

Die Geheimnisse hochproduktiver Menschen:

Acht Prinzipien für mehr Effektivität

von Zach Davis

1 Wer sein Ziel nicht kennt, für den ist kein Weg der Richtige!

Alice im Wunderland fragte die Katze, welche Richtung Sie an der Gabelung einschlagen solle. Auf die Frage, wohin sie denn wolle, wusste sie keine Antwort. Dann sei es gleichgültig, welchen Weg sie einschläge, erwiderte die Katze. Was hat dies mit der Businesswelt zu tun? Immer wieder besteht in der Hektik des Alltags die Gefahr, dass man sprichwörtlich den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sieht. Häufig fehlt es an Klarheit in Bezug auf die eigenen Ziele. In einem Seminar erzählte mir ein Finanzberater, dass er natürlich immer schon gutes Geld verdienen wollte, aber bis zu einem Schlüsselerlebnis nie wirklich definiert hatte was dies genau für ihn bedeutet. Eines Tages stand er an der Tankstelle hatte vollgetankt, aber kein Bargeld dabei und musste somit per Karte zahlen. Dies scheiterte allerdings daran dass alle Konten bis auf das Limit überzogen waren. An diesem äußerst unangenehmen Punkt angekommen, hat er sich geschworen, nie wieder Geldsorgen zu haben und die Entscheidung getroffen, ein ganz bestimmtes Mindesteinkommen zu erzielen. Es war ein entscheidender Wendepunkt. Wer sich jeden Monat für nur 15 Minuten hinsetzt, um seine Ziele klar zu formulieren, hat 99% der Bevölkerung etwas voraus. Und wenn man eine Erinnerung hieran gut sichtbar platziert, hilft dies sehr um im Alltag zwischen den vielen Bäumen auch seine Ziele an der Lichtung zu sehen.

2 Ohne motivierende Gründe ist selten Großes erreicht worden!

„Mir fehlt es an Umsetzungsdisziplin“ heißt es in Seminaren und Gesprächen unter Freunden immer wieder. Meistens ist es aber nicht fehlende Disziplin oder gar Faulheit, sondern ein Mangel an guten Gründen, seine Ziele dauerhaft zu verfolgen. Wenn man Personen betrachtet, die über lange Zeit mit großem Durchhalte-

vermögen an etwas gearbeitet haben, dann fällt auf, dass diese allesamt starke Beweggründe für ihr Handeln hatten. Wenn Sie in Bezug auf ein Ziel immer wieder mit dem „inneren Schweinehund“ zu kämpfen haben, dann fragen Sie sich ob Sie dieses wirklich erreichen wollen. Vielfach verbindet man hiermit auch Dinge, die als Opfer empfunden werden, bspw. längere Arbeitszeiten oder das Umstellen von Gewohnheiten. Wenn Sie zum Ergebnis kommen, dass sie das Ziel ernsthaft verfolgen möchten, dann fragen Sie sich nach Ihren wahren Beweggründen. Nach den eigenen Motiven zu Fragen ist einer der am häufigsten übersehenen elementaren Bausteine für die eigene Effektivität. Daher stammt übrigens auch das Wort „Motivation“. Fragen Sie sich, warum Sie etwas wirklich wollen. Dass Sie gute Arbeit machen wollen, um mehr Geld zu verdienen mag zwar zutreffen. Aber das Geld ist nur ein Mittel zum Zweck. Warum wollen Sie dies wirklich? Oft muss man mehrere Male nach dem Warum fragen, bis man in die Tiefe der wahren Beweggründe vorgedrungen ist. Dann allerdings weiß man, ob man das richtige Ziel und zugleich eines mit Anziehungskraft verfolgt oder nicht. Dies reduziert den ständigen inneren Kampf erheblich.

3 Die Mutter aller Fähigkeiten

Ohne den Glauben an die eigenen Fähigkeiten und die eigene Vision wären viele Dinge nicht passiert. Gerade wenn es um ehrgeizige Vorhaben geht äußern Geschäftspartner, Familienmitglieder und Freunde oft Bedenken. Sie können sicher die Augen öffnen und sind in den meisten Fällen auch gut gemeint. Die Gefahr besteht bloß darin dass man sich verunsichern oder gar davon abhalten lässt. Dinge anzupacken die man wirklich erreichen kann. Sylvester Stallone ist ein prominentes Beispiel für jemanden, der den Glauben auch bei kritischen Stimmen und Ab-

lehnung nie verloren hat: Mit fertig geschriebenem Rocky-Skript wurde er als damals völlig unbekannter Schauspieler mehrere hundert Male von Agenturen abgelehnt. Er musste in verzweifelter Geldnot sogar den Schmuck seiner Frau und seinen Hund für 25 Dollar verkaufen. Irgendwann bekam er ein Angebot über 125.000 Dollar für das Skript. Robert Redford war für die Hauptrolle vorgesehen. Stallone lehnte ab, weil er überzeugt war, dass er in die Hauptrolle gehört. Das Angebot wurde in Etappen auf bis auf 325.000 Dollar erhöht. Stallone lehnte ab. Als ihm angeboten wurde, nur 30.000 Dollar zu erhalten, aber in der Hauptrolle zu spielen, nahm er an. Die Hälfte davon musste er hinlegen, um seinen Hund zurückzukaufen. Heute ist jedoch klar, dass der Glaube an sich selbst für Stallone der Grundstein für seinen Erfolg war und ist.

4 Erprobte Strategien auf Ihrem Gebiet

Wenn jemand auf einem bestimmten Gebiet immer wieder überdurchschnittliche Ergebnisse erzielt, dann hat dies Gründe. Egal auf welchem Gebiet Sie tätig sind: Es gibt Menschen, die dieses Vorhaben oder zumindest Teile davon schon erfolgreich umgesetzt haben. Sie müssen in aller Regel noch nicht einmal verstehen, warum es funktioniert. Auch den Lichtschalter, das Auto und den Computer nutzen die meisten von uns ohne wirklich zu verstehen wie es funktioniert (ich zumindest verstehe meinen Computer längst nicht immer). Angenommen Sie wollen einen guten Werbebrief konzipieren. Dann studieren Sie diejenigen, die immer wieder gute Rücklaufquoten erzielen statt sich lediglich auf das eigene Gefühl zu verlassen. Sie wollen bessere Mitarbeiter rekrutieren und diese halten? Dann schauen Sie sich die Vorgehensweise von Unternehmen, die auf diesem Gebiet erfolgreich sind an. Bspw. hat der amerikanische Psychologe Martin Seligman her-

ausgefunden dass die Frustrationstoleranz für den Erfolg und den Verbleib im Vertrieb eine außerordentlich hohe Rolle spielt. Das brauchen Sie nicht mehr zu testen. Von wem können Sie lernen, um Zeit auf dem Weg zu Ihren Zielen zu sparen? Diese Personen können innerhalb der eigenen Organisation oder außerhalb sein. Sie können im Bekanntenkreis sein oder außerhalb. Vielleicht lesen Sie deren Bücher oder verabreden sich mal zu einem persönlichen Treffen – die meisten Menschen fühlen sich sehr geschmeichelt wenn sie nach den Gründen für Ihren Erfolg gefragt werden.

5 Lieber schlecht beginnen als perfekt zögern

Martin Luther King sagte: „Man muss nicht das Ganze Treppenhaus sehen können. Es reicht, die erste Stufe in Angriff zu nehmen. Jede Reise beginnt mit dem ersten Schritt. Immer wieder erlebe ich in Seminaren und in Einzelcoachingeinheiten, dass Menschen mit den ersten Schritten zögern, weil sie meinen dass noch Voraussetzungen fehlen. Meistens sind es Ausreden, v.a. aus Angst einen Misserfolg zu erzielen oder aus Bequemlichkeit. Wenn Sie sich vornehmen, ab sofort regelmäßig zu laufen, dann nehmen sich vor, jeden Morgen die Schuhe anzuziehen und mindestens 100 Meter zu laufen. Sie werden mit dieser Zielsetzung in aller Regel



ZACH DAVIS

ist ein gefragter Trainer, Redner und Autor für persönliche Effektivität. Er gilt als Deutschlands führender Experte.

weniger Schwierigkeiten haben, die ersten Schritte zu machen und i.d.R. nicht nach 100m aufhören. Wenn Sie in ein neues Geschäftsfeld vordringen möchten oder eine neue Fähigkeit erwerben möchten, dann ist dies oft wichtig aber nicht dringlich. Welche wirklich wichtige Aktivität haben Sie noch nicht begonnen? Welche Änderung ist vielleicht sogar längst überfällig? Es ist wie bei einem Zug: Der Start ist schwer, aber anschließend ist die Lokomotive kaum aufzuhalten.

6 Was funktioniert? Was funktioniert nicht?

Eine Dame, die seit Jahren nicht mehr gearbeitet hatte und nie als Führungskraft tätig war, übernahm das Geschäft ihres Mannes, weil dieser verstorben war. Es war ein Unternehmen mit 10 Millionen Dollar Jahresumsatz von dem sie kaum etwas wusste. Ihr Managementstil war simpel. Sie fragte: „Was funktioniert und was funktioniert nicht?“ Sie ermutigte die Führungskräfte, mehr Zeit und Geld in die funktionierenden Bereiche zu investieren und weniger in die nicht funktionierenden Bereiche. Diese einfache Denkweise übertrug sie auf andere Bereiche wie Beförderungentscheidungen, Marketingmaßnahmen, Projektmanagement usw. Innerhalb von 10 Jahren hat sie den Umsatz der Organisation mehr als verdoppeln können. Die Moral der (wahren) Geschichte: Stellen Sie sich in dem Bereich, den Sie verbessern möchten ähnlich simple Fragen und Sie werden permanent gute Antworten erhalten, die erhebliches Verbesserungspotenzial mit sich bringen.

7 Immer wieder neue Wege probieren

An seinen Zielen festzuhalten, ist durchaus sinnvoll – aber nicht auf eine verbissen Weise in Bezug auf den Weg dorthin. Betrachten Sie zunächst, welche Ergebnisse Sie bisher erzielt haben. Es ist wichtig zu wissen, wo man aktuell steht, um darauf aufzubauen. Müssen Sie einfach weiterhin das gleiche tun, nur mehr davon? Oder müssen Sie Ihre Strategie ändern und andere Maßnahmen umsetzen? Das Beispiel von Thomas Edison wird meistens dargestellt, um seine Beharrlichkeit zu betonen. Es ist aber nicht nur ein hervorragendes Beispiel für das Festhalten an einem Ziel (Entwicklung

der Glühlampe), sondern auch für die flexible Herangehensweise auf dem Weg dorthin. Er hat gesehen, dass der bisherige Weg nicht das gewünschte Ergebnis bringt und hat daraufhin seine Strategie geändert. Dies passierte mehrere Hundert Male. Er wusste, dass er einfach nur immer wieder neue Dinge probieren musste. Auf die Frage, ob die vielen Misserfolge nicht frustrierend seien, meinte Edison: „Wieso Misserfolge? Ich habe mehrere Hundert Wege gefunden, die nicht funktionieren. Irgendwann gehen mir die nicht funktionierenden Wege aus. Somit komme ich jedes Mal meinem Ziel näher!“ Welche Strategien liefern Ihnen nicht die gewünschten Ergebnisse und sollten somit überdacht werden?

8 Permanentes persönliches Wachstum

Bessere Ergebnisse zu erzielen ohne sich selbst zu verbessern ist äußerst unwahrscheinlich. Diejenigen Personen, die nicht nur besonders effektiv sind, unterscheiden sich vor allem dadurch von ihren Mitmenschen, dass sie sich permanent weiterentwickeln. In der Natur gibt es keinen Stillstand. Probieren Sie mal aus, wie lange Sie still sitzen können, ohne sich zu bewegen. Es liegt auch in der Natur von uns Menschen, nicht still zu stehen (oder zu sitzen) und neue Herausforderungen anzunehmen. Damit sind alle Lebensbereiche gemeint: Beruf, Finanzen, Gesundheit, Familie etc. Suchen Sie sich z.B. eine guten Coach oder ein gutes Seminar, das Sie beruflich weiterbringt. Lesen Sie etwa ein Buch, das Ihnen hilft. Ihre Finanzen zu ordnen. Ändern Sie eine Gewohnheit in Bezug auf Ihre Gesundheit. Schaffen Sie ein paar magische Momente mit Personen, die Ihnen nahe stehen und verbessern Sie damit Ihre Beziehung zu Ihnen. Welcher Schritt ist Ihre nächste Sprosse auf der Wachstumsleiter?

Weitere Tipps finden Sie unter: www.EffektiverMitSystem.com

Seminare zu „Der Effektivitäts-Code: Die Geheimnisse hochproduktiver Menschen“ finden am 20. Januar 2006 in Frankfurt am Main und am 23. Januar 2006 in München statt. Interessierte können über www.effektivermitsystem.com/ Informationen erhalten. Kontakt: info@EffektiverMitSystem.com