

7 große Helfer für bessere Resultate in Beruf und Privatleben

1. Denken und Handeln in Optionen/Variationen

In Zeiten, in denen Qualität, Service und Information "Mitspielvoraussetzung" und oft kein Unterscheidungsmerkmal sind, ist Denken und Handeln in Optionen/Variationen die wohl wichtigste Verhaltensweise.

Wir sind in Schule und Beruf vollkommen auf lösungsorientiertes Handeln erzogen worden. "Ein Problem - Aha - da gibt's doch die Lösung..."

In der immer komplexeren Welt ist es besser, erst einmal einen Schritt zurückzugehen und zu sammeln: Was gibt es denn alles für Möglichkeiten, um dieses Problem zu beheben? Aus der Fülle an Ideen basteln sich dann erfolgreiche Menschen IHRE Lösung. Und übernehmen nicht die Lösung eines anderen. Viele Motivationsprobleme beruhen auf der 1:1-Übernahme von Lösungen, die nicht optimal für den Einzelnen geeignet sind.

Dazu paßt das Zitat von Albert Einstein: "Unser Denken und Handeln schafft Probleme, die wir auf der gleichen Denkebene nicht lösen können."

2. Effektives und aktives Networking mit Kunden und für Beziehungen

Bauen Sie aktiv Ihr Netzwerk an Kontakten aus. Sammeln Sie ruhig Informationen über Leute, die Sie kennenlernen in einem kleinen Heftchen. Eine Geburtstagskarte freut immer noch jeden. Sie lernen jetzt nicht den Chef von DaimlerChrysler kennen. Dazu sind solche Leute zu sehr abgeschirmt und leben in ihren Kreisen. Aber Sie haben jetzt die Möglichkeit, hunderte von Leuten kennenzulernen, die in 10 oder 20 Jahren Spitzenpositionen in vielen Bereichen einnehmen werden. Seien Sie nicht neidisch auf Leute, die Vitamin B (Beziehungen) besitzen, schaffen Sie durch systematisches Networking langfristig Ihr eigenes Beziehungsnetzwerk. Hierbei ein Erfolgsgrundsatz: "Geben, Geben, geben - Sie erhalten alles wieder zurück."

3. Schriftlich denken und planen

Alle großen Denker der Geschichte waren und sind "Vielschreiber".

"Merken müssen lähmt den Geist", ist ein bekanntes Zitat.

Es ist doch sehr unwahrscheinlich, daß sich diese "Großen" gedacht haben:

"Och, eines Tages werde ich berühmt sein, da hinterlasse ich mal lieber viel Papier, damit die dann was zu forschen haben" ;-).

Heute weiß man, daß häufiges Schreiben die Kreativität und sogar den IQ erhöht - schon immer eine Voraussetzung für überdurchschnittliche Resultate.

4. Visionen und Ziele

hierzu haben Sie sicher schon viel gehört. Über die Wichtigkeit von Zielen und die Herausbildung einer Vision muß wohl nicht mehr viel gesagt werden. Bereits uralte Zitate zeigen dies auf. Trotzdem nicht schlecht, immer wieder nachzulesen, denn - "Motivation ist wie Waschen - deshalb empfehlen wir sie täglich" Zig Ziglar

5. Systeme schaffen, Systematik im Arbeiten

ein häufig nicht beachtetes Erfolgsgesetz.

Weshalb ist McDonalds so erfolgreich, obwohl sicher jeder von Ihnen einen besseren Hamburger zubereiten kann? Nun McDonalds hat ein System geschaffen, in dem es überall auf der Welt mit den niedrigst qualifizierten Arbeitskräften jeden Tag, jede Minute die gleichen Resultate erzielen kann. Oder nehmen wir Siemens. Auf vielen Gebieten des Wettbewerbs einer der teuren Anbieter mit den höchsten Löhnen für seine Angestellten. Trotzdem wächst der Konzern und ist führend. Es gibt auch viele Erfolgssysteme in hunderten von Büchern. Die Herausforderung und Schwierigkeit ist die, eines davon für sich anzupassen (siehe Helfer 1) und dann systematisch danach zu leben und umzusetzen.

6. Sehr gutes persönliches Zeit-, Stimmungs- und Selbstmanagement

(72 Stunden-Regel - schon mal gehört? - Wenn Sie sich etwas vornehmen und nicht innerhalb der ersten 72 Stunden den ersten Schritt unternehmen, dann stehen die Chancen sehr hoch gegen Sie, daß Sie überhaupt etwas unternehmen)

Wir alle haben nur 24 Stunden pro Tag. Aber Sie wissen auch aus vielen eigenen Beispielen, daß manche Menschen in der gleichen Zeit das Doppelte und Dreifache schaffen. Oder manche Menschen haben den ganzen Tag ein Lächeln auf den Lippen und sind sogenannte "Frohnaturen". Beobachten Sie solche Menschen und fragen Sie ruhig, wie sie dies machen. Und damit kommen wir zum 7. wichtigen Helfer für uns.

7. Das Erfolgsgeheimnis schlechthin: ASK - Fragen

Wenn Sie etwas wollen, fragen, fragen, fragen.

Walt Disney war mehrmals pleite bevor er Disneyworld gründete. Er fragte 360 Banken zur Finanzierung bevor eine zusagte.

Colonel Sanders der Gründer von Kentucky Fried Chicken besaß nur 1000 Dollar und ein Rezept für Hühnchen. Außerdem war er schon über 55 Jahre alt. Er fragte über 1000 Restaurantbesitzer bis jemand "JA" sagte. Wenige Jahre später war Sanders berühmt und heute ist KFC die viertgrößte Fastfoodkette der Welt.

Viele Menschen haben Angst jemanden zu fragen oder zu bitten. Weshalb? Wenn Sie ein Nein bekommen, sind Sie genauso weit wie vorher. Bei einem Ja verändert sich vieles.

90 % aller Verkäufer hören beim dritten Nein bei einem Kunden auf. 95 % aller Abschlüsse werden nach dem fünften Kontakt geschlossen.

Aber mit Fragen sind auch die Fragen gemeint, die wir uns selbst immer wieder stellen. Und vor allem deren Qualität. Viele Menschen fragen sich: "Weshalb muß ich immer wieder diese blöde Arbeit machen?" Und da unser Gehirn ja immer für uns arbeitet, findet es auch tausend Antworten darauf - bloß es sind Antworten, die denjenigen deprimierter machen. Andere fragen sich an der gleichen Stelle: "Wie kann ich diese Arbeit so ausführen, daß ich auch noch Spaß daran habe (Optionen suchen) und/oder ich sie so schnell wie möglich hinter mich bringe? Auch hier findet unser Gehirn Antworten - Qualitätsantworten.

Beenden möchte ich diesen Beitrag über die "7 Helfer für bessere Resultate" - für Ihren persönlichen und beruflichen Erfolg, mit dem tollen Zitat von Ralph W. Emerson

"Erfolg heißt:

Oft und viel lachen; die Achtung intelligenter Menschen und die Zuneigung von Kindern gewinnen; die Anerkennung aufrichtiger Kritiker verdienen und den Verrat falscher Freunde ertragen; Schönheit bewundern, in anderen das Beste finden; die Welt ein wenig besser verlassen, ob durch ein Kind, ein Stückchen Garten oder einen kleinen Beitrag zur Verbesserung der Gesellschaft; wissen, daß wenigstens das Leben eines anderen Menschen leichter war, weil du gelebt hast. Das bedeutet, nicht umsonst gelebt zu haben."

Copyright © 2001, Falk Ruckruh, Sie können diesen Artikel kopieren, weitergeben und reproduzieren, solange dieses Copyright und die kompletten Informationen über den Autor angefügt sind.

Der Autor dieses Artikels ist Dipl.-Ing. Falk Ruckruh, Training, Beratung und Coaching für Vertrieb, Verkauf, Kommunikation am Telefon, Außendienst sowie kundenorientierter Unternehmens- und persönlicher Lebensplanung.

Human Culture Akademie GmbH
Bruderwöhrdstr. 15b
93049 Regensburg

Tel: 0941-6 98 98 630

Fax: 0941-6 98 98 639

Mobil: 0172-8330394

<http://www.hc-akademie.com>

<mailto:f.ruckruh@hc-akademie.com>

Das vollständige Buch unseres Trainers gibt es bei Activebooks:

"7 große Helfer für bessere Resultate in Beruf und Privatleben"
Probelesen und Bestellen beim Junfermann-Verlag unter
<http://www.activebooks.de/ebooks/detail20284.htm>