

Mehr Erfolg im Geschäftsalltag

Warum haben einige Menschen Erfolg, andere nicht? Dies interessierte über 70 Teilnehmer an einem KMU-Workshop.

VON THERESIA DERKSEN

SCHAFFHAUSEN – Stuart Goodman, Gründer und Leiter von Goodman Creative Learning GmbH, Schaffhausen, vermittelte an seiner Präsentation im Haus der Wirtschaft einen Überblick über Erfolgsstrategien im Geschäftsalltag. Er zeigte sich überzeugt, dass sich kognitive Prozesse wie Lernen, Kreativität oder Entscheiden durch unsere Gedanken beeinflussen lassen. Das Wissen, wie wir die Muster unseres Denkens positiv verändern können, könne sich jedermann aneignen. Erfolgreiche, überzeugende Menschen verfügten immer über entsprechende Denkgewohnheiten.

Die Anwesenden wurden aufgefordert, Erfolgskriterien aufzuzählen. Genannt wurden zum Beispiel: innere Befriedigung, Ziele erreichen, Anerkennung, Aufträge, Arbeitsplätze, Gewinn. Nur, warum will das den einen besser als den anderen gelingen?

Wer aktiv ist, gewinnt

Der erste Schritt zum Erfolg sei, zu erkennen, dass man etwas dafür tun müsse. Sobald man aktiv sei, werde man belohnt. Dazu gehöre aber auch die Einsicht, dass man nicht alles allein machen müsse. Alle erfolgreichen Menschen tun das, was sie tun, gerne.



BILD ERIC BÜHRER

«Erfolgreiche Menschen tun das, was sie tun, gerne»: Stuart Goodman.

Probleme hätten die erfolgreichen und die nicht erfolgreichen Menschen, aber die erfolgreichen konzentrierten sich auf das Positive. «Nebst Begeisterung brauchen wir alle eine Vision und eine Planung. Wer Erfolg haben will, muss sein Ziel kennen», sagte Goodman. Um sich im Markt optimal positionieren zu können, müsse man die eigenen Stärken kennen und einsetzen. Wirklich gut sei man meistens nur in einem Bereich. So sei es meist ratsam, sich auf sein Fachgebiet zu konzentrieren –

dort aber der Beste zu sein. «Wissen Sie um Ihr Talent, kennen Sie Ihre Fähigkeiten, nutzen Sie Ihre Erfahrungen, und in welchem Bereich sind Ihre Kenntnisse umfassend?», wollte der Referent von den Zuhörerinnen wissen. Dazu gehöre auch, seine persönlichen Ressourcen zu kennen.

Alle erfolgreichen Menschen seien stimmig, will heissen, das, was sie machten, passe zu ihnen. Firmen machten Menschen, und Menschen machten Firmen. Mentale Stärke

bedeute, mit Selbstvertrauen Selbstverantwortung zu übernehmen und das, was man sage, auch zu leben. «Alle erfolgreichen Menschen tun, was sie sagen», meinte Goodman. Die richtigen Menschen am richtigen Platz und zum richtigen Zeitpunkt einzusetzen ergebe das ideale Team. Zum Team gehörten aber auch das Umfeld, die Familie, die Freunde, der Mentor. Die Macht von Networking dürfe nicht unterschätzt werden. Zur Beziehungspflege gehöre auch Kommunikation, diese müsse klar, konsequent und kompetent sein. Dabei müsse man sich klar sein, dass mehr als die Hälfte über die Körpersprache und der kleinste Teil über die Wörter aufgenommen würden.

Entscheidungen sollten klar, schnell und konsequent gefällt werden – lieber eine Entscheidung als keine. Erfolge gebe es jeden Tag, sei es ein nettes Gespräch, ein erholsamer Spaziergang oder weitere positive Erlebnisse. Ein praktischer Vorschlag zum Erfolg von Goodman: «Treffen Sie Entscheidungen innerhalb von 48 Stunden, verbringen Sie jeden Tag 15 Minuten an der frischen Luft, und investieren Sie jeden Tag 15 Minuten für die Weiterbildung. Und nicht zuletzt: Schreiben Sie jeden Tag mindestens einen Eintrag in Ihr persönliches Erfolgsjournal.» Der erste Schritt zum Erfolg sei, zu handeln und seine Pläne durchzuziehen.

Der Workshop wurde von der Wirtschaftsförderung, dem Kantonalen Gewerbeverband Schaffhausen sowie der Handelsschule KVS getragen. Beim anschliessenden Apéro hatten die Workshop-Teilnehmer Gelegenheit zum Informationsaustausch.