

Für smarte Berater handverlesen - meine Business Buchtipps 2020

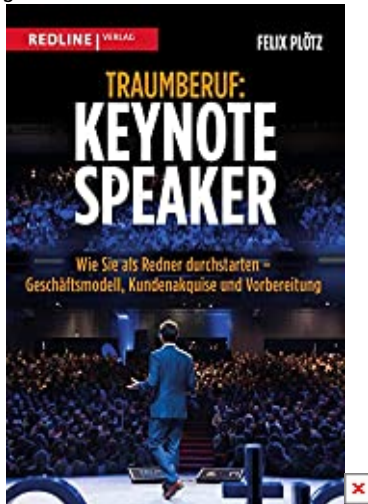
Das Jahr beenden wir mit einer kleinen Tradition bei Consulting-Life.de - den Lesetipps.

Bereits der deutsche Philosoph Arthur Schopenhauer konstatierte im 19. Jahrhundert: „Lesen heißt mit einem fremden Kopfe, statt des eigenen, denken.“. 2019 - also rund 200 Jahre nach Schopenhauer - versetzte ich mich durch Lesen in die unterschiedlichsten Köpfe. Profitiere von meinem Lesejahr. Die besten Business & Karriere Buchtipps habe ich nachfolgend für Dich auf den Punkt gebracht. Viel Spaß beim Perspektivenwechsel!

Meine Business Buchtipps 2020 - spannend für alle mit Consulting Mindset

Buchtipps #1: Alles zum Beruf Vortragsredner

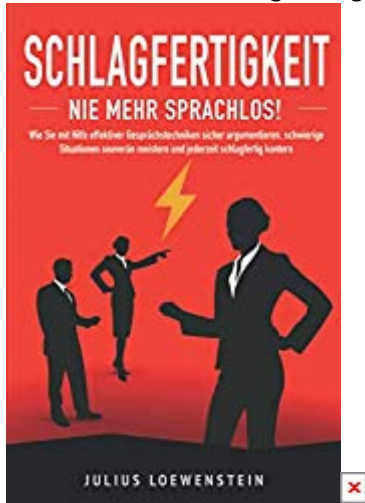
Vom Unternehmensberater bis zum Keynote Speaker ist es gar nicht soweit. So stehe auch ich seit 2009 regelmäßig auf der Bühne und feile kontinuierlich an meiner Speaker Performance. Da war es nur eine Konsequenz, dass ich mir das Buch Traumberuf: Keynote Speaker* von Felix Plötz in den Sommerferien 2019 zu Gemüte führte. Die Lektüre hat sich gelohnt. Der Ratgeber ist eine klare Kaufempfehlung für alle Berater, die immer wieder auf der Bühne stehen oder im bevorstehenden Jahr ihre Trainer- und Rednerkompetenzen weiterentwickeln wollen.



- **Sprecher ist Beruf & Berufung:** Falls Du wie Felix Plötz ein nachgefragter Vortragsredner sein möchtest, musst Du für die Aktivität brennen. Halbgewalkt ist Mittelmaß. Und Mittelmaß buchen anspruchsvolle Kunden nicht.
 - **Sales ist als Speaker essentiell:** Unternehmensberater leben gut von Bestandskunden, Sprecher müssen sich ständig nach neuer Kundschaft umsehen. Marketing & Sales sind zwei zentrale Säulen im Geschäftsmodell.
 - **Eher breit statt spitz:** Berater leben gut davon, ein konkretes Problem für einen spezielle Kundengruppe zu lösen. Hingegen musst Du als Speaker Dein Angebot weiter fassen. Immerhin willst Du alle im Saal mit Deinem Thema begeistern.
-

Buchtipp #2: Ein guter Berater ist schlagfertig

Geht es Dir manchmal auch so: Du sitzt in einem Meeting und aus heiterem Himmel trifft Dich ein Argument eines Teilnehmers? Perfekt platziert – unter der Gürtellinie. 2019 wollte ich an meiner Schlagfertigkeitsschraube drehen und las dazu den Ratgeber Schlagfertigkeit – Nie mehr sprachlos!* von Julius Löwenstein. Empfehlenswert ist das Buch allemal. Sehr kompakt geschrieben, auf keiner Seite langweilig.



- **Schlagfertigkeit ist wie eine Kampfkunst:** Das Spektrum reicht von einfachen Abwehrtechniken wie ‚Schön für Dich‘ bis hin zu anspruchsvollen Satzmustern wie ‚Falls Du unter...verstehst...so bin ich...‘.
- **Schlagfertigkeit ist mehr als Sprechen:** Körperhaltung, innere Einstellung, Stimme, Blickkontakt, Mimik, Gestik – das alles unterstützt Deine Position im Gespräch.
- **Schlagfertigkeit ist Trainingssache:** Übung macht den Meister. Am besten Du hältst eloquente Er widerungen und durchschlagskräftige Konter auf einer Aussage-Antwort-Liste fest. Trifft Dich ein Angriff, dann hast Du gleich einen Vergeltungspfeil im Köcher.

Buchtipp #3: Ein Netzwerk nutzen ist besser als ein Netzwerk haben

Mit der Gründung meiner kleinen Beratungsfirma stand 2019 erneut das Thema Netzwerken im Rampenlicht. Dazu las ich das Fachbuch Friend of a Friend . . . : Understanding the Hidden Networks That Can Transform Your Life and Your Career* von David Burkus und wurde nicht enttäuscht. Burkus nähert sich dem Thema sehr fundiert mit vielen Publikationen und Praxisbeispielen. Zum Thema Networking war es bisher aus meiner Sicht das beste Buch.

**FRIEND OF A FRIEND OF A FRIEND
OF A FRIEND OF A FRIEND OF A
FRIEND OF A FRIEND OF A FRIEND
OF A FRIEND OF A FRIEND OF A
FRIEND OF A FRIEND OF A FRIEND
OF A FRIEND OF A FRIEND OF A
FRIEND OF A FRIEND OF A FRIEND
OF A FRIEND OF A FRIEND OF A
FRIEND OF A FRIEND OF A FRIEND
OF A FRIEND OF A FRIEND OF A
FRIEND OF A FRIEND OF A FRIEND
OF A FRIEND OF A FRIEND OF A
FRIEND OF A FRIEND OF A FRIEND
OF A FRIEND OF A FRIEND OF A
FRIEND OF A FRIEND OF A FRIEND...**

UNDERSTANDING THE HIDDEN NETWORKS THAT
CAN TRANSFORM YOUR LIFE AND YOUR CAREER
DAVID BURKUS



- **Lose Kontakte besitzen hohes Potential:** Lasse frühere Bekanntschaften wieder aufleben, speziell, wenn Du durch eine Phase der Veränderung gehst. Diese schwachen Beziehungen helfen oft mehr, als solche, denen Du ohnehin oft begegnest.
 - **Verbindungen entstehen durch Zusammenarbeit:** Themenabende, Konferenzen und Messen – solche Anlässe sind alle gut fürs Networking. Bessere sind jedoch Events, auf denen die Teilnehmer an einer Sache gemeinsam wirken, sich beim Tun kennen und schätzen lernen.
 - **Gute Netzwerke entstehen an Gruppenrändern:** Baue Netzwerke auf, indem Du zwischen verschiedenen Interessengruppen einen Austausch förderst und unter den themenfremden Teilnehmern vermittelst.
-

Buchtipps #4: Unternehmerischer Erfolg ist ein Marathon

Regelmäßig werfe ich einen Blick in die Literatur von und für Unternehmer. 2019 war das Buch Gewinn ist nur ein Nebenprodukt* von Gerold Wolfarth an der Reihe. Seine Firma – die bk group – realisiert Ladenbaukonzepte. 1999 gegründet, ist das Unternehmen inzwischen auf 200 Mitarbeiter angewachsen. Spannend auch das Hobby von Wolfarth – bisher hat der Baden-Württemberger dreimal am Iron Man teilgenommen.



- **Von Nichts, kommt Nichts:** Willst Du im Business erfolgreich sein, so musst Du arbeiten. Konstant. Intensiv. Und immer mit dem Blick auf den nächsten Schritt.
 - **Kundenfokus zahlt sich aus:** Kunden spüren, wenn Du Dich für sie ins 100 Prozent Zeug legst. Sie empfehlen Dich weiter und Du erhältst neue Aufträge. Auch Wolffarths Firma lebte in den ersten Jahren stark von der Mund-zu-Mund-Propaganda.
 - **Zusammenarbeit mit gegenseitigen Respekt:** Du musst nicht alles machen.. Die Verhandlungen mit einem potentiellen Großkunden ließ Wolfarth platzen. Warum? Der Interessent behandelte seine Mitarbeiter herablassend.
-

Buchtipps #6: Was Kundenorientierung im Consulting bedeutet

Kundenorientierung ist heute ein geflügeltes Wort. Kaum eine Beraterwebseite, wo einem nicht die Begriffe ‚individuell‘, ‚maßgeschneidert‘, ‚kundenorientiert‘ oder ‚passgenau‘ in großen Lettern prangen. Doch was heißt ‚kundenorientiert‘ eigentlich genau? Kristin Zhivago lüftet in ihrem Longseller Roadmap to Revenue: How to Sell the Way Your Customers Want to Buy* das Rätsel, indem sie pragmatisch zeigt, wie sie arbeitet.



- **Starte beim Kunden:** Kundenorientierung heißt den Kunden von Anfang an ins Boot holen. Zhivago schwört da auf Interviews. Und leitet aus den angesprochenen Bedarfen die Implikationen für die Wertschöpfungskette ab.
- **Unterschiedliche Angebote, unterschiedliche Prüfung:** Den Schokoriegel an der Kasse lässt Du spontan mitgehen, die Beauftragung von teuren Unternehmensberatern überlegst Du Dir viermal.
- **Kaufprozesse sind spannend:** Was denkt der Kunde beim Einkauf? Was fühlt er? Was will er wissen? Zur Analyse von Kauf- und damit Entscheidungsprozessen gibt es vielfältige Tools.

Buchtipps #7: Den Zweck der Existenz kennen

Magst Du Story Telling? Falls Du jetzt geistig mit dem Kopf nickst dann kann ich Dir John P. Streleckys *The Big Five for Life: Was wirklich zählt im Leben** ans Herz legen. Im Buch lernt der Protagonist Joe den Unternehmer Thomas kennen. Von ihm lernt er viele Lebensweisheiten fürs Geschäft und das Leben. Auch wenn mir nach etlichen Business Büchern schon viele der vorgestellten Konzepte bekannt waren, so entdeckte ich in Streleckys Geschichte mehrere neue Perlen.



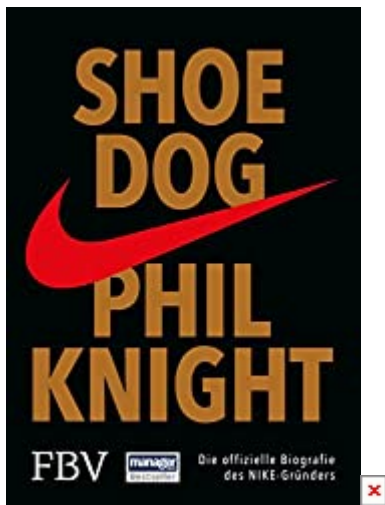
- **Das Warum ist entscheidend:** Der amerikanische Bestseller Autor nennt ihn den Zweck der Existenz (ZDE), andere das ‚Warum‘. Unabhängig der Begrifflichkeit: Kenne den ZDE von Deinem Projekt, Team, Unternehmen, Leben.
- **Das Leben in die Hand nehmen:** Nicht Dein Job, Deine Familie, Dein Partner oder Umfeld ist für Deine Situation verantwortlich – sondern Du. Setze Dir Ziele und steuere in Deine

Richtung.

- **Das Hier und Jetzt genießen:** Schicksalsschläge treffen einen manchmal unverhofft. Du lebst heute, nutze den Tag.
-

Buchtipp #8: Hartnäckigkeit lohnt sich

Kennst Du Blue Ribbon Sports? Nein? Ich bis zum Herbst 2019 auch nicht. Hinter dem Namen steckt der Sportartikelhersteller Nike Inc.. Sein Gründer Philip Hampson Knight trat 2016 als Aufsichtsratsmitglied des Milliardenunternehmens zurück und legte in diesem Jahr auch seine offizielle Biographie vor: Shoe Dog*. Faszinieren Dich Gründerbiographien, solltest Du zu diesem ausführlichen Werk greifen. Übrigens ist Shoe Dog ein Schuh-Nerd – eine Person, die sich ganz dem Design, der Herstellung und dem Verkauf von Schuhwerk verschrieben hat.



- **Ohne Liquidität, kein Überleben:** In den 1960er Jahren stand Blue Ribbon Sports – der Vorläufer von Nike Inc. – mehrmals vor dem Bankrott. Es fehlte an liquiden Mitteln. Achte darauf, dass Du genügend Reserven in der Hinterhand hast, die Dich auch morgen noch gut durch den Tag bringen.
 - **Erfolg kommt nicht über Nacht:** Phil Knight brauchte 12 Jahre bis 1976 endlich seine Idee des Schuhverkaufs im großen Stil zündete. Zuvor ärgerte er sich mit Banken, den Schuhproduzenten und Wettbewerbern herum und löste jeden Tag ein Problem nach dem anderen.
 - **Marketing bringt Angebote zum fliegen:** Ab Mitte der 1970er Jahre setzte Nike vehement auf Marketing und trieb mit bekannten Athleten wie Michael Jordan die Verkäufe voran. Wie vermarktest Du Deine Ergebnisse, Projekte und Jahresziele?
-

Buchtipp #9: Schneller, bequemer und entspannter reisen

Seit 2008 bin ich als Unternehmensberater immer wieder auf Achse. Ob Flugzeug, Bahn, Auto oder Taxi – für Consultants wie mich ist das Reisen einfach Teil des Geschäftsmodells. Über die vielen Reisejahre habe ich eine Menge über Business Trips gelernt. Dieses Wissen habe ich Anfang 2019 in mein Buch Business Travel Hacks* gepackt. Dir, anderen Beratern und Dienstreisenden steht meine Erfahrung und Hinweise für einen schmalen Taler zur Verfügung.




- **Viele Tipps, große Wirkung:** Es gibt nicht den einen ultimativen Reisetipp. Stattdessen ist es die Summe an kleinen Details, die Deine Reise angenehmer, preisgünstiger, effizienter und abwechslungsreicher machen.
- **Digitale Helfer vereinfachen das Fortkommen:** Ob Hotelbuchung, Taxiruf, Flugzeug-Checkin oder Vor-Ort-Navigation – ein mit den richtigen Apps ausgerüstetes Smartphone ist auf Reisen Gold wert.
- **Planung ist (fast) alles:** Je weiter die Distanz, je länger der Tripp und je unbekannter die Destination, desto umfassender sollte Deine Vorbereitungen ausfallen. Was beim Reisen schief gehen kann, geht irgendwann schief.

Bonushörtipp: Abschalten und Akkus aufladen

2019 war das Jahr in welchem ich neben Business Literatur auch mehrere Thriller gelesen habe. Besonders bemerkenswert fand ich Auris* von Vincent Kliesch. Schnell entdeckte ich das aufwendig produzierte Hörspiel. Knapp 7 Stunden geballte Spannung. Für die Urlaubszeit und nach langen Arbeitstagen wärmstens zu empfehlen.



- **Die Mischung macht's:** Das Hörbuch lebt von den verschiedenen Stimmen. Auch Beratungsprojekte profitieren von einer Vielfältigkeit im Team.
- **Kleinigkeiten sorgen für einen großen Unterschied:** Ein kurzes knacken. Ein dumpfes Husten. Auris lebt von den subtilen Hintergrundgeräuschen. In Summe sorgen diese für eine großartige Kulisse.
- **Nichts ist wie es scheint:** Unverhoffte Wendungen, geheime Hintergrundaktivitäten, 

kurzfristige Plananpassungen - im Minutentakt ändert sich bei Auris die Story. Auch im Business solltest Du genauer hinsehen. Stichwort Hidden Agenda, Unternehmenspolitik und Seilschaften.

Fazit

Du hast noch nicht genug Buchtipps und brauchst weiteren Lesestoff für Deinen Geist? Abonniere meinen Consultant Lesetipps Newsletter. Monatlich stelle ich Dir in diesem digitalen Rundschreiben ein lesenswertes Fachbuch, Sachbuch oder Ratgeberbuch vor. Über 1.000 Personen freuen sich bereits jeden Monat auf meine Lese-post.

Übrigens beziehe ich alle Literatur über Amazon* sowie dem Hörbuchangebot Audible.de*. Durchschnittlich lese ich monatlich mindestens einem Buch und lausche zwei Audiobüchern.