

Warum Optimismus heute so wertvoll ist:

7 Gedanken für neue Unternehmens-Erfolge

von Roland Arndt

Vermissen Sie auch den Ruck, der durch Deutschland gehen sollte? Hatten auch Sie gehofft, ein wenig von dieser neuen „Ruck-Energie“ würde sich auf Ihr Unternehmen übertragen? Wünschen Sie sich (endlich) die Sicherung Ihres Unternehmens-Erfolges mit der Aussicht auf ein gesundes Wachstum?

Dann gilt es, ein Energie-Potential neu zu entdecken: Die Eigen-Initiative!

In der Geschichte gibt es viele Beispiele für große unternehmerische Erfolge in schwierigen Zeiten, ja sogar in der schlimmsten Rezession. Rockefeller wurde einmal gefragt, wie er den Mut aufbringen konnte, in der tiefsten Krise des Landes sein Unternehmen zu gründen. Seine Antwort: „Ich war so sehr damit beschäftigt, meine Firma aufzubauen, so dass mir nicht die Zeit blieb, mich um die Rezession und deren Probleme zu kümmern.“

Sehr viele Menschen denken heute ganz neu über die Themen Wirtschaft, Beruf und Karriere nach, legen besonderen und gesteigerten Wert auf die Sicherheit des Arbeitsplatzes sowie Aufstiegsmöglichkeiten und Gestaltungsfreiräume.

Viele Mitarbeiter bezeichnen ihr Gehalt allerdings inzwischen nicht mehr als Entgelt für geleistete Arbeit, sondern eher als Schmerzensgeld für erduldetes Leid. Dies setzt sich schnell wie ein Virus in die „Festplatte“ des kommunikativen Verhaltens der Mitarbeiter fest und blockiert erfolgreiches Denken, Planen, Handeln, Projekt- und Prozess-Management. Der Markt wird diese negative Ausstrahlung schnell bemerken und reagiert meist ebenfalls negativ.

Der Weg aus der Krise beginnt bei jedem einzelnen Mitglied unserer Gesellschaft. Jeder kann an seinem Platz, mit seiner individuellen Persönlichkeit einen wichtigen Beitrag leisten, zuerst einmal durch konstruktive Kommunikation. Weg vom „schlecht reden“ hin zu einer Gesprächsführung, die Mut erzeugt, die aktiviert und dem einzelnen bewusst macht, dass er im Verbund mit den anderen Menschen (Mitarbeitern, Führungskräften, Nachbarn, Bekannten, Freunden usw.) selbst schwierige Probleme lösen und große Ziele erreichen kann. Nach dem Motto von Nikolaus B. Enkelmann: **„Erfolge sind gelöste Probleme.“**

Hier meine sieben Anregungen für mehr Zusammenhalt und gelingende Kooperationen in der Gegenwart und für die Zukunft Ihres Unternehmens:

1. Entwerfen Sie ein klares Bild von Ihrem Unternehmen, wie Sie sich und Ihre Mitarbeiter in eine sichere Zukunft steuern möchten. Auch Details können von größter Wichtigkeit sein. **„Entrümpeln“ Sie Ihre Denk- und Sprachgewohnheiten** wie „haben wir noch nie gemacht ... haben wir immer schon so getan“. Machen Sie sich die Stärken Ihrer Mitarbeiter immer wieder bewusst und sprechen Sie mit ihnen darüber, dieses Potential noch intensiver zu nutzen. Wachstum werden wir nur erreichen, wenn wir mehr Sorgfalt für den Aufbau von neuen Kontakten und auf das Pflegen von Beziehungen verwenden. **Werden Sie zum Beziehungs-Manager. Der größtmögliche Nutzen der Kunden muss im Mittelpunkt stehen.**

2. Schreiben Sie Ihren Führungskräften und Mitarbeitern einen Brief, in dem Sie ihnen mit einfachen und offenen Worten Ihre Ziele und Wünsche für Gegenwart und Zukunft schildern. **Bitten Sie um Anregungen dazu und reagieren Sie mit einem Dank dafür.** So kann es gelingen, dass sich viele Menschen im Unternehmen mit neuen Ideen einbringen und mehr Energie für das Umsetzen in die Tat freigesetzt wird. Vertiefen Sie diese positiven Ansätze in kurzen Meetings, um die besten Ideen in die Tat umzusetzen und gemeinsam dafür zu sorgen, dass positive Unternehmens-Nachrichten in den Markt gelangen und das Image die Güteklasse 1A erhält.

3. Steigen Sie in einen niemals endenden Verbesserungsprozess ein. Geben Sie zu erkennen, dass Sie an den Gedanken, Ideen und Impulsen ihrer Mitarbeiter für die Optimierung von Produkten und Dienstleistungen sehr interessiert sind. Seien Sie großzügig mit konstruktivem Feedback und stellen Sie eine Statistik der Mitarbeiter-Ideen zur Verfügung. **Schaffen Sie eine Unternehmenskultur, die von Offenheit, Vertrauen und höchster Einsatzbereitschaft begleitet wird.**

4. Nennen Sie Terminvorschläge für Einzelgespräche und Teamtreffen. **Regen Sie das Bilden von Projektgruppen an, die miteinander kooperieren und sich gegenseitig bereichern.** Veröffentlichen Sie im Unternehmen die ersten Aktivitäten dieser Initiativen mit Namen der Abteilungen und Personen. Erhöhen Sie die Gestaltungsspielräume Ihrer Mitarbeiter.

5. **Veranstalten Sie eine gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern definierte Weiterbildung „UNTERNEHMENS-ERFOLG“** mit den Schwerpunkten „Unternehmerisches Denken und Handeln“ sowie „Kunden-Kommunikation per Telefon und in persönlichen Gesprächen“. Helfen Sie Ihren Mitarbeitern beim Ausbau Ihres charismatischen Unternehmens für die Begeisterung Ihrer Kunden und Kooperationspartner.

6. **Aktivieren Sie Ihr Empfehlungs-Management.** Sprechen Sie mit Ihren Kunden über deren „Kontakt-Universum“. Suchen Sie Kooperationen für den Erfolg beider Seiten in Richtung Wachstum durch neue Interessenten und Kunden sowie durch weitere Multiplikatoren. **Geben Sie Ihren Mitarbeitern immer wieder zu verstehen, dass ihr Gehalt nur aus einer Richtung ins Unternehmen fließt, nämlich von begeisterten Kunden.**

7. Fördern Sie Ideenreichtum und Tatkraft in Ihrem Unternehmen. Jeder Gedanke kann von Bedeutung sein, aber nur wenn Chancen wahrgenommen, geäußert, beachtet und weiter entwickelt werden. **Vertrauen in die Menschen wird so zur Basis zum Vertrauen in die Zukunft.** Erweitern Sie Ihr „Netzwerk ehrlicher Partner“, in dem die Teilnehmer sich menschlich weiter entwickeln. Fördern Sie sich selbst und andere durch Wertschätzung und Vorbildfunktion. Und führen Sie ein Erfolgsprotokoll Ihrer Kunden-Erfolge und Beziehungs-Expansion. So kann es gelingen, den Unternehmens-Erfolg selbst zu gestalten und vor lauter sinnvoller Schaffenskraft die Angst vor der Zukunft zu verlieren.

Hier für Sie noch ein treffsicheres Zitat von Norman Vincent Peale:

„Ein Optimist weigert sich nicht, die negativen Seiten einer Situation zur Kenntnis zu nehmen. Er weigert sich lediglich, sich diesen Seiten zu unterwerfen.“

Viel Erfolg wünscht Ihnen:

ROLAND ARNDT Unternehmens-Erfolg

Fliederbusch 22

D-23843 Bad Oldesloe

Tel. 04531-67175

Fax. 04531-67279

www.roland-arndt.de

roland-arndt@t-online.de