

Erfolgsstrategien

Ersetzen Sie Kampf- und Siegstrategien durch Erfolgsstrategien

Die in Unternehmen häufig üblichen Kampf- und Siegstrategien bedeuten immer einen relativ hohen Aufwand, der in der Regel in keinem sinnvollen Verhältnis zum Ergebnis steht.

Es ist immer sinnvoll zu überlegen, wie Sie das gewünschte Ergebnis mit möglichst geringem Aufwand erreichen bzw. Sie mit demselben Aufwand ein besseres Ergebnis bekommen kann.

Nutzen Sie die Erfahrung, die Funktion, das Know-How, die Akzeptanz, die Sie sich in ihrem bisherigem Berufsleben erkämpft haben, ändern Sie die Art Ihrer Zusammenarbeit mit Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern, um neue Erfolgsstrategien zu entwickeln.

Beispiele für Erfolgsstrategien sind:

Konsens suchen

Konflikte sind notwendig und sinnvoll, da sie Veränderungen und Innovationen initiieren. Andererseits erfordert die Bewältigung von Konflikten viel emotionalen Aufwand, Einfühlungsvermögen und je geeignete Strategien.

Wenn Sie etwas erreichen wollen, suchen Sie Ansprechpartner, mit denen Sie bei diesem Thema schnell Konsens finden, und entwickeln Sie gemeinsam Strategien, wie Sie möglichst schnell und erfolgreich Ergebnisse erreichen.

Partner begeistern

Wenn Sie Aufgaben delegieren, müssen Sie Ihre Mitarbeiter bei der Erledigung unterstützen und die Ergebnisse kontrollieren, d.h. Sie haben erheblichen Führungsaufwand.

Wenn Sie Ihre Kollegen oder Mitarbeiter für eine Idee oder ein Thema begeistern, dann können diese von sich aus in Ihrem Sinne tätig werden - ohne dass Sie sich weiter darum kümmern müssen.

Strategien anwenden

Wenn Sie in einem Unternehmen etwas erreichen wollen, bedeutet das in der Regel, dass Sie Überzeugungsarbeit leisten müssen, Mitarbeiter akquirieren und Widerstände brechen müssen usw. .

Wenn Sie Ihre Erfolge dadurch erreichen, dass Sie geeignete Strategien entwickeln, d.h. z.B., wer Ihr Thema sponsern könnte, wer noch an dem Thema interessiert ist, wann der richtige Zeitpunkt ist, dann werden Sie mit weniger Energieeinsatz mehr Erfolg haben.

Netzwerke nutzen

Um in einem Unternehmen Karriere zu machen, ist es üblich, in Rivalität mit Kollegen zu denken, zu versuchen, besser zu sein wie diese, Defizite zu kompensieren, um gute Ergebnisse zu erreichen usw..

Wenn Sie Ihr bewusst gestaltetes Netzwerk nutzen, um persönliche Informationssysteme aufzubauen, Frühwarnsysteme einzurichten, gegenseitige Unterstützung zu initiieren usw., werden Sie von Ihrem Netzwerk stabilisiert und können es nutzen, um Ihre Ziele mit weniger Aufwand zu erreichen..

Stärken stärken

Wenn wir Aufgaben bekommen, die an der Grenze unserer Leistungsfähigkeit liegen, versuchen wir, die Defizite, die wir bei uns feststellen, irgendwie zu kompensieren – was in der Regel psychisch oder mental sehr aufwendig ist und nie zu Spitzenleistungen führt.

Wenn Sie sich Ihre Stärken bewusst machen, z.B. durch regelmäßige Erfolgsanalysen, und Aufgaben übernehmen, bei denen Sie Ihre Stärken nutzen und erweitern können, dann werden Sie immer erfolgreicher werden, und die Arbeit macht Ihnen Spass.

Einfluss ausüben

Macht ausüben bedeutet, Sie haben die Möglichkeit, Anweisungen zu geben, um etwas zu erreichen. Wenn Sie etwas anordnen, erzeugt das häufig Widerstand und es gibt Reibungsverluste bei der Umsetzung.

Wenn Sie Ihren Einfluss nutzen, um Gegner ins Boot zu holen, um Sponsoren und Sympathisanten für Ihre Ideen zu finden, erreichen Sie mit weniger Aufwand bessere Ergebnisse; d.h. Sie erreichen eine wesentlich höhere Wertschöpfung.

Synergie suchen

Wenn wir unsere Ziele im Wettkampf mit Konkurrenten erreichen wollen, müssen wir immer darauf achten, schneller und besser wie die Konkurrenz zu sein: das ist aufwendig.

Wenn Sie - um Ihre eigenen Ideen umzusetzen - überlegen, wer parallele, ähnliche Ziele hat bzw. mit welchen Aufgaben von Kollegen sich Synergieeffekte finden lassen, sparen Sie Kraft und Energie.

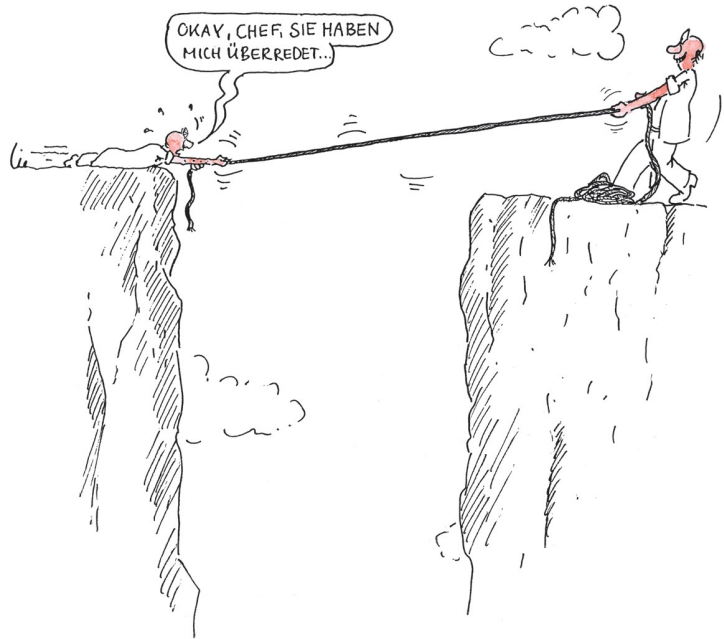
Duftmarken setzen

Ziele erreichen, setzt immer voraus, dass unsere Ziele von anderen akzeptiert werden und dass wir auf dem Weg zum Ziel immer mehr oder weniger Aufwand treiben müssen.

Duftmarken setzen, meint, Sie überlegen sich eine Idee, die neu ist, innovativ ist, bei der allen klar ist, dass sie von Ihnen kommt.

Wenn Sie andere für diese Idee begeistern, dann haben Sie eine Chance, in das „Geschichtsbuch“ des Unternehmens einzugehen und erleichtern sich Ihre gesamte zukünftige Arbeit.

Wenn Sie auch nur einen dieser Punkte umsetzen, brauchen Sie weniger Aufwand, werden erfolgreicher sein – und haben auch mehr Freunde und mehr Freude.



© Cartoon
Erik Liebermann

Suchen Sie Partner für gemeinsame Strategien!

© Dr. phil. Dipl.-Ing. Helmut Huber