



LERNEN VON DEN BESTEN

POLITIK DER KLEINEN SCHRITTE

KENNEN SIE DAS GEFÜHL, AM ENDE EINES ARBEITSTAGES ODER EINER ARBEITSWOCHE NICHT DAS GESCHAFFT ZU HABEN, WAS SIE SICH VORGENOMMEN HATTEN? MÖGLICHERWEISE LIEGT DER GRUND DARIN, DASS DIE ZIELE ZU GROSS ODER ZU WEIT WEG ODER IN DER SELBST GESETZTEN ZEIT NICHT ZU BEWÄLTIGEN SIND

IM AMAZONASGEBIET GIBT ES eine ganz besondere Affenart: Die Spinnenaffen. Diese leben meist hoch oben in den Baumkronen. Immer wieder haben Touristen deshalb vergeblich versucht, sie einzufangen. Doch die Einheimischen kennen einen Trick: Man stellt ein Glas mit einem engen Hals auf den Boden, legt eine Erdnuss hinein und wartet einfach ab. Tatsächlich klettern die Spinnenaffen von ihren Bäumen, ergreifen die Erdnuss - und kommen nicht mehr los, weil die eigene Faust durch das Zupacken im Glas zu groß geworden ist, um sie wieder hinauszuziehen. Das Traurige daran ist, dass die Affen solange an der Erdnuss festhalten, bis sie verhungern oder befreit werden.

Dieses Festhalten an einem bestimmten Tun, selbst wenn es keinerlei Erfolg verspricht, ist auch in der modernen Businesswelt weit verbreitet: Immer wieder halten Menschen fest an Vorgehensweisen, die nicht funktionieren; manche aus Sturheit, andere aus Angst vor Veränderungen. Und genau das bremst oder verhindert ihre Effektivität.

DER UNTERSCHIED, DER DEN UNTERSCHIED MACHT

Im Vordergrund steht eine Frage: Warum erreichen manche Menschen scheinbar mühelos ihre Ziele, während andere sich im Hamsterrad abmühen? Für eine Studie wurden Hochschulabsolventen am Ende ihres Studiums interviewt - und zwanzig Jahre später noch einmal. Dabei stellte sich heraus, dass eine kleine Gruppe von nur 3 Prozent mehr verdiente als die anderen 97 Prozent der damaligen Absolventen zusammen.

Wenn ich Teilnehmer in einem meiner Seminare frage, was hier wohl der ausschlaggebende Unterschied war, kommen meist Antworten wie: Intelligenz, Einkommen der Eltern, Abschlussnote, Studiendauer, Branche und Ähnliches. Weit gefehlt: Der Hauptunterschied lag darin, dass die finanziell erfolgreichere Gruppe ihre Ziele immer schriftlich formuliert und somit eine klarere Vorstellung davon hatte, wohin sie wollte.

KLARHEIT UND KLEINE, PERMANENTE VERBESSERUNGEN!

Sich Ziele zu setzen ist einfach - aber nicht leicht. Jeder Mensch kann sich vornehmen, einzelne Vorhaben umzusetzen und zu verbessern; die wenigsten tun das dann allerdings auch konsequent. In vielen Fällen wohl, weil das große Ziel, das man für

sich formuliert hat, zu weit in der Ferne liegt. Es wäre also wichtiger und sinnvoller, Etappenziele zu formulieren, die schneller erreichbar sind und nach einem entsprechenden Erfolgserlebnis den Ansporn zum Weitermachen liefern.

Nehmen wir ein konkretes und alltägliches Beispiel: Sie wollen mehr Umsatz machen. Hier macht es Sinn, das Verkaufen in mehrere Teilbereiche zu splitten, also beispielsweise „Interessenten finden“, „Vertrauen herstellen“, „Bedürfnisse identifizieren“, „Präsentieren“, „Einwände behandeln“, „Abschlüsse generieren“ und „Weiterempfehlungen erzielen“. Suchen Sie sich anschließend für jeden Bereich jemanden, von dem Sie lernen können, wie Sie auf dem Weg zu Ihrem Ziel Zeit sparen. Ganz egal, auf welchem Gebiet Sie tätig sind: Es gibt Menschen, die dieses Vorhaben dort bereits erfolgreich umgesetzt haben.

DER LEICHTESTE EFFEKTIVITÄTSSPRUNG

Bei der Suche nach erfolgreichen Vorbildern und erfolgreichen Konzepten sind Sie keineswegs auf die eigene Branche beschränkt. Viele erfolgreiche Unternehmer haben ein relativ einfaches Konzept auf eine andere Branche übertragen. Dell Computer beispielsweise lieferte als erstes Unternehmen direkt an den Kunden, Amazon verkaufte als erstes Unternehmen Bücher über das Internet. Beides sind keine wirklichen Revolutionen, sondern lediglich erprobte Konzepte, die aus anderen Branchen übernommen wurden. Auch Sie können bei internen Prozessen, Mitarbeiterschulung, Kundenservice oder Öffentlichkeitsarbeit von anderen lernen.

JEDE REISE BEGINNT MIT DEM ERSTEN SCHRITT!

Gibt es irgendjemand, der jemals eine Spitzenleistung erzielt hat, ohne zuvor auch Misserfolge erlebt zu haben? Sicher nicht. Wer sich vornimmt, einfach Marathons zu laufen, wird vermutlich scheitern. Wenn Sie sich dagegen vornehmen, ab sofort regelmäßig jeden Morgen die Schuhe anzuziehen und mindestens 100 Meter zu laufen, werden Sie mit dieser Zielsetzung weniger Schwierigkeiten haben, weil sie überschaubar und deshalb weniger bedrohlich ist. In der Regel werden Sie auch nicht gleich nach den ersten Metern wieder aufhören.

Sie wollen als Person oder mit Ihrem Unternehmen eine anerkannte Größe auf Ihrem Gebiet werden? Dann können Sie

sich beispielsweise vornehmen, jeden Tag eine Stunde an sich zu arbeiten und Wissen aufzubauen. Dann sind Sie nach wenigen Jahren einer der führenden Experten in diesem Bereich. Sie können es kaum verhindern, wenn Sie Ihr Gehirn permanent mit guten Inhalten füttern. Und auch hier gilt: Lieber schlecht anfangen als perfekt zögern...



Der als „Mr. Effektivität“ bekannt gewordene Amerikaner Zach Davis ist Trainer, Redner und Autor und hat in drei Bereichen erprobte Schritt-für-Schritt-Systeme entwickelt, die sofort gewinnbringend eingesetzt werden können. Zu seinen Kunden gehören Unternehmen wie die Deutsche Börse, Accor Hotels, Hilton, RWE und MLP. Er gilt als führender Experte für das Thema „Persönliche Effektivität“ und hat Lehraufträge an mehreren Hochschulen. Unter anderem ist er der Autor folgender Produkte:

- Buch „PowerReading“
- Video „PowerBrain“
- Persönlichkeits-Tool „Personal Preferences Profile“
- Audioserie „Der Effektivitäts-Code: Die Geheimnisse hochproduktiver Menschen“

www.effektivermitsystem.com

SO WERDEN SIE BESSER UND BESSER

Beim Studium hochproduktiver Menschen fällt immer wieder eine Gemeinsamkeit auf: Sie unterscheiden sich von weniger produktiven Menschen in erster Linie dadurch, dass sie sich permanent weiterentwickeln. Sie suchen ständig nach der kleinen Verbesserung. Das erhöht ganz nebenbei auch die eigene Zufriedenheit, weil man Fortschritte sieht und nicht nur davon redet.

Suchen Sie sich also beispielsweise eine interessante Fortbildungsveranstaltung aus, die Sie weiterbringt. Lesen Sie Bücher, die Ihnen helfen, besser zu kommunizieren. Ändern Sie liebgewordene, aber ineffektive Gewohnheiten in Ihrer Arbeitsorganisation. Oder schenken Sie einfach einem anderen Menschen ein paar Augenblicke Ihrer Zeit. Dann ist das nächste Verbesserungspotenzial und somit der nächste Effektivitätssprung nicht weit. ■

Zach Davis (28) ist in Philadelphia (USA) geboren und in Deutschland aufgewachsen. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln war er von 2000 bis 2002 Human Resources Berater bei der KPMG Consulting AG. Heute ist er selbständiger Trainer mit den Schwerpunkten PowerReading, effektives Selbstmanagement und Kommunikation und einer der jüngsten erfolgreichen Trainer in Deutschland.

