

## Impulse für mehr Erfolg und Lebensqualität

# Warum Optimismus heute so wertvoll ist Sieben Gedanken für Ihren Erfolg als Unternehmer, Führungskraft, Mitarbeiter ...

Vermissen auch Sie den Ruck, der durch Deutschland gehen sollte? Hatten auch Sie gehofft, ein wenig von dieser neuen „Ruck-Energie“ würde sich auf Ihr Unternehmen übertragen? Nun, er ist nicht gekommen, **daher gilt es, ein anderes Energiepotential neu zu entdecken: die Eigeninitiative!**

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, dass mir nicht die Zeit blieb, mich um die Rezession und deren Probleme zu kümmern.“

**Insbesondere in Mitarbeitern steckt ein großes Potential an Energie und Eigeninitiative.** Zudem denken viele Menschen 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. Dieser Umstand lässt sich zum beiderseitigen Vorteil und Erfolg nutzen.

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

Wenn Sie hingegen gemeinsam und füreinander handeln, wird das auch nach außen hin sichtbar, in Form von positiven Nachrichten über Ihr Unternehmen sowie einem Image der Güteklasse 1A. Und wenn Sie den Erfolg Ihres Unternehmens selbst gestalten, verliert sich vor lauter sinnvoller Schaffenskraft die Angst vor der Zukunft.

Hier meine sieben Anregungen für mehr Zusammenhalt und gelingende Kooperationen:

1. **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 anderen Menschen (Mitarbeitern, Führungskräften, Nachbarn, Bekannten, Freunden usw.)

schwierige Probleme selbst lösen und große Ziele erreichen kann. Nach dem Motto von Nikolaus B. Enkelmann: „**Erfolge sind gelöste Probleme.**“

2. 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“ . 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.
3. **Steigen Sie in einen unaufhörlichen Verbesserungsprozess ein:** Machen Sie sich die Stärken Ihrer Mitarbeiter immer wieder bewusst, und sprechen Sie mit ihnen darüber, wie sie dieses Potential noch intensiver nutzen können. Geben Sie zu erkennen, dass Sie an ihren Gedanken, Ideen und Impulsen für die Optimierung von Produkten und Dienstleistungen sehr interessiert sind. Seien Sie großzügig mit konstruktivem Feedback, und stellen Sie eine Statistik der Ideen zur Verfügung. Erhöhen Sie die Gestaltungsspielräume Ihrer Mitarbeiter. **Schaffen Sie eine Unternehmenskultur, die von Offenheit, Vertrauen und höchster Einsatzbereitschaft begleitet wird.**
4. **Veranstalten Sie eine von Ihnen und Ihren Mitarbeitern definierte Weiterbildung „UNTERNEHMENS-ERFOLG“** mit den Schwerpunkten „Unternehmerisches Denken und Handeln“ sowie „Kundenkommunikation per Telefon und in persönlichen Gesprächen“ . Dadurch helfen Sie Ihren Mitarbeitern, nicht nur zufriedene, sondern begeisterte Kunden zu gewinnen und zu betreuen. **Geben Sie Ihren Mitarbeitern immer wieder zu verstehen, dass ihr Gehalt nur aus einer Richtung ins Unternehmen fließt, nämlich von begeisterten Kunden.**
5. 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. Im Mittelpunkt muss dabei der größtmögliche Nutzen der Kunden stehen.** Überlassen Sie die „Beziehungspflege“ nicht allein dem Zufall, sondern planen Sie jeden Tag/jede Woche feste Zeiten dafür ein.
6. **Aktivieren Sie Ihr Empfehlungs-Management.** Sprechen Sie mit Ihren Kunden über deren Kontakt-Potential. Suchen Sie Kooperationen, die beiden Seiten Erfolg bringen im Hinblick auf Wachstum durch neue Interessenten und Kunden sowie durch weitere Multiplikatoren. Führen Sie ein Erfolgsprotokoll Ihrer Kundenerfolge und Ihrer Beziehungsexpansion.
7. Jeder Gedanke kann von Bedeutung sein, aber nur, wenn Chancen wahrgenommen, geäußert, beachtet und weiter entwickelt werden. Fördern Sie daher Ideenreichtum und Tatkraft in Ihrem Unternehmen. Fördern Sie sich selbst und andere durch Wertschätzung und Vorbildfunktion. Schaffen Sie sich ein „Netzwerk ehrlicher Partner“ mit Teilnehmern, die sich menschlich weiter

entwickeln wollen, die von Ihnen lernen können und Sie von ihnen. **Auf diese Weise wird Vertrauen in die Menschen zur Basis eines Vertrauens in die Zukunft.**

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.“**

Einen erfolgreiche Zeit voller Lebensfreude wünscht Ihnen

Ihr Roland Arndt

**Sie wissen doch: „Erfolg ist, was wir täglich tun.“**

ROLAND ARNDT Unternehmens-Erfolg  
Fliederbusch 22  
D-23843 Bad Oldesloe  
Tel. 04531-67175  
Fax. 04531-67279  
[www.roland-arndt.de](http://www.roland-arndt.de)  
[roland-arndt@t-online.de](mailto:roland-arndt@t-online.de)