

Fokussieren

Hilfe, meine To-Do-Liste wird immer länger!



23.09.2005 – Hochproduktive Menschen zeichnen sich dadurch aus, dass sie an Aufgaben und Probleme anders herangehen. Wer schriftlich fixierte Ziele verfolgt und ein klares Vorgehen hat, macht es sich leichter und erreicht mehr im Leben.

Gastbeitrag von Zach Davis, München *

Ohne Klarheit kein Erfolg!

Wer sich jeden Monat nur 15 Minuten hinsetzt, um seine Ziele klar zu formulieren, ist dem weitaus überwiegenden Anteil der Bevölkerung deutlich voraus. In einer Studie wurden die unterschiedlichsten Daten von Hochschulabsolventen erfasst. Zwanzig Jahre später stellte man fest, dass eine kleine Gruppe von nur 3 Prozent mehr verdiente als die anderen 97 Prozent der Absolventen von damals zusammen.

Wenn ich Teilnehmer im Seminar fragen, welches wohl der ausschlaggebende Unterschied war, dann kommen meistens Antworten wie: Intelligenz, Einkommen der Eltern, Abschlussnote, Studiendauer, Branche etc. Weit gefehlt: Die finanziell erfolgreichere Gruppe hatte schriftlich formulierte Ziele entwickelt und somit eine klarere Vorstellung, wohin sie wollte. Häufig fehlt es an Klarheit in Bezug auf die eigenen Ziele.

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 einschlage, erwiderte die Katze. Zielklarheit ist die halbe Miete!

Der Turbo für Ihre Effektivität

Sie wollen ein Ziel schnell erreichen? Egal auf welchem Gebiet Sie tätig sind: Es gibt Menschen, die dieses Vorhaben oder zumindest Teile davon schon erfolgreich umgesetzt haben. Wenn jemand auf einem bestimmten Gebiet immer wieder überdurchschnittliche Ergebnisse erzielt, dann hat dies Gründe.

Sie müssen in aller Regel noch nicht einmal verstehen, warum es funktioniert. Wie viele Dinge benutzen wir im Alltag ganz selbstverständlich ohne diese wirklich zu verstehen? Der eigene Computer ist für die meisten von uns ein gutes Beispiel – Hauptsache er funktioniert.

Angenommen Sie wollen ein besserer Verkäufer werden. Splitten Sie das Verkaufen in mehrere Teilbereiche, z.B.: Interessenten finden, Vertrauen herstellen, Bedürfnisse identifizieren, Präsentieren, Einwände behandeln, Abschlüsse generieren, Wiederverkäufe und Weiterempfehlungen erzielen. Suchen Sie sich anschließend für jeden Bereich jemanden, von dem Sie lernen können, um auf dem Weg zu Ihrem Ziel Zeit zu sparen.

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. Fast jeder weiß, wer im Gesamtunternehmen zu den besten

Verkäufern gehört – die wenigsten jedoch machen sich die Mühe, nach den Geheimnisse ihres Erfolges zu fragen.

Lernen von den Superstars

Michael Jordan ist nach vorwiegender Meinung der beste Basketballspieler aller Zeiten. Was schätzen Sie, wie viele Punkte Jordan in seinem ersten Jahr am College durchschnittlich pro Spiel erzielt hat? Keinen einzigen! Er hat nicht gespielt, weil er einfach nicht zu den Besten gehörte. In dieser Zeit hat nur eine Person daran geglaubt dass Michael Jordan einmal der beste Basketballspieler der Welt werden kann: Er selbst, vielleicht noch seine Mutter.

Gerade am Anfang einer Karriere bekommt man oft gesagt, dass man dieses oder jenes nicht kann. Vor allem Menschen mit überdurchschnittlichen Zielen werden häufig durch ihr Umfeld ausgebremst. Kollegen, Vorgesetzte aber auch Geschäftspartner, Familienmitglieder und Freunde äußern oft Bedenken, z.B. wenn man laut über den Eintritt in die Selbständigkeit nachdenkt oder den Entschluss bereits gefasst hat. Diese Bedenken 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.

Der Schauspieler Stallone ist ein weiteres prominentes Beispiel für jemanden, der den Glauben an sich selbst auch bei kritischen Stimmen und Ablehnung nie verloren hat: Mit fertig geschriebenen Rocky-Skript wurde er als damals völlig unbekannter Schauspieler mehrere hundert Male von Agenturen abgelehnt. Wie sagt man so schön: Der Rest ist Geschichte ...

Nur wer anfängt, wird auch fertig!

„Jede Reise beginnt mit dem ersten Schritt“, weiß man im fernen Osten. Immer wieder ist es zu beobachten, dass Menschen sich größte Mühe geben, Gründe zu finden weshalb sie etwas hinauszögern, statt einfach zu beginnen. Meistens sind es Ausreden: Oft aus Angst vor Misserfolgen oder aus Bequemlichkeit.

Gibt es irgendjemanden der jemals eine Spitzenleistung erzielt hat, ohne eine Lernkurve mit Misserfolgen durchlaufen zu haben? 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 weniger Schwierigkeiten haben, die ersten Schritte zu machen, weil es für das Gehirn weniger bedrohlich ist und i.d.R. werden Sie nach den ersten Metern auch nicht gleich wieder aufhören.

Sie wollen ein führender Experte und eine anerkannte Größe auf Ihrem Gebiet werden? Dann fangen Sie bspw. an, jeden Tag eine Stunde an sich arbeiten und Wissen aufzubauen. Dann sind Sie nach wenigen Jahren einer der führenden Experten in diesem Bereich. Lieber schlecht anfangen als perfekt zögern ...

Die Lehre von den Spinnenaffen

Es gibt im Amazonasgebiet eine kleine Affengattung. Sie heißen Spinnenaffen und halten sich meist hoch oben in den Baumkronen auf. Touristen fanden sie niedlich und wollten die Äffchen einfangen. Man hat vergeblich versucht, sie mit Netzen zu fangen, Fallen zu bauen und sie zu betäuben.

Eines Tages gab ein Einheimischer folgenden Tipp: Man solle ein Glas mit einer Erdnuss auf den Boden stellen und einfach abwarten. Tatsächlich erblickte ein Spinnenaffe von oben die Erdnuss, kletterte hinunter, griff die Erdnuss und kam nicht mehr los weil seine Faust durch das Zupacken im Glas zu groß geworden ist um diese wieder hinauszuziehen. Das Traurige ist, dass Spinnenaffen in einer solchen Situation solange an der Erdnuss festhalten bis sie

verhungern oder befreit werden – weil Sie ohne irgendeine Aussicht auf Erfolg festhalten. Man kann sicher davon ausgehen dass Spinnenaffen nicht besonders intelligent sind.

Was hat dies mit der Businesswelt zu tun? Immer wieder halten Menschen fest an Vorgehensweisen, die nicht funktionieren – sei es aus Sturheit oder aus Angst vor Veränderungen. Was müssten Sie loslassen, um ab sofort effektiver zu sein?

So erzielen Sie garantiert Effektivitätssprünge

Beim Studium hochproduktiver Menschen fällt eine Gemeinsamkeit immer wieder 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 i.d.R. auch die eigene Zufriedenheit, weil man Fortschritte sieht.

Dies ist ganz natürlich: 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 stattdessen neue Herausforderungen anzunehmen. Damit sind alle Lebensbereiche gleichermaßen gemeint.

Suchen Sie sich z.B. eine guten Coach oder ein gutes Seminar aus, das Sie weiterbringt. Lesen Sie beispielsweise ein Buch, das Ihnen hilft besser zu kommunizieren, ändern Sie eine Gewohnheit in Bezug auf Ihre Arbeitsorganisation oder schenken Sie einfach einer Person ein paar Augenblicke Ihrer Zeit. Wo lauert für Sie das nächste Verbesserungspotenzial und somit der nächste Effektivitätssprung?



Zach Davis ist ein gefragter Trainer, Redner und Autor für persönliche Effektivität. Er gilt als einer der führenden Experten Deutschlands.

Kontakt:

Peoplebuilding - Effektiver mit System!
Zach Davis
Haidelweg 26
81241 München

E-Mail: info@EffektiverMitSystem.com [1]
Web: www.EffektiverMitSystem.com [2]

[1] <mailto:info@EffektiverMitSystem.com>

[2] <http://www.effektivermitsystem.com/>