

## Seminar

# Erfolg durch Leistungsglück statt Leistungsdruck

## Optimale Führung und Effizienz im IT-Zeitalter: Nur das Einfache ist genial

### Untersetzung der Inhalte: I. Struktur nach Leitzielen

Vorbemerkung zur Inhaltsauswahl: Entscheidend ist nicht, was ich glaube. Beachtenswert ist, was mich selbst erfolgreich gemacht hat. Entscheidend ist aber, was meine Kunden nach Jahren als die von mir vermittelten Erfolgsgrundlagen an mich zurückmelden.

#### 1. Finden statt suchen

Jede wichtige Information jederzeit und an jedem Ort finden durch **ein einziges Word-Dokument**

- Nie mehr: Wo steht die Information, wo ist sie abgeheftet, wo ist der Zettel, wo habe ich das gelesen, wer hat mir das gesagt, wann haben wir was vereinbart?
- Ein individuelles Word-Dokument für alle wichtigen Informationen: info.doc  
info.doc enthält alle für Sie relevanten und von Ihnen qualitätsgesicherten Informationen
- Die Informationen sind 100% gesichert
- Zettel, Diktate, Markierungen sind erlaubte Zwischenspeicher
- Der effiziente Umgang mit **Google und Blackberry**
- Wie Sie die **100%tige Datensicherung** realisieren

#### 2. Erledigen statt verschieben

Mehr Zeit für Strategie durch absolut konsequentes Handeln

- Alles nur einmal anfassen und sofort erledigen:  
Papierkorb, delegieren oder sofort erledigen: nie mehr einen "Stapel" zulassen!
- "Sofort erledigen" heißt auch, dass Sie sofort über den genauen Termin und die Methode der Erledigung entscheiden und mit Ihrer Assistenz oder in Outlook dokumentieren
- Die effiziente Nutzung von **Outlook** auch in Verbindung mit **Blackberry oder PDA**

#### 3. Geben statt nehmen

Alles bekommen durch gefüllte Beziehungskonten

- Auf Dauer lohnt Moral: Ehrlichkeit, Offenheit, Geradlinigkeit, Nachvollziehbarkeit, Herzlichkeit
- Anerkennung und Dank, auch wenn Sie es selbst besser gemacht hätten  
und dann, wenn Ihr Partner damit nicht rechnet
- Vertrauen statt Misstrauen: Die entscheidende Grundlage für Erfolg
- Freundlichkeit kostet nichts und nützt allen
- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance (Kleidung, Begrüßung etc.)
- Präsentationen mit **Powerpoint**: authentisch, kurzweilig, nachvollziehbar, wahrhaftig

#### 4. Coachen statt schwitzen

Zeit, Qualität und Ruhe sowie Motivation gewinnen: Strategisch Führen durch Delegieren

- Unverzichtbare Grundlage: Zielvereinbarungen "rückerläutern" lassen
- Sie erhalten bessere Leistungen, wenn Sie nicht alles besser machen.  
Gratgang: Kleine Schwächen nicht, große in geeigneter Form konstruktiv kritisieren
- Wie Sie Ihre Idee zur Idee Ihres Teams machen  
und damit maximal zum gemeinsamen Erfolg motivieren
- Der Nutzwert von **Videokonferenzen und IP-Telefonie (VoIP)** vom Arbeitsplatz aus

#### 5. Wichtiges statt Dringendes

Regelmäßige innere Klausur zur Fokussierung auf das Wesentliche

- Wichtiges nicht Dringendes versus Wichtiges Dringendes
- Der Wert der wöchentlichen Klausur: Wo stehe ich, wo will ich hin, tue ich das Notwendige?

- Vorsicht: Vieles ist nur scheinbar dringend oder wichtig; z.B. der Umgang mit Blackberry
- Ruhe statt Hektik: Regelmäßiges Brainstorming, auch zum Finden von Verbesserungen und Ideen
- Haben Sie einen fähigen und ehrlichen Feedbackpartner?
- Was hindert Sie, das als notwendig Erkannte zu exekutieren?
- Haben Sie den richtigen Job, die richtigen "Partner", wie lange wollen Sie sich quälen?

## **6. Motivation statt Pessimismus**

Alles ist eine Frage der Sicht: "Das Glas ist halb voll"

- Der Glaube versetzt Berge
  - Der x-te Versuch führt zum Erfolg, wenn ein Ziel wichtig, realistisch und gut durchdacht ist
- Optimismus statt Leistung vernichtende Frustration nach 15 Minuten trotz unveränderter Fakten. Wie geht das?
- Das aktuelle Placebo-Beispiel:
  - Zuckerpille: "Sehr teures Medikament aus neuester Forschung, das Ihnen sicher hilft"
  - Zuckerpille: "Wir wissen noch nicht, was Sie haben, aber versuchen Sie es einmal damit"

### **Zusatz: Der Umgang mit schwierigen Zeitgenossen**

Sie werden schwierige Zeitgenossen niemals ändern

Sie haben genau zwei Möglichkeiten: Trennen oder Beschäftigen mit "wichtigen" Aufträgen

### **Permanentes Ziel während meines Vortrags oder Seminars: immer wieder Aha-Erlebnisse: "genau so ist es". Und: warum tue ich das nicht (konsequenter)?**

Es kann sein, dass Sie sich innerlich sagen: "Das geht bei /miruns nicht" Meine Frage: Haben Sie es in geeigneter und konsequenter Art versucht; wer bzw. was hindert Sie?

### **Es gibt Rezepte für den Führungserfolg!**

Wert eines Rezepts: ohne Experimente (und evtl. ohne eigene Erfahrung) zu einem guten Menü  
Entscheidend sind nicht nur die Zugaben, sondern auch

- Die Abfolge bei Zubereitung und Einnahme
- Die Zubereitungszeit
- Die Präsentation (Fakten, Atmosphäre ...)
- Beispiel Glas und Trinkröhrchen

### **Vorbemerkungen** (Völlig logisch und klar, aber zu oft ignoriert)

- was wirklich hängen bleibt
  - was meine "Schüler" behalten haben: Rezepte für das Leben versus reine Faktenlehre
  - ein mal je Woche: Ruhe und leeres Blatt: wo stehe ich, wo will ich hin, tue ich das Richtige?
  - die nachhaltige Wirkung authentischer Geschichten, z.B. "Wie geht es Ihrer Lisa?"
  - prägende Schlüsselerelebnisse (bei mir Auffahrunfall auf der Autobahn)
- Gewohnheit ist der stärkste Klebstoff unserer Welt
  - einerseits unabdingbar, andererseits gefährlich
- Die wichtigsten Dinge im Leben sind nicht berechenbar
  - Unser Verhalten ist in wesentlichen Teilen nicht rational fassbar
  - Das musste auch ich nach meiner Schul- und ersten Berufsprägung lernen
  - Die Bedeutung von Zufällen und Schicksal
  - Unser Verhalten ist in wesentlichen Teilen nicht rational fassbar
    - Der Mensch ist eine "uralte Konstruktion" (Beispiel hoher Puls nach Überfahren roter Ampel)
- Das Netz von Menschen ist so wichtig wie das digitale Netz
  - In beiden Fällen ist Investition in Sorgfalt und Pflege unabdingbar
- Verantwortung ist nicht delegierbar
  - Was immer Chefsache ist, oder: Wenn der Staatsanwalt aktiv wird

## Untersetzung der Inhalte: II. Struktur nach Erfolgsstrategien

**10 Grundsätze** für Sie und die Kooperation mit Ihren Mitarbeitern und Ihre Kunden

- **Nur das Einfache ist genial**
- **Vertrauen ist die wichtigste Grundlage für jeden Erfolg**
  - In sich selbst, zu Mitarbeitern, zu Kunden, wie geht das?
  - Dann führen wenige Sätze zu besseren Ergebnissen als 100 Seiten Schriftsatz
- **Ehrlichkeit, Offenheit und Transparenz lohnen auf Dauer**
- **Alles ist eine Frage der Sicht**
  - Was man tun kann, wenn der Alltag nicht ideal ist (Beispiel meines ehemaligen Chefs)
  - Vorsicht vor Vorurteilen (Beispiel Franz-Josef Strauß und Herbert Wehner)
  - Definition und subjektive Sicht unterscheiden
  - Die Bedeutung einer positiven Sicht: "das Glas ist halb voll"
- **Nicht alles kann man lernen, aber alles kann man besser machen**
  - Beispiel Verhaltenstraining mit Videoseminar ohne Wirkung
- **Weiche Faktoren sind so wichtig wie harte**
  - Die Verpackung ist so wichtig wie der Inhalt
    - Beispiel "Die virtuelle Zukunft"
  - Was Menschen bewegt zu handeln (- Beispiel Motivation zum Schiffbau)
  - der Erfolgskreislauf: Spaß an der Arbeit > maximale Motivation > spürbarer Erfolg > Spaß ...
- **Das Gesamtziel nie aus dem Auge verlieren**
  - das Ziel ist erst erreicht, wenn Sie auf dem Gipfel stehen - und nicht 3 Meter darunter
- **Nie mehr etwas Wichtiges vergessen**
  - Das optimale Informationsmanagement ist "genial einfach"
- **Strategie ist wichtig, aber nicht dringend und kommt deshalb zu oft zu kurz**
  - Wichtiges Dringendes versus Wichtiges nicht Dringendes
  - Das tägliche 10-Minuten-Rezept
  - Am Anfang das Ende bedenken
- **Zu Fehlern stehen und sie systematisch auswerten**
  - Das ist die die wichtigste Grundlage für Optimierungen und zukünftige Fehlervermeidung
  - Wie oft haben Sie gedacht: "Wie konnte mir das erneut passieren?"
  - Beispiel: Je länger wir unfallfrei fahren, desto leichtsinniger werden wir

### Erfolgsstrategien beim Umgang mit sich selbst

- Zwei Rollen müssen Sie täglich gleichgewichtig spielen:
  - Einerseits: Proaktiv sein = frühzeitiges, initiatives Handeln
  - Andererseits: Eigene Aktivitäten so selbstkritisch wie ein Fremder beurteilen
- Feedback-Partner mit dem Mut zur Ehrlichkeit auswählen, systematisch aufbauen und für absolute Offenheit belohnen
- Das als richtig Erkannte konsequent exekutieren, dabei "frech" und unkonventionell sein
- Das als richtig Erkannte konsequent festhalten: Die Bedeutung von Checklisten und Rezepten
- Konsequentes Zeit- und Informationsmanagement
  - Die richtigen Prioritäten setzen
  - Nie mehr verschieben: alles nur genau einmal anfassen:
    - Erledigen, delegieren oder in den Papierkorb
  - Die Bedeutung eines Schlüsselworts zur Rückerinnerung an eine ganze Geschichte
  - Der Umgang mit der digitalen Welt: zwingend, aber: weniger ist mehr
- Der x-fache Anlauf lohnt, um ein Ziel zu erreichen
  - Jedes realistische Ziel ist erreichbar (Beispiel Initiative D21)
- Eigene Stärken systematisch (und objektiv) erkennen ausbauen und nutzen, zu eigenen Schwächen stehen, Schwächen im Team kompensieren
  - Achtung: Nicht alles ist lernbar (B: Klavierspielen oder Rhetorik)
- Energie einteilen: das Produkt aus Geschwindigkeit und Tiefgang ist konstant
- "Positiv" zuhören, ohne bereits die Gegenrede zu formulieren
  - Kritik wird nicht beliebig oft geäußert und ist evtl. nur schlecht verpackt
- Besser etwas einmal richtig und mit der sinnvollen Ruhe realisieren als mehrfach Halbheiten ohne Zielerreichung
  - wenn Ihnen 1 cm vor dem Gipfel die Energie ausgeht, rollt der Ball wieder zurück
- Starke Leute - Mitarbeiter und Geschäftspartner - gewinnen und fördern
- Win-win täglich (vor)leben = Jeden Gewinn teilen

- Jeder Gesprächspartner ist Ihnen so wichtig, dass das Gespräch nur in Notfällen gestört werden darf
  - Verbreitete Unsitte, dass persönliche Gespräche durch Telefonate unterbrochen werden
  - Licht und Schattenseiten der eigenen Fähigkeiten und Prägungen (Karriere) beachten
    - Selbst machen vs machen lassen
- Irgendwann müssen Sie entscheiden, obwohl morgen eine bessere Entscheidung möglich sein könnte
- Der Zusammenhang zwischen privatem Glück und nachhaltigem beruflichem Erfolg
  - Personalvorstand einer Welt-AG: "... ich betrachte mir die Ehefrau ..."

### **Erfolgsstrategien beim Umgang mit Ihrem Team**

- Ihre Leute sind so wichtig wie Sie selbst
- Wertschätzung vermitteln
  - "Wir wollen" vs "Ich will"
- Die wichtigsten Werte kann man weder kaufen noch erzwingen
  - Sie können den Kopf Ihrer Leute kaufen, aber nicht ihr Herz
  - für große Erfolge brauchen Sie aber gerade das Herz
  - Lob, Motivation, aufbauende Kritik, Stärken benennen
- Eigene Idee zur Idee Ihrer Leute machen
  - Über die Kunst, geeignete Assoziationen für die Ideenfindung zu erzeugen
- Aber: Nicht alles geht im Team (besser)
  - Viele Erfindungen oder Kunstwerke waren nur als Ergebnisse einer Person möglich
- Täglich positives Denken vermitteln: das Glas ist halb voll
  - Schwächen Einzelner zum Erfolgsfaktor des Teams machen, wie geht das?
  - Bewusstsein schaffen, dass nicht alles lernbar ist
- Richtiges Delegieren: wie geht das?
  - Was: Hat Ihr Partner das gleiche Ziel vor Augen?
  - Umfang: Arbeitsteilung kostet auch Energie (und Zeit)
  - An wen: Hat Ihr Partner die erforderlichen Eigenschaften
  - Erfolgskontrolle und Termine: Frühe und exakte Festlegung spart Frustration
- Der Unwert der üblichen Besprechungsprotokolle zur Motivation für gute Arbeitsergebnisse
- Der Umgang mit "schwierigen Zeitgenossen"
- Wirksame Verbesserungen sind manchmal sehr einfach:
  - Die Antwort der Führungskräfte einer Großstadt-Sparkasse
- Die Bedeutung von Dramaturgie, Spannung und authentischen Geschichten zur Motivation für optimale Ergebnisse

### **Erfolgsstrategien beim Umgang mit Ihren Kunden**

- Bei jedem Einsatz bei Ihrem Kunden sind Sie ausschließlich voll für ihn aktiv
  - keine Telefongespräche mit anderen Kunden
- Kein Kundenkontakt, ohne dass Sie spürbaren Nutzwert bieten
  - Ihr Kunde soll bei jedem Kontakt den Nutzwert "erleben"
- Ihr Kunde muss an den Wert Ihrer wirkungsvollen Unterstützung glauben:
  - "der Glaube versetzt Berge"
- Sie bieten immer und ausschließlich Lösungen; Probleme nur auf dem Weg dorthin
  - das ist auch eine Frage der geeigneten, aber ehrlichen Verpackung
- Neue Geschäftsideen sind wichtiger als Produkte
  - Stärken Sie die Phantasie Ihres Kunden,
  - Im Wissen um seine Produkte ist Ihr Kunde Ihnen meist überlegen
  - "Phantasie ist wichtiger als Wissen" (Albert Einstein)
- Sie verstärken das Bewusstsein eines Wettbewerbsvorsprungs
  - bzw. arbeiten den Wettbewerbsvorteil für Ihren Kunden klarer heraus
- Der Ton macht die Musik
- Niemals "nach dem Munde reden"

**Gewinnen Sie: Mehr Erfolg trotz mehr Freiraum und weniger Stress.  
Nach meinem Motto: Nur das Einfache ist genial**