

Vorwort

Wenn Sie „Smart Success“ in der Hand halten, haben Sie mit Sicherheit bereits andere Bücher über Erfolg, Selbstmanagement und Zielsetzung gelesen oder zumindest *angelesen*. Das Weglegen von Büchern nach der Lektüre der ersten Seiten hat ja eine ganz eigene Tradition. Es gibt wohl kaum aussagekräftige Statistiken darüber, wie hoch der Anteil angelesener Bücher in den deutschen Bücherregalen ist. Dennoch gibt es sicher kaum ein Bücherregal, in dem sich ausschließlich gelesene Bücher stapeln.

Natürlich wünsche ich mir, dass Sie „Smart Success“ ganz lesen werden. Denn dieses Buch ist anders als die meisten Erfolgsbücher. „Smart Success“ wird Sie motivieren, sich bewusst und aktiv mit Ihrem persönlichen „Erfolgskonzept“ auseinanderzusetzen.

Ich möchte Sie in erster Linie dazu ermutigen, in den kommenden Wochen mit Unterstützung einer neuen Technik eine ganz neue Erfahrung mit Ihren Zielen zu machen. Vorausgesetzt, es gelingt mir, Sie zum Einlegen der Begleit-CD in Ihren CD-Player zu bewegen, kann ich Ihnen zumindest eines versprechen: Sie werden mit Hi-Tec-Motivation eine ganz neue Dimension der Zielmotivation kennen lernen, eben Smart Success.

Die einzelnen Kapitel des Buches werden Ihnen helfen, Ihren Erfolg als ganzheitlichen Prozess wahrzunehmen. Sie werden beginnen, Ihre früheren Erfahrungen mit klassischen Zielsetzungstechniken mit Ihren neuen Erfahrungen zu vergleichen. Experimentieren ist erwünscht! Sie können entweder wie gewohnt linear vorgehen und das Buch systematisch durcharbeiten. Oder Sie picken sich die Rosinen heraus und konzentrieren sich nur auf das, was Ihnen zunächst wichtig erscheint.

Das Buch ist wie ein Betriebshandbuch oder Workshop aufgebaut. Im ersten Teil finden Sie alle wichtigen „Systeminformationen“. Sie bilden eine anschauliche Grundlage für den Praxisteil und die Übungen auf der CD.

Auch wenn für Sie die Grundlagen im ersten Teil des Buches nicht alle neu sind, der Praxisteil ist es bestimmt. Denn mit der Hi-Tec-Audioaktiv-CD erhalten Sie ein Instrument an die Hand, mit dem Sie jeden Tag ohne großen Aufwand an Ihrem Zukunftsdesign wirken können.

Der Praxisteil ist eine Art Workshop, in dem Sie Ihr persönliches „Life-Design“ zusammenstellen können. Es ist leichter, als Sie denken! Der Motivationstext der Audioaktiv-CD wird Sie dabei unterstützen, durch kreatives Denken in sich hineinzuhorchen. Lebensziele kann man nicht verordnen, wie das in manchen Seminaren oder in firmeninternen Zielvereinbarungen mitunter geschieht. Ziele zu definieren, ist eine Art Entdeckungsreise in das eigene Ich, in Ihr Potenzial und Ihre Möglichkeiten, Ihre Wünsche, Neigungen und Sehnsüchte. Lassen Sie sich Zeit damit, und gehen Sie die kleinen Schritte. Denn jede Reise beginnt ja bekanntlich mit dem ersten Schritt.

Ein englisches Sprichwort lautet: „People don't plan to fail, they just fail to plan.“ Frei übersetzt: Menschen planen keine Misserfolge, sie vergessen einfach, ihren Erfolg zu planen. Veränderungen kommen selten über Nacht mit einem lauten Knall. Unser Schicksal wird gewoben aus dem Garn, das wir Alltag nennen. Es sind die kleinen Dinge, die in der Summe unsere Lebenszukunft ausmachen. Deshalb sollten wir auch hier ansetzen.

Hinweis

Die in diesem Buch vorgestellten Verfahrensweisen, Übungen und Methoden sind wissenschaftlich evaluierte und anerkannte Selbsthilfemethoden zur Entspannung und Motivation. Der Verlag und der Autor übernehmen keinerlei Haftung für die Anwendung der Übungen. Sie sind kein Ersatz für medizinische oder psychologische Behandlung bei gesundheitlichen Problemen.

Hi-Tec-Motivation ist ein eingetragenes Warenzeichen.

*„Was immer Du tun kannst oder
wovon Du träumst, beginne es!
In Kühnheit steckt Macht, Genie
und Magie – beginne es jetzt!
Johann Wolfgang von Goethe*

Einleitung

In den 1980ern prophezeiten uns Futurologen das „Paperless Office“ für die Jahrtausendwende. Tatsächlich ist jedoch die Papierflut seit der Einführung des Inkjet und Digitaldruckers ins Unermessliche angeschwollen. Die moderne Gehirnforschung erlebte eine ähnliche Fehlprognose. Im Zuge der „Mentalisierung“ des Leistungssports während der Olympischen Spiele von 1972 erwartete man für das Ende des 20. Jahrhunderts, dass mentale Techniken zur Alltagsroutine des Menschen gehören würden. Tatsächlich ist jedoch der Anteil der Leistungssportler, die ihre Performance aktiv mit Mentaltraining optimieren, seit Jahren stagnierend. Ähnliches gilt auch für die modernen Management- und Selbstmanagement-Techniken.

Dennoch hat sich der theoretische Wissensstand über Motivationspsychologie und Erfolgsdenken in den vergangenen 25 Jahren enorm entwickelt. Kaum ein Frauenmagazin verzichtet heute auf Tipps zur positiven Lebensbewältigung. In Rubriken wie „Lifestyle“ oder „Wellness“ finden wir selbst in Fernsehzeitschriften und den einschlägigen Männermagazinen Tipps und Tricks für ein erfolgreiches Selbstmanagement im Alltag. Besonders beliebt ist es, asiatische Techniken wie Yoga oder Qui Gong mit westlichen Methoden zu verknüpfen. Während meines Studiums in den 1980ern galt das „entspannte Visualisieren“ eines angestrebten Ziels unter europäischen Akademikern noch als „esoterisch“ oder zumindest „exotisch“. „Positives Denken“ wurde gar als profaner Anglizismus betrachtet, als weltfremde Schönfärberei amerikanischer Schauspieler, die unbedingt Präsident werden wollten. Yoga war nur etwas für Ökofreaks.

Diese Einstellung spiegelte sich auch in der Literatur wider. Der Büchermarkt war von englischen und amerikanischen Autoren wie Dale Carnegie, Joseph Murphy oder Norman Vincent Peale be-

herrscht. Ihre Werke waren geprägt von einem puristischen Erfolgsglauben, der sich schwer mit der analytischen Weltsicht eines deutschen Betriebswirts auf einen Nenner bringen ließ. Erfolg, so las man in diesen Erfolgsfibeln unisono, sei einzig das Ergebnis eines festen Glaubens an sich selbst und seine persönlichen Ziele. Man müsse nur häufig genug die eigenen Erfolgsformeln vor dem Spiegel „herunterbeten“, und schon stelle sich wie durch Zauberhand der Erfolg von selbst ein.

Dass diese Art der „esoterischen“ Erfolgsphilosophie gerade uns Deutschen suspekt und verschlossen blieb, ist verständlich. Das analytische Denken prägt bis heute die höhere Bildung in Deutschland. Anders der angelsächsische Kulturraum. Das „Empire“ war früh geprägt von der Eroberung und Besiedelung der neuen Kolonien in Übersee. Die Siedler standen vor einer fremden und oft feindlichen Welt. Das visionäre, gestaltende Denken wurde hier zum Überlebensfaktor. Dies galt besonders auch für das Unternehmertum in Nordamerika. Unternehmerisches Denken war hier vor allem visionäres Denken. Daraus folgte schöpferisches Handeln. Eine Eisenbahn durch die Rocky Mountains im Westen der USA oder die Elektrifizierung der Ostküste brauchte eben Visionäre und Abenteurer mit Wagemut.

Ein besseres Grundverständnis dieser kulturellen Unterschiede würde vermutlich einen Großteil der Vorurteile gegenüber dem „Erfolgdenken“ bei uns Deutschen ausräumen. Erst wenn wir diese kulturellen Vorbehalte durch behutsame und sachliche Aufklärung abbauen, wird es möglich, einen ganz eigenen Weg zu einer zeitgemäßen Erfolgskultur zu entwickeln.

Die Fußballweltmeisterschaft von 2006 war ein beeindruckendes kollektives „Erfolgserebnis“. Ein Ausnahmezustand der besonderen Art, der uns vor Augen geführt hat, welche Energien freigesetzt werden, wenn man auf ein gemeinsames Ziel hinarbeitet und dabei eine gewisse Begeisterung entwickelt. Sicher nicht ganz unerheblich für den überraschenden Erfolg der deutschen Mannschaft: Jürgen Klinsmann setzte ganz gezielt auf moderne „Erfolgstechniken“. In Kalifornien, „Klinsis“ Wahlheimat, gehört anders als bei uns Mentaltraining zum Standard in der Sportbetreuung.

Eine weitere Voraussetzung für die Entwicklung einer seriösen Erfolgskultur hat sich erst in den letzten drei Dekaden allmählich herausgebildet: die moderne Gehirnforschung. Die Computertomographie ermöglicht es heute, Denkprozesse im Gehirn direkt zu

beobachten. Die wichtigste Erkenntnis lautet hier: Das Gehirn behandelt „vorgestellte“ Bewegungen und „tatsächliche“ gleich. Beide erzeugen ein typisches Muster in den Gehirnarcanen, die Bewegungen steuern.

Eine andere wichtige Bestätigung für die Wirksamkeit von Erfolgstechniken sind die Forschungen auf dem Gebiet der Entspannung. Das bewusste Entspannen durch Meditation oder autogenes Training verändert nachweislich die Gehirnaktivität. Wir werden später ausführlicher auf diese Phänomene eingehen.

Die meisten heute bekannten Selbstmanagement- und Erfolgssysteme basieren auf ähnlichen, wenn nicht gar identischen Modellen. Sie wurden entwickelt in einer Zeit, als sie wissenschaftlich noch nicht validiert werden konnten. Hilfsmittel zur Umsetzung im Alltag waren im „Low-Tech-Bereich“ angesiedelt. Sie bestanden primär aus Büchern, Seminaren, Zeitplanern und Checklisten. Ich selbst lernte im Studium als wichtigstes Erfolgs-Tool Stift und Papier ganz neu kennen. Das Aufschreiben von Zielen galt im 20. Jahrhundert als eine der zentralen Erfolgstechniken im amerikanischen Managementtraining.

Die heute nachwachsende Generation an Management- und Erfolgsautoren ist wesentlich geprägt von einem neuen Gefühl der Souveränität in Deutschland. Ihre Vertreter haben einen ganz eigenen Stil entwickelt. Professionalität paart sich mit dem Anspruch authentischer Wissensvermittlung. Verzichtet wird auf weltfremde Metaphysik, wie sie beispielsweise für den Esoterik-Boom der 1980er prägend war. Stattdessen rückt das im Alltag „Machbare“, die Usability, in den Vordergrund. Zunehmend wird dieser neue Pragmatismus gekoppelt mit „Tools“ und Multimedia. Moderne Technik unterstützt die Leser und Anwender von Erfolgssystemen bei der Umsetzung. Dieser Trend – weg von Weltbild und Exzentrizität und hin zur nüchternen Feasibility – hat in den vergangenen Jahren eine breite Akzeptanz dieser neuen deutschen Erfolgskultur in Wirtschaft und Gesellschaft ermöglicht.

Eine der führenden Plattformen für die Vermarktung von Managementautoren und Erfolgstrainern im deutschsprachigen Raum ist die Stuttgarter Firma Speakers Excellence. Das Familienunternehmen unter Leitung von Jana und Gerd Kulhavy hat sich das ehrgeizige Ziel gesetzt, die besten Erfolgsautoren und Referenten unter einer Dachmarke zu positionieren. Ein systematisches Qualitätsmanagement, differenziertes Kundenfeedback und eine enge An-

bindung an die deutsche Wirtschaft ermöglichten es Speakers Excellence, innerhalb weniger Jahre den Markt für „Erfolgstraining“ in Deutschland vom Nimbus des „Tschakka“ zu befreien. Unter den hundert Referenten befinden sich Top-Autoren wie Lothar Seiwert, Alexander Christiani, Edgar Geffroy, Brian Tracy oder Klaus-J. Fink.

Mein Unternehmen unterstützt als Netzwerkpartner die Arbeit von Speakers Excellence. Unser gemeinsames Ziel ist es, durch Authentizität und Professionalität Erfolgswissen in den Alltag der Unternehmen und Menschen zu tragen und es zu einem selbstverständlichen Teil unserer Kultur werden zu lassen.

Sicher werden Sie sich fragen, warum ich dieses Thema so ausführlich behandle, bevor wir auf die eigentliche Technik eingehen, mit der Sie Ihren persönlichen Erfolg wirksamer gestalten können. Vor das „Wie“ haben die Götter das „Warum“ gesetzt. Erfolgstechniken finden ja nicht in einem Vakuum statt, sondern in einem Kontext. Es reicht eben nicht, wenn der Manager eines Unternehmens durch seine Zielprogrammierung zum „Super-Performer“ wird. Viel entscheidender ist es zu erkennen, dass es auf eine gelebte Erfolgskultur auf allen Unternehmensebenen ankommt. Dieses Buch wie auch die hier vorgestellte Erfolgstechnik sind so konzipiert, dass sie beides leisten: das Individuum fördern, sein Potenzial zu erkennen und umzusetzen, *und* das Team und die gesamte Organisation in einen dynamischen Entwicklungsprozess einzubinden, an dessen Ende eine gelebte Erfolgskultur steht, die von den Mitarbeitern aktiv gestaltet wird.

Ich möchte den Begriff „Erfolg“ in diesem Zusammenhang recht pragmatisch verwenden. Eine gängige Erklärung, die Sie sicher bereits gelesen haben, ist: Erfolg ist das, was „erfolgt“. Leider lässt diese Erklärung auf der operativen Ebene vieles offen. Deshalb ziehe ich folgende Definition vor:

■ ***Erfolg ist im Wesentlichen das Erkennen der eigenen Möglichkeiten und Potenziale und das Umsetzen und Leben dieses Potenzials zum eigenen und zum Wohle der anderen.***

Nach dieser Formel steht die Selbsterkenntnis vor dem Handeln (häufig erleben wir es ja umgekehrt). Ziele sind in dieser Konstruktion lediglich Navigationspunkte, um das eigene Potenzial (Wollen und Können) greifbarer zu machen. An diesem Punkt legen die meisten Leser von Erfolgsbüchern die Lektüre zur Seite. Das Ent-

decken von Potenzialen und das Definieren von Zielen allein mit Hilfe eines Buches ist zugegebenermaßen ein schwieriges Unterfangen. Allerdings müssen Sie im Durchschnitt das Zehnfache des Buchpreises für ein vertiefendes Seminar investieren. Sie haben dann jedoch den großen Vorteil, dass der Autor mit Ihnen gemeinsam die Übungen durchführt, zu denen Sie sich alleine nicht durchführen können.

Einen goldenen Mittelweg bieten die modernen Kommunikationstechniken. Unsere Anwender, die sich mit dem ersten Schritt zur Formulierung ihrer Ziele schwer tun, finden im Internet den Ziele-Guide, einen interaktiven Ziele-Dialog. Er beginnt mit der Frage: „*Welches ist aktuell Ihr wichtigstes Ziel?*“ Untersuchungen aus über tausend Ziele-Coachings ergaben, dass 90 Prozent aller Menschen diese Frage relativ spontan beantworten können, während weniger als 10 Prozent ihre Lebenszukunft systematisch auf Zielen und Erfolgstechniken aufbauen. Diese wenigen Menschen schaffen es meist ohne Vorbereitung, zehn und mehr persönliche Ziele präzise zu formulieren.

Damit habe ich bereits mein zweites Ziel verraten. Ich möchte Sie ermutigen, Ziele als das zu erleben, was sie in Wahrheit sind: keine leeren Formeln und Rituale, die wir von anderen aufgesetzt bekommen. Das ist leider in vielen Bereichen unseres Lebens traurige Realität. Es macht Ziele zu etwas, das uns unter Zugzwang setzt, anstatt uns neue Freiheiten und Möglichkeiten zu bescheren. Ziele neu erleben heißt, meinen ureigenen Selbstaussdruck zu entdecken und einen aktiven Dialog mit meinem inneren Potenzial zu entwickeln. Wenn Sie diese Einstellung ausprobieren, werden Ihre Ziele und die Arbeit mit Ihren Zielen eine echte Bereicherung. Sie werden neue Seiten an sich entdecken und eine neue Flexibilität entwickeln. Denn zielorientiert sein bedeutet eine sehr positive Zuwendung zur Zukunft.

Wenn Sie die Begleit-CD mit Hi-Tec-Motivation parallel zur Lektüre des Buches regelmäßig einsetzen, wird es Ihnen spürbar leichter fallen, sich die nötige Zeit zu nehmen, um in sich hineinzuhorchen, Ihrem „Können und Wollen“ eine Sprache zu verleihen und sich klare Ziele zu setzen.