



Mit frischem Wind ins neue Jahr

Fokussieren und mit „Nein“ zum Erfolg

Foto: © Svetlana Lukienko – stock.adobe.com

von Tilo Schwarz

Auch im 21. Jahrhundert braucht es Führung – aber anders. Unsere Kolumne „Alternative Führung“ gibt regelmäßig Denkanstöße für Führungskräfte.

Liebe Führungskräfte und Coaches, gerade noch sind wir in ein neues Jahr gestartet und jetzt ist schon Februar. Alles beim Alten oder neu durchgestartet?

80/20 – Fokus ist 80 % des Erfolgs

Na ja, vielleicht nicht ganz 80 % aber doch entscheidend. Wir leben in einer Pareto-Welt. Das heißt, 20 % der Hebel machen 80 % der Wirkung. Es ist nicht so einfach herauszufinden, was die entscheidenden Hebel sind. Noch schwieriger ist es aber, dann auch auf diese Hebel zu fokussieren. Wir machen lieber mehr – und erreichen damit oft weniger. Viel hilft nicht immer viel.

Ich habe die Zeit zwischen den Jahren genutzt, um wieder neu zu fokussieren. Jemand schrieb mir kürzlich: Das neue Jahr zu beginnen, ohne Ziele zu definieren, ist wie ein Rennen mit durchdrehenden Rädern zu starten. Da ist sicher etwas dran, aber vielleicht geht es gar nicht so sehr um das neue Jahr. Dass ein Jahr am 1. Januar beginnt, ist kein physikalisches Gesetz. Jeder Tag kann ein neuer Anfang sein, wenn es darum geht, sich Ziele zu setzen.

Viel wichtiger ist, dass wir uns überhaupt konkrete und vor allem fokussierte Ziele setzen. Weniger ist dabei mehr. Wenn Sie es also noch nicht getan haben, ist heute der perfekte Tag, um sich etwas Zeit für sich selbst zu nehmen und es zu tun.

365 Tage sind eine lange Zeitspanne: Man kann leicht den Überblick verlieren, und das Jahr 2022 wird zweifellos einige Überraschungen bereithalten. Um damit besser umgehen zu können und gleichzeitig fokussiert zu bleiben, setze ich mir Dreimonats-Ziele, 90 Tage also. Am Anfang jeder Woche setze ich mir dann, daraus abgeleitet, drei Wochenziele. Als Teil meiner Reflexion am Ende jeden Tages plane ich dann meine Top 3 für morgen. Das ist meine 3 x 3 x 3-Methode.

Mit Nein zum Erfolg

Chris Voss, ehemaliger FBI-Verhandlungsführer hat erfolgreich mit Kidnappern und Terroristen verhandelt. Das braucht nicht nur Nerven wie Drahtseile, sondern Menschenkenntnis, die Fähigkeit zuzuhören, um dann die richtigen Fragen zu stellen. Einer seiner Top-10 Verhandlungstipps: Nein-orientierte Fragen stellen.

Wir leiden alle unter Entscheidungsmüdigkeit. Entscheidungen treffen kostet mentale Energie.

Jeden Tag müssen wir alle viele Entscheidungen treffen – und irgendwann ist der Akku leer. Dann Entscheiden wir allein deshalb dagegen oder gar nicht. Eine Sache geht aber immer: Nein sagen. Das ist viel leichter als zu etwas Ja zu sagen. Hier sind seine Top 4 Nein-orientierten Fragen:

1. Ist jetzt ein schlechter Zeitpunkt?
2. Ist es eine verrückte Idee, wenn...?
3. Sind Sie dagegen?
4. Haben Sie es aufgegeben?

Video dazu mit Chris Voss



Wenn Sie jemanden anrufen, fragen Sie nicht: passt es gerade? Besser ist: Ist es gerade unpassend? Die Antwort wird viel öfter nein sein als ja. Interessanterweise bringt eine Frage, auf die wir mit Nein antworten können, auch leichter Bewegung in eine festgefahrene Situation. Machen Sie ein Experiment: Fragen Sie sich selbst nach etwas, das Ihnen derzeit schwerfällt: Haben Sie bei X aufgegeben? Wollen Sie mit Y wirklich so weiter machen wie bisher? Das ist auch eine gute Frage an Ihr Team, um Dinge in Bewegung zu setzen und Veränderungsbereitschaft zu wecken.

Zitat zum Jahresstart: „Wenn du schnell gehen willst, geh allein. Wenn du weit gehen willst, geh als Team.“ (Chris Voss). In diesem Sinne: verleihen Sie Ihrem Team Flügel,

Ihr Tilo Schwarz ■

DER AUTOR

Tilo Schwarz
Leadership-Coach und Autor
Tilo.Schwarz@lernzone.com

