

# Häufige Fehler der Business Moderation

**#26**  
**Falsche Analyse**



**Ein Workshop mit  
dem Vertriebsteam  
meines Kunden.**

**Auf die Frage**

**"Wie gehen Sie  
mit verlorenen  
Aufträgen um?"**

**höre ich folgende  
Antwort:**

**"Wir machen nach jeder Absage eine eingehende Analyse."**

**Ich denke einen Moment nach.  
Dann frage ich:**

**"Haben Sie schon  
mal überlegt,  
zu analysieren,  
wenn Sie Erfolg  
hatten?"**

**Mit einem mal blicke  
ich in erstaunte und  
lachende Gesichter.**

**Wenn wir nur die  
Negativerlebnisse  
abfragen, forcieren  
wir das Frustgefühl.**

**Wir müssen positiv  
beginnen - auch  
in Besprechungen.  
Zumindest,  
wenn wir besser  
werden wollen.**



**So geht's:  
Was ist uns heute  
gut gelungen?**

**Was sollte zukünftig  
noch besser laufen?**

**Wir erzielen  
zwei Effekte:  
Wir werden  
selbstbewusster.**

**Und wir sind viel  
bereiter, Kritik  
anzunehmen und  
Verbesserungen  
anzugehen.**

**Übrigens:  
In der  
Kindererziehung  
klappt es so auch  
viel besser :-)**

# Mehr Ideen für eine motivierende Moderation?

Gibt es hier:  
[www.buecher.de](http://www.buecher.de)

Oder hier:  
[www.gunnarmarx.de](http://www.gunnarmarx.de)

