

Erfolgsstrategien sind «kopierbar»

# Von den Besten lernen

*Erfolg wollen wir alle, wir haben sogar ein Geburtsrecht darauf. Doch wie sieht die Realität aus? Stellen wir uns einmal vor, wir sitzen im Kino und sehen unseren eigenen «Lebensfilm» – würden wir dabei vor lauter Langeweile einschlafen oder sogar den Raum verlassen? Wie immer unser Film auch aussehen mag, heute beginnt der Rest unseres Lebens.*

■ Von André Habegger

Es gibt sie in allen Branchen – Unternehmen sowie Einzelpersonen, die, wie Bergspitzen, über den Nebel hinausragen. Markant fallen sie auf. Ihr Erfolg ist unverkennbar. Daneben verschwindet die breite Masse des Wettbewerbs im diffusen Nebel. Was macht diese Vorzeigeunternehmen und Individuen so einzigartig, obwohl sie im selben Umfeld wie alle anderen leben? Auch sie sind dem Lärm und der Hektik der Welt ausgesetzt, oft bedrängt von Sorgen und Ängsten. Und doch, was machen diese anders? Was ist ihr Erfolgsrezept? Was können wir von ihnen lernen?

## Was machen Erfolgreiche anders?

Eine gute Nachricht: Erfolgsstrategien sind «kopierbar»! Was jedoch viele dabei hindert, dieselben Erfolge zu erleben, sind ihre Einstellungen und Gedanken. Hand aufs Herz, woran denke ich, wenn ich mit grossen Herausforderungen konfrontiert werde?

«Dies wird sowieso nie funktionieren.» Was für Gedanken schiessen mir durch den Kopf, wenn ich die heutigen Lebensumstände betrachte? «Mit 45 gehört doch jeder zum Alter?» Oder: «Warum sollte ich mich ändern? Es ist ja ganz ok, so, wie es ist.» Sind meine Gedanken konstruktiv, förderlich und lösungsorientiert – oder eher destruktiv und problemstabilisierend?

Wenn wir die sogenannten «Vorbilder» genauer betrachten, stellen wir interessante Gemeinsamkeiten fest:

- Sie alle haben eine starke Vision: Sie wissen genau, was sie wollen.
- Weiter haben sie klare Ziele, die durch alle Sinne erlebbar sind.
- Ihren Weg gehen sie geradlinig, entschlossen und kompromisslos, stets bereit, den «Preis» zu bezahlen, welcher dieser Weg oft fordert.
- Mental sind sie auf positiven Erfolg «programmiert». Den Begriff «unmöglich» kennen sie nicht, denn es gibt immer einen Weg.

## Inneres «Feuer»

Erfolgreiche «leben» ihre Vision – mit ihrem ganzen Nervensystem. Sie brennen innerlich und können ihr «Feuer» auch in anderen entfachen. Die Erfolgspyramide (Bild) zeigt die logisch aufeinander aufbauenden Ebenen ihres Denkens und Handelns:

- Vision, Identität, Werte, Überzeugungen, Ziele, Strategien und das tägliche Handeln sind kongruent aufeinander abgestimmt.
- Diese Klarheit erleichtert das Leben unheimlich. Jederzeit ist klar, was Sache ist! Und weil nicht immer alles so läuft wie geplant, zeichnen sich diese Erfolgsmenschen auch durch eine hohe Flexibilität, gepaart mit Selbstkritik, aus.

**Werte sind «Edelsteine»:** Sie haben sich im Lauf unseres Lebens herauskristallisiert und sind die wahren Treiber unseres Handelns.





Die Bausteine der Erfolgreichen: die logisch aufeinander aufbauenden Ebenen von Denken und Handeln.

Welche Menschen und Unternehmen kommen uns dabei in den Sinn? Vielleicht Ernesto Bertarelli mit seiner «Alinghi»-Vision oder Wernher von Braun, der Vater der Raumfahrt? Wie sieht es aus mit Walt Disney, Microsoft-Gründer Bill Gates oder Guido A. Zäch mit seinem Schweizer Paraplegiker-Zentrum?

Wir können auch in unserer Nachbarschaft suchen. Da ist vielleicht Pia S., die ein hervorragendes Familienmanagement betreibt.

### Die Erfolgspyramide

Hier eine Beschreibung, was im einzelnen unter den verschiedenen Ebenen der Erfolgspyramide (Bild, oben) zu verstehen ist.

#### 1 Visionen

Sie sind die Energiezentren unseres Nervensystems und bieten uns in allen Lebenslagen eine klare Orientierung. Visionen sind mehr als Ziele. Sie beschreiben den Idealzustand, den ich erreichen will. Visionen sind kraftvoll, in ein bis zwei Sätzen formulierbar. Visionen sind: unermüdliche Motivation, funkelndes Feuer in den Augen, eine begeisterte Stimme und eine lebendige und stimmige Körpersprache.

#### 2 Identität

Die Quelle einer Vision ergibt sich aus der Identität oder dem Unternehmenszweck. Wer weiss, wofür er da ist, was seine Aufgabe, was seine Stärken und Fähigkeiten sind, wer weiss, wodurch er Sinn stiftet, ist in der Lage, eine Hin-Zu-Vision zu formulieren.

#### 3 Werte

Werte bilden gewissermassen unser Handlungsfundament, sie sind die wahren Treiber unseres Handelns. Sie haben sich im Lauf unseres Lebens herauskristallisiert und sind quasi die «Edelsteine» unserer Lebensnorm. Für sie lohnt es sich, morgens aufzustehen und den Tag zu meistern.

Interessanterweise sind sich viele Menschen – wie Workshops und Seminare zeigen – der Hierarchie ihrer Werte nicht bewusst. Meistens finden die Werte einen Ausdruck in unseren Überzeugungen.

#### 4 Überzeugungen/Denkweise

Ob ich ein Gewinner oder Verlierer bin, definiert sich über meine Gedanken. Wenn der destruktive Teil in mir die Steuerung übernimmt, folgen die Ergebnisse auf dem Fuss. Genauso aber auch umgekehrt: Wenn ich Teil der Lösung bin, findet sich auf jedes Problem der richtige Ansatz.

Auszugsweise sind hier drei starke, konstruktive Überzeugungen aufgeführt – sie finden sich bei allen Erfolgreichen wieder:

- «Alles, was geschieht, hat einen Sinn und bringt mich irgendwie weiter.»
- «Es gibt keine Misserfolge, nur Resultate.»
- «Ich bin selber verantwortlich für das, was ich tue und unterlasse.»

Um hin zu meiner Vision zu gelangen, muss ich unstimmmige Überzeugungen erkennen und verändern – ein Prozess, der oft langwieriger ist, als angenommen. Es wird

nicht genügen, sich 1000-mal am Tag zu sagen: «Ich bin erfolgreich.»

■ Nach meiner Erfahrung als Coach und Trainer ist dieser Ebene besondere Aufmerksamkeit zu widmen. Destruktive Gedanken sind «Viren», die unser Handeln 24 Stunden am Tag beeinflussen und steuern. Oft bin ich mir dessen gar nicht bewusst. Vielleicht treten sie an die Oberfläche, wenn ich vor einer Herausforderung stehe und mich sagen höre «Dies klappt bestimmt nicht, dies ist über meiner Kraft» oder «Der Kunde wird sich bestimmt wie ein gnadenloser Preiskiller verhalten». Eines ist sicher: Ich werde recht behalten!

## 5 Ziele/Strategie

Ob sich eine Vision wirklich in meinem Leben etabliert hat, zeigt sich spätestens beim Setzen klarer Ziele. Eine Studie in Deutschland zeigte, dass lediglich rund fünf Prozent der Befragten klare Ziele in ihrem Leben haben. Wünsche ja, unendlich viele – aber Ziele? Jedoch sind wir gewohnt, Jahr für Jahr Businesspläne zu entwerfen. Klare Ziele, Massnahmen und Kontrollmechanismen sind zur Normalität geworden.

■ Was im Job zum alljährlichen Ritual einer Führungskraft geworden ist, fehlt oft vollständig im privaten Bereich. Man bedenke: Es gibt auch ein Leben ausserhalb meines Jobs.

Wen erstaunt's? Unsere Benchmarks haben auch für ihren privaten Lebensbereich klare Ziele. Ihre Motivation, sie zu erreichen, ist überaus hoch. Sie sind sich des «Preises» bewusst, den sie zu bezahlen haben, wenn sie sie verfehlen. Und sie erkennen die «Lust», die mit ihrem Erreichen verbunden ist. Wenn «Schmerz» und «Lust» nicht am selben Strick

**Siegen ist nicht Zufall: Eine Vision haben und systematisch, durchhaltet stark darauf hinarbeiten.**

ziehen, wird das Ziel in der Schublade der Misserfolge verstauben.

## 6 Handeln

Logisch, dass ich für jedes meiner Ziele eine klare Strategie parat habe. Ihre konsequente Umsetzung bestätigt sich dann im täglichen Handeln.

Wenn meine Aktivitäten ziel- bzw. visionsorientiert sind, ist auch eine vernünftige Lebensbalance möglich.

■ In meiner Planung finden deshalb immer zuerst die wirklich wichtigen Termine ihren Platz in der Agenda. Alles andere wird darum herum geplant. Dabei schenke ich den vier Lebensbereichen «Leistung», «Gesundheit», «Soziales Umfeld» und «Persönlicher Lebenssinn» ausgleichende Beachtung. Es darf also nicht sein, dass ich den Löwenanteil meiner Energie hauptsächlich in den Leistungsbereich investiere. Stress durch unbalanciertes Handeln wäre die Folge. Eine entsprechende Beachtung der vier Lebensbereiche schafft daher genügend Raum für Leistung und Musse.

## Was ist mir wirklich wichtig?

Es ist doch mehr als nur lohnenswert, sich konkrete Gedanken zum eigenen Lebenserfolg zu machen, schliesslich ist es ja mein Leben – ich habe nur dieses eine. Also muss ich meinen Lebenserfolg planen.

### VERTIEFEN

André Habegger wird sein hier dargelegtes Thema im zweitägigen svtk-Seminar «Benchmark the Best» vertiefen. Datum: Donnerstag und Freitag, 30. September und 1. Oktober 2004. Ort: Schweizer Paraplegiker-Zentrum, Nottwil. Kosten: CHF 790 für svtk-Mitglieder; CHF 1400 für Nicht-Mitglieder. Info: [www.svtk.ch](http://www.svtk.ch) > Seminare. Anmeldung: [info@svtk.ch](mailto:info@svtk.ch)



### AUTOR

André Habegger, Geschäftsführer der André Habegger + Partner AG, 6044 Udligenswil, ist seit 16 Jahren Personalentwickler und Trainer. Vor seiner Selbständigkeit war er Ausbildungsleiter mit internationaler Verantwortung. Ursprünglich kommt er aus dem Verkauf von Investitionsgütern, wo er auch als Verkaufsleiter mehrere Jahre für die deutschsprachige Schweiz verantwortlich war. Trainerausbildungen sowie Weiterbildungen in NLP und systemischer Organisations-Beratung und verschiedene Lizenzen wie DISG und DNLA geben ihm die notwendigen Kompetenzen in seinem Fach.

Tel. 041 371 15 15  
Fax 041 371 05 66  
[info@andrehabegger.ch](mailto:info@andrehabegger.ch)

ONLINE  
[www.andrehabegger.ch](http://www.andrehabegger.ch)  
[www.svtk.ch](http://www.svtk.ch)