachkräfte qualifizieren – Kollegen integrieren	115
Quereinsteiger	116
Spielverderber ausbremsen	117
Teambildung bei Neueröffnung	119

ZUM GUTEN SCHLUSS.....120

Erfahrungen mit Powerbriefing	122
-------------------------------	-----

CHECKLISTEN FÜR DIE PRAXIS.....124

Power briefing auf einen Blick	126
Ihr eigenes power briefing	128
Noch mehr Themen für ihr power briefing	130
Quotes	140
Über die Autoren	143
Impressum	144

WAS IST EIN POWER BRIEFING?



WAS IST EIN POWER BRIEFING?

Ein power briefing ist ein kommunikatives Fest, bei dem alle auf natürliche und spielerische Weise peu à peu auf ein höheres Level geführt werden. Persönliche Entfaltung, Know-How-Transfer, Teamgeist und Selbstmotivation werden dadurch entfacht.

WARUM SCHULUNG ALLEIN NICHT REICHT

Sie haben zwei Chancen, Ihre Mitarbeiter fit und sexy zu machen: Schulungen und power briefings. Schulungen sind sehr wertvoll und essenziell wichtig, und doch muss man sich eingestehen, dass vieles, was dort an Input auf die Mitarbeiter zukommt, schnell wieder verloren geht. Das ist menschlich. Denken Sie an das Erlernen einer Fremdsprache: Manches lernt man schnell und kann es rasch abspeichern, andere Wörter oder Strukturen muss man sehr oft üben.

Wenn Schulungen etwas bringen sollen, sind sie sehr zeitaufwändig. Sie erfordern Organisation und konsequente Umsetzung. Die Teilnehmer hören und sehen etwas oft nur einmal und sollen es dann für immer können. Da ist es verständlich, dass der Wunsch nach »Nachhaltigkeit« nur schwer durch einzelne Schulungsmaßnahmen zu erfüllen ist.

ÜBEN, ÜBEN, ÜBEN

Aber es geht auch anders. Nehmen wir z. B. Sportler oder Künstler: Fußballer trainieren immer wieder bestimmte Standardsituationen, Opernsänger ihre Stimme, Schauspieler wiederholen die gleiche Szene, bis sie perfekt sitzt – wenn es sein muss auch hundert Mal. In Schulungen haben die Teilnehmer oft nur eine Chance. Im Laufe unserer Coachingtätigkeit haben wir viel ausprobiert. Die Grundfrage war klar: »Wie können wir Teams ohne viel zeitlichen Aufwand schulen, motivieren, führen und zugleich den Teamgeist entwickeln?« So ist das »power briefing« entstanden. Mit



diesem Verfahren können Teams in kurzen täglichen Sequenzen effektiv trainiert werden, das Wissen kann permanent ausgebaut und gefestigt werden, und gleichzeitig entwickelt sich eine gesunde Team-Power. Power briefing ist das beste Modul für die schnelle und effektive Qualifizierung von Mitarbeitern, besonders in einer Zeit, in der Fachkräfte immer begehrter werden.

Schulungen sind enorm wichtig. Aber sie kosten Zeit und Organisation, und das Erlernte wird oft schnell wieder vergessen. Mit permanenten Schulungen erreichen Sie zwar fantastische Mitarbeiter, aber noch lange keinen Team Spirit. Mit power briefings erreichen sie beides: top Mitarbeiter und ein top Betriebsklima plus Team Spirit. Das power briefing ist derzeit vielleicht das effektivste Tool in der Mitarbeiterführung. Und das Beste daran: Es kostet nichts – nur drei Minuten pro Tag, etwas Disziplin, Power, Lust und Spaß.



WISSEN, WAS MITARBEITER WOLLEN – BEVOR SIE ES WOLLEN

Sind wir gegeneinander oder leben wir miteinander? Lange Zeit sind die Führungsstrukturen im Betrieb ausgesprochen oder unausgesprochen von einem geradezu darwinistischen Kampf aller gegen alle ausgegangen. Aber es gibt auch andere Entwicklungen. Joachim Bauer beschreibt in seinem Bestseller Prinzip Menschlichkeit eine Gegenbewegung:

- ▶ Menschen sind primär auf Kooperation und Resonanz eingestellt, nicht auf Egoismus und Konkurrenz.
- ▶ Durch ein gelingendes Miteinander werden im menschlichen Gehirn Botenstoffe ausgeschüttet, die gute Gefühle und Gesundheit erzeugen.
- ▶ Kern aller Motivation ist die zwischenmenschliche Zuwendung. Menschen sind darauf ausgerichtet, Wertschätzung und Liebe zu finden, zu empfangen und zu geben.
- ▶ Die Motivationssysteme springen an, wenn Anerkennung, Wertschätzung und Liebe erwartet werden. Sie schalten ab, wenn keine Chance auf soziale Zuwendung besteht.



Alle Ziele, die wir im Rahmen unseres normalen Alltags verfolgen – Ausbildung und berufliche Tätigkeit, finanzielle Ziele, Anschaffungen etc. – haben aus der Sicht unseres Gehirns einen tiefen, uns meist unbewussten »Sinn«: Wir zielen damit letztlich auf zwischenmenschliche Beziehungen, wollen diese errichten oder erhalten. Das Bemühen des Menschen, als Person gesehen zu werden, steht noch weit über dem, was landläufig als Selbsterhaltungstrieb bezeichnet wird.

Anfangs ging es uns in den power briefings nur um den Erfolg. Wir bildeten die Mitarbeiter zu Verkaufssassen aus. Der betriebliche Erfolg war gigantisch. Mitarbeiter, die den Betrieb verließen und in anderen Betrieben arbeiteten, kamen nach ein paar Wochen wieder zurück. Sie berichteten von schlechtem Betriebsklima, starren Hierarchien und Motivationsverlust. Und manchmal hörte man auch: »Die machen kein Briefing.« Schnell bemerkten wir, dass die power briefings weit mehr Potenzial hatten als die überragenden Eigenschaften als reine Qualifizierungstrainings. Das tägliche Ritual des power briefings hatte auch zum Inhalt, dass sich die Mitglieder eines Teams trafen und austauschten. Damit wurde ihr tiefer innerer Wunsch nach Kooperation, Bedeutung, gelingendem Miteinander, Zuwendung und Wertschätzung angesprochen.

Und uns wurde klar: Power briefings sind auch ein unschlagbares Mittel zur Teambildung.



POWER BRIEFING – SO GEHT'S

Sie sind überzeugt? Inspiriert? Im wahrsten Sinne des Wortes »begeistert«? Sie würden am liebsten sofort loslegen? In diesem Kapitel erfahren Sie alles, was Sie brauchen, um das power briefing in Ihrem Betrieb erfolgreich einzuführen.

DIE TOOLS

Um ein erfolgreiches power briefing durchzuführen, brauchen Sie folgende Rahmenbedingungen und Tools.

DIE SPIELREGELN

In jedem Cockpit eines Flugzeugs werden bestimmte Regeln der Kommunikation eingehalten – nur so ist die Sicherheit der Navigation zu jedem Zeitpunkt gewährleistet.

Diese sogenannten »cockpit rules« lauten:

- ▶ Nur einer spricht!
- ▶ Alle anderen hören zu!
- ▶ Keiner greift dem anderen ins Steuer!

Diese Regeln sind großartig und für jede Lebenslage nützlich. Deshalb haben wir sie übernommen und unseren Bedürfnissen angepasst.

Stelle nur Fragen im Briefing – rede nicht zu viel

Informieren Sie das Team kurz über das anstehende Thema. Wenn die Fragen noch niemand beantworten kann, erläutern Sie kurz, um was es geht. Anschließend fragen Sie die Teilnehmer ab. Als Faustregel kann gelten: 80 Prozent der Zeit reden die Teilnehmer, 20 Prozent der Briefing-Coach.

Alle hören zu

Wenn der erste Mitarbeiter die Frage nicht beantworten kann, leiten Sie die Frage so lange an einen anderen Mitarbeiter weiter, bis die richtige Antwort kommt. Am Ende des Briefings stellen Sie dem ersten Mitarbeiter dieselbe Frage noch einmal. So fördern Sie spielerisch die Aufmerksamkeit, ohne »oberlehrerhaft« zu sein. Sie signalisieren klar: Nichts zu wissen oder nicht aufzupassen wird nicht toleriert und auch nicht übersehen. Da sich die Mitarbeiter nicht vor dem Team blamieren möchten, steigt die Aufmerksamkeit automatisch und das Gesagte bleibt nachhaltig in den Köpfen.

Nur einer spricht

Gerne werden Themen von mehreren Personen gleichzeitig diskutiert. Unterbinden Sie das sofort: Nur einer spricht!

Keiner greift dem anderen ins Steuer

Wenn ein Mitarbeiter eine Frage nicht beantworten kann, kommt es gern zu vorschnellen Berichtigungen und zu »Vorsagen« durch andere Teilnehmer. Das hilft dem Gefragten nicht weiter. Keiner darf unaufgefordert vorsagen.

Bleiben Sie beim Thema

Wenn Ihre Teilnehmer vom Thema abweichen, dann unterbrechen Sie die Diskussion und sprechen erneut das fokussierte Thema an. Sollte der Einwand wichtig sein, erklären Sie, dass dieses Thema am Schluss, bei einem der nächsten Briefings oder unter vier Augen besprochen wird.

power briefing

drei minuten täglich für ihr team

Ein gutes Team ist der wichtigste Erfolgsfaktor in Gastronomie und Hotellerie. Gut informiert, kommunikationsstark, serviceorientiert sollen die Mitarbeiter sein. Kurz gesagt: fit und sexy. Wie Teamleiter das mit wenigen gezielt eingesetzten Mitteln und einem minimalen Zeitaufwand erreichen können, zeigen Hans-Jürgen Hartauer und Andrea Grudda in diesem Buch: Drei Minuten power briefing am Tag sind der Schlüssel zum Erfolg. Die beiden Autoren haben das System des power briefings in unzähligen Betrieben eingeführt und erläutern es Schritt für Schritt – leicht verständlich und praxisorientiert, sodass Sie schon morgen damit anfangen können.

power briefing – die tägliche Frischzellenkur für Ihr Team:

- ▷ Das Drei-Minuten-Wunder für Information, Motivation und Teambildung
- ▷ Aus der Praxis für die Praxis – alltagstauglich und leicht verständlich
- ▷ Mit zahlreichen Beispielen, Themenvorschlägen und Checklisten

ISBN 978-3-87515-065-0



9 783875 150650

MATTHAES