



Liebe Geschäftsfreunde, Kunden und Interessenten,

stellen Sie sich doch einmal vor, Sie stehen vor einem Brunnen. Das Wasser symbolisiert Ihre vielen Aufgaben, die zur Erledigung anstehen. Sie schöpfen nun mit einem Eimer ca. 10 Liter (gleich 10 Stunden) aus dem Brunnen. Dieser Inhalt steht für das, was Sie an einem Tag bewältigen können. Effektivität heißt, die richtigen Aufgaben zeitnah erfolgreich selbst und im Team erledigen.

Am besten konzentrieren wir uns jeweils auf **einen** Gedanken, auf **einen** Menschen, auf **eine** Aufgabe und auf diesen **einen** Tag: HEUTE.

So erreichen Menschen ihre Ziele

Ich habe in den letzten Jahren viele Gespräche mit erfolgreichen Menschen geführt, um den so genannten „Geheimrezepten“ immer weiter auf die Spur zu kommen. Vielleicht haben Sie Lust, bevor Sie das nachfolgende „Interview“ lesen, ihre eigenen Antworten zu finden J

1. Welche persönliche Einstellung haben Sie zum Thema Erfolg?
2. Welche Visionen bestimmten Ihr Leben in den letzten Jahren?
3. Welche konkreten Ziele entwickelten Sie daraus?
4. Welche Erfolgs-Strategien nutzen Sie permanent?

Überall um uns herum finden wir Menschen, die ihre Ziele mit Einsatz und Beharrlichkeit verfolgen. Einer von Ihnen ist z. B. der erfolgreiche **Unternehmer Werner Mook** aus Speyer. Aus seinen Antworten können Sie bestimmt den einen oder anderen Impuls für sich entnehmen.

1. Welche persönliche Einstellung haben Sie zum Thema Erfolg?

Mir ist es ganz wichtig, meinen persönlichen Erfolg zu definieren, lern- und ergebnisorientiert. Wenn ich persönlich die volle Verantwortung für mein Denken und Handeln übernehme, komme ich immer wieder zu den beiden Fragen: „ **Was kann ich aus dem heutigen Tag an Lernprozess verbuchen? Was kann ich beim nächsten Mal noch besser machen?** “ Mein Bemühen, die Lektionen des Erfolges bereits beim ersten Mal zu lernen, erspart mir viele Wiederholungs-Vorgänge.

2. Welche Visionen bestimmten Ihr Leben in den letzten Jahren?

Visionen sind für mich übergeordnete Zielvorstellungen, die ich visuell erlebe. Viele meiner Nah-, Mittel- und Fernziele konnten erst dadurch entstehen, dass ich im Detail (wie auf einer geistigen Filmleinwand) den Endzustand meiner Zukunftsvorstellungen visualisiert habe. Gleichzeitig bietet meine Hauptvision „ **die Bürger unserer Region kennen und schätzen unser Unternehmen** “ einen optimalen Rahmen zur Überprüfung für konkrete Ziele.

3. Welche konkreten Ziele entwickelten Sie daraus?

Die Zielsetzung im Bereich Unternehmens-Expansion erreiche ich durch effektive Zusammenarbeit mit engagierten Mitarbeitern und aktiven Geschäftspartnern. Ich gestalte ein „ **Drehbuch als Erfolgsplan** “ (mit jeweils 21 Ideen pro Thema). Es ist für mich immer

wieder erstaunlich, wie viele tolle Aktionen hieraus entstanden sind und konkret weiter entwickelt wurden.

4. Welche Erfolgs-Strategien nutzen Sie permanent?

Eine der wichtigsten Erfolgs-Strategien ist für mich die Konzentration auf Schlüssel-Ergebnisbereiche. Das Kümmern um die „**dicken Brocken**“ (Hauptaufgaben) bringt schnellere Ergebnisse als das Sammeln von „**Sandkörnern**“ (delegierbare Neben-Aufgaben). Da viele meiner Mitarbeiter bestimmte Arbeiten besser beherrschen als ich, führt auch das Delegieren zu sehr hochwertigen Ergebnissen, bei gleichzeitiger Zeitersparnis.

Bereiten Sie dieses kleine Interview gern für sich nach:

1. Welche Punkte sind Ihnen wichtig?
2. Welche Formulierungen haben Ihnen gefallen?
3. Was können Sie als Anregung übernehmen?

Dieses Interview (in der ganzen Version) sowie viele Praxisbeispiele finden Sie in meinem Taschenbuch „**Erfolg nach eigener Regie**“ (Walhalla-Fachverlag). **Möchten Sie das Buch oder das E-Book gratis erhalten?** Das geht ganz einfach, indem Sie meine neue Hör-CD „**Menschen gewinnen per Telefon**“ bestellen und drei Empfehlungen für den Versand dieser Coaching-Mail mit eintragen:

3 Hör-CDs (210 Min. Laufzeit) für 19,90 EUR + 2,10 Versandkosten. Wenn Sie zu den ersten 10 Bestellern gehören, lade ich Sie sogar noch zusätzlich zu einem speziellen und für Sie kostenfreien Online-Workshop zum Thema „Zeitgewinn“ ein. Mein neues Hörbuch „Menschen gewinnen per Telefon“ unterstützt Sie dabei, Ihre professionellen Ziele zu erreichen: „**Wer die Menschen gewinnt, der gewinnt die Aufträge und den Unternehmens-Erfolg.**“

[Bestellung: „Hör-CD“ und Gratisbuch](#)

Und hier noch ein Gedanke für Sie:

„**Der Geist, der auf eine Idee stößt, wird auch auf Mittel stoßen, diese Idee in die Tat umzusetzen.**“ Bauen Sie auf Zusammenarbeit und Kooperation. Entwickeln Sie Ideen, vernetzen Sie sich mit anderen Menschen, um Ihre Kreativität zu bündeln und mehr Chancen für gemeinsame Erfolge zu nutzen: „**Kein Einzelner von uns ist so klug und erfahren wie wir alle zusammen.**“ Lassen Sie uns einen gemeinsamen Weg in eine erfolgreiche Zukunft gehen ...

Ich bin gern für Sie da

Herzliche Grüße und jede Menge Erfolg

Ihr Roland Arndt