

## Sieben Gründe, warum wir nicht bekommen, was wir wollen, und wie wir sie mit Profi-Strategien knacken können:

Sie möchten weiterkommen im Leben und in Ihrem Beruf und etwas erreichen, auf das Sie wirklich stolz sein können.

Dabei können immer wieder sieben typische Hindernisse auftreten. Sehen Sie hier, welche das sind und wie Sie damit fertigwerden können:

### 1. VISION

Das erste Hindernis ist die Unklarheit. Sie müssen sich eingestehen:

„Ich weiß genau, was ich nicht will, aber nicht so genau, was ich will.“

#### Das Problem:

Sie möchten sich gegen Fehlschläge schützen und scheuen sich deshalb, Risiken einzugehen und etwas Großes zu wagen. Die rosarote Brille der Positivdenker ist Ihnen verdächtig. Sie sind eher auf das spezialisiert, was schiefgehen kann. Schließlich müssen Sie ja genau wissen, was Sie vermeiden wollen.

Damit finden Sie aber kaum noch Zeit und Energie, sich das vorzustellen, was sich wirklich für Sie lohnt, und sind öfter, als Ihnen guttut, mit sich und dem Leben unzufrieden.

#### Die Lösung:

Ersetzen Sie den Ausdruck „Positives Denken“ in Ihrem Vokabular durch „Konstruktives Denken“. Finden Sie genau heraus, womit Sie eigentlich unzufrieden sind. Nennen Sie es beim Namen – und versuchen Sie sich dann das Gegenteil davon vorzustellen. Nennen Sie auch das beim Namen und suchen Sie sich dann ein Vorbild, das Ihrer Meinung nach dieses Gegenteil am besten verwirklicht hat. Studieren Sie jetzt genau, wie die/der das gemacht hat.

Schaffen Sie sich damit nach und nach eine positive Vision, von dem, was Sie eigentlich erreichen wollen. Üben Sie täglich im Geist mit Ihrem Vorbild und sagen Sie sich: Was die oder der kann, das kann ich auch.

Damit programmieren Sie Ihr Unterbewusstsein vom Problemdenken auf einen konstruktiven Lösungsmodus um. Sie wissen nun besser, was Sie wollen, und trauen sich auch grundsätzlich zu, es zu erreichen.

- **Sie haben jetzt eine konstruktive Vision vom dem, was Sie gern hätten.**

## 2. ZIEL

Das zweite Hindernis: Sie müssen sich ehrlich sagen:

„Ich habe so eine Ahnung, aber eigentlich noch kein Ziel.“

### Problem:

Ihre Vision ist noch nicht viel mehr als der vielleicht brennende Wunsch, dasselbe zu erreichen wie Ihr Vorbild. Es fehlt noch die ganz konkrete Spezifikation dazu und Ihre unverrückbare Entscheidung, sich dafür voll einzusetzen.

### Lösung:

Sie finden heraus, was genau der erste Schritt wäre, Ihre Vision umzusetzen und legen nach dem SMART-Modell\* schriftlich fest, was Sie jetzt bis wann erreichen wollen, und verpflichten sich vor sich selbst eisern dazu, das auch einzuhalten.

● **Sie haben jetzt eine Vision, ein genau spezifiziertes Ziel und den festen Willen es auch zu erreichen.**

\* SMART = Spezifisch, Messbar, Attraktiv, Realistisch, Terminiert

## 3. STRATEGIE

Das dritte Hindernis: Sie wissen jetzt genau, was Sie wollen, aber Ihnen fehlt noch das Know-how, um es professionell umzusetzen.

Sie sagen sich:

Ich weiß genau, was ich will, aber ich weiß nicht, wie es geht.

### Problem:

Sie haben jetzt eine Vision und ein Ziel. Sie brauchen aber noch eine erprobte Strategie dazu, nämlich die Beschreibung des kürzesten Weges zu Ihrem Ziel.

### Lösung:

Ihr Vorbild hat so eine Strategie und hat sie auch erfolgreich in die Tat umgesetzt. Wie hat sie/er das gemacht? Wie hat sie/er dabei gedacht, gefühlt und welche Handlungen hat sie/er dabei nacheinander ausgeführt?

Wer eine Lösung hat, weiß oft selbst nicht mehr so genau, wie er eigentlich dazu gekommen ist.

Als objektiver Beobachter haben Sie die Chance, das bald besser zu wissen als Ihr Vorbild. Sie schauen einfach genau hin – und schreiben mit.

- **Sie haben jetzt eine Vision, ein Ziel und eine erprobte Strategie, an die Sie auch glauben können, weil Sie das Verfahren in erfolgreicher Aktion beobachtet haben.**

#### **4. PLAN**

Das vierte Hindernis: Sie sagen sich:

„Ich habe ein Ziel, aber eigentlich keinen Plan.“

##### Problem:

Manche Menschen können gut improvisieren, fühlen sich aber eingeengt, wenn sie nach Plan arbeiten sollen. Das sind die Feuerlöscher unter uns. Sie können zwar den Brand löschen, wenn das Haus brennt, aber sie könnten es nicht bauen. Schon gar nicht, wenn das auch noch termingerecht und innerhalb eines festen Kostenrahmens passieren soll.

##### Lösung:

Sie machen sich bewusst, dass man für komplexe Vorhaben einen Plan braucht, auch wenn der flexibel gehandhabt werden muss, weil im Leben oft alles anders kommt als man denkt.

Sie analysieren möglichst genau, aus welchen Teilzielen Ihr Vorhaben besteht, wie diese ineinander greifen und wie diese nacheinander erreicht werden können und müssen. Wenn Sie das schriftlich festhalten, dann haben Sie den Plan, den Sie brauchen.

- **Sie haben jetzt eine Vision, ein Ziel, eine Strategie und einen Plan, der Ihnen Sicherheit gibt, auch und gerade, wenn in der Praxis vieles anders kommt als geplant.**

#### **5. PRODUKTIVITÄT, EFFEKTIVITÄT, EFFIZIENZ**

Das fünfte Hindernis: Sie haben einen Plan, an Ihnen nagt aber trotzdem das Gefühl, dass Sie auf der Stelle treten.

Sie sagen sich:

„Ich habe zwar einen Plan, aber ich mache trotzdem keine überzeugenden Fortschritte.“

##### Problem:

Es kann durchaus passieren, dass Sie sich das ganze Jahr über abstrampeln, im Stress leben und an Neujahr feststellen, dass Sie damit im Grunde keinen Schritt weiter gekommen sind.

Sie haben Ihr nächstes Ziel nach dem SMART-Prinzip zwar messbar und überprüfbar gemacht, und Ihr Plan zeigt Ihnen, wie Sie Ihren Fortschritt Schritt für Schritt erzielen können – die praktischen täglichen Probleme haben Ihnen aber kaum Zeit gelassen, sich täglich und wöchentlich damit zu beschäftigen.

Sie haben sich damit unmerklich vom Manager zum überforderten Sachbearbeiter degradiert.

Viele Unternehmer haben zwar einen Businessplan, sie haben aber schon so lange nicht mehr da reingeschaut, bis der Plan hoffnungslos hinter den Ereignissen zurückbleibt, und genau deshalb haben sie auch so lange nicht mehr reingeschaut. Im Grunde sind sie davon überzeugt, dass die ganze Planerei graue Theorie ist und sie nur vom Weiterstrampeln abhält.

### Lösung:

Nehmen Sie Ihre Vision, Ihre Strategie und Ihren Plan ernst.

Halten Sie sich dieses System wach vor Ihr geistiges Auge. Überarbeiten Sie es, wenn nötig, wöchentlich, und organisieren Sie Ihre praktische Arbeit danach.

Das ist Ihre vornehmste Managementaufgabe, die dafür sorgt, dass Sie nicht in nebensächlichen Details versinken, sondern wirklich weiterkommen.

Wenn Sie möchten, prägen Sie sich dazu den Spruch ein: „Es gibt nichts so praktisches wie eine gute Theorie.“

## **6. Prioritäten, Zeitmanagement**

Sie gehen im Stress unter und sagen sich:

„Ich weiß nicht, wo mir der Kopf steht und wo ich anfangen soll.“

### Problem:

Sie nehmen alles gleich wichtig und wollen alles gleich erledigen – am liebsten für vorgestern. Das ist natürlich viel zu viel für Ihr armes kleines Hirn. Sie hetzen hinter Terminen her und versinken in Nebensächlichkeiten.

### Lösung:

Prägen Sie sich das Pareto-Prinzip fest ein: Danach sind nur etwa 20% unserer Tätigkeiten für 80% unserer Ergebnisse verantwortlich. Der Rest sind demnach, wenigstens im Augenblick, vermeidbare Scheinaktivitäten.

Wir haben im Stress kein Zeitproblem. Jeder hat 24 Stunden am Tag, und die Zeit kann man nicht managen, sie verrinnt einfach.

Wir haben ein Prioritätenproblem. Es tut uns weh, uns auf eine Sache voll zu konzentrieren und dafür neun andere jetzt auszublenden. Was, wenn wir die falschen ausgeblendet haben?

Jedes Problem hat sog. kybernetische Knotenpunkte (*kybernetes* = *Steuermann*), von denen aus man es am besten beherrschen kann, und in jedem System ist die Energie im Engpass am größten (Wolfgang Mewes, EKS).

Sie können es sich deshalb nicht ersparen: Sie müssen in jeder Situation den wesentlichen Engpass finden, von dem aus Sie alle Details, die darunter liegen, steuern und in den Griff bekommen können.

Zum Thema Zeitmanagement bleibt dann nur noch der Rat: Schauen Sie öfter am Tag einmal auf die Uhr. Wenn wir bis über beide Ohren in ein Problem vertieft sind, vergessen wir das leicht.

## **7. Menschenführung, Mentaltraining**

Sie haben das Gefühl, dass Sie alles allein machen müssen, dass andere Menschen Sie zu wenig unterstützen und dass Sie sich selbst sogar manchmal im Weg stehen.

Sie sagen sich:

„Jeder denkt nur an sich, keiner hilft mir und ich bekomme nicht genug Unterstützung.“

### Problem:

Den anderen geht es genauso wie Ihnen. Sie wollen auch Beachtung und Hilfe haben. Denken Sie an die Geschichte von den zwei Engländern, die in eine Gletscherspalte stürzen: Sie könnten sich ganz leicht gegenseitig da heraus helfen. Aber es geht nicht, denn niemand hat sie einander vorgestellt.

### Lösung:

Kultivieren Sie ab heute mehr soziale Kompetenz. Interessieren Sie sich ehrlich und von Herzen für die Probleme anderer Menschen und für deren Standpunkt, auch wenn es nicht der Ihre ist.

Wer sich von Ihnen ernst genommen und angenommen fühlt, der nimmt auch Sie ernst, hört sich Ihre Probleme an und ist ggf. bereit, für Sie auch ein Opfer zu bringen.

Probieren Sie es aus, es funktioniert!

● **Wenn Sie sich selbst im Weg stehen, lernen Sie sich das Wesentliche in Ihrem Leben zuzugestehen und sich selbst zu erlauben. Damit können Sie sich selbst sogar dankbar sein und Ihre guten Ergebnisse von innen her vorbereiten.**

---

In der Praxis ist das alles nicht so einfach.  
Wir fallen mit unseren Zielen immer wieder hin, stehen auf, richten die Krone und gehen weiter.

Die Website [www.new-strategy.com](http://www.new-strategy.com) möchte Sie beim Weiterkommen im Beruf und Leben mit praktischen Tipps unterstützen.

Mein Vorschlag: Holen Sie sich die kostenlose PDF mit der „Anleitung zur Zielerreichung“ und lassen Sie sich von den wöchentlichen Audio- und Videobeiträgen anregen, ermutigen und unterstützen.

Ganz herzlich

*Ihr*  
*Christian von Kessel*  
*Business- und Personal Coach*