

Mittelstands Magazin

www.mit-magazin.de

G 1480

3
2016

INFORMATIONEN UND FORUM FÜR MITTELSTAND, WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT

POLITIK

Fünf Wahlen
in diesem Jahr

IT

Wann kommt
die Notfall-App?

SERVICE

Dienstwagen
und Fahrtenbuch

INTERNET DER DINGE UND INDUSTRIE 4.0

DATEN
sind die neue Währung



VPN



Bundes-
Appstore



Calendar



Notes
Traveler



Lookup



Travels



WPS Office



Boxes



Facebook



Navigator



Mail



Twitter



Kämpfst du noch alleine oder kooperierst du schon?

Erfolgspartner: Was im Sport funktioniert, sollte auch im Beruf möglich sein

Von Ulrike Stahl

Es gibt einen guten Grund, warum wir uns zum Sport verabreden: Es ist einfach zu verführerisch, ihn ausfallen zu lassen oder weniger zu machen, wenn die einzige Person, vor der wir das begründen müssen, wir selbst sind. Dann drehen wir uns Sonntagmorgen um 8:00 Uhr bei strömendem Regen lieber noch einmal um und ziehen uns die Decke über den Kopf. Warten allerdings ein oder sogar mehrere Laufpartner auf uns, wollen wir uns nicht die Blöße geben und sind hinterher um so stolzer, dass wir unsere Runde sogar bei Regen absolviert haben.

Was beim Sport noch gut denkbar ist, wird für den Beruf oft nicht in Erwägung gezogen. Jürgen ist selbstständiger Steuerberater: „Natürlich wäre es toll, jemanden zu haben, mit dem ich mich austauschen kann, der mich auch mal anspornt oder an das erinnert, was ich mir vorgenommen habe. Aber ich bin nun mal Einzelkämpfer. Andere Kollegen kenne ich nicht so gut, dass ich mich da so öffnen würde.“ So äußern sich viele Selbstständige. Sie gehen davon aus, dass sie mit der Selbstständigkeit automatisch das Einzelkämpferdasein gewählt haben. Geschäftliche und persönliche Weiterentwicklung stehen so meist hinten an, weil das Tagesgeschäft alle Aufmerksamkeit

fordert und einen sonst keiner daran erinnert. Dabei wäre ein Erfolgspartner ein echter Entwicklungsturbo. Eine Untersuchung der American Society of Training & Development belegt, wie man die Wahrscheinlichkeit steigern kann, gesetzte Ziele zu erreichen. Danach ist die Wahrscheinlichkeit, ein Ziel zu erreichen:

- ➔ 10 %, wenn man eine Idee hat oder hört,
- ➔ 20 %, wenn man bewusst entscheidet, sie anzunehmen,
- ➔ 40 %, wenn man entscheidet, sie umzusetzen,

- ➔ 50 %, wenn man konkret plant, wie man sie umsetzen wird,
- ➔ 65 %, wenn man sich gegenüber jemand anderem verpflichtet, sie umzusetzen,
- ➔ 95 %, wenn man dieser Person eine „Überprüfungsvollmacht“ gibt

Mit anderen Worten, selbst wenn wir uns bewusst dafür entscheiden, etwas Bestimmtes zu erreichen und die konkrete Umsetzung planen, bleibt nur eine 50/50-Chance, dass wir den Weg auch wirklich bis zum Ziel gehen. Sobald wir uns jemand anderem gegenüber verpflichten und mit dieser Person die Vereinbarung treffen, dass sie uns überprüfen darf, steigt die Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung fast aufs Doppelte. Auf der Suche nach einem Erfolgspartner, also jemanden, der sich wie wir ebenfalls geschäftlich und persönlich weiter-

entwickeln möchte, helfen nachfolgende drei Fragen:

Wer kommt in Frage?

Man muss sich nicht bereits besonders gut kennen, noch braucht man den gleichen fachlichen Hintergrund. Zu enge Freundschaft oder gar eine Beziehung kann eher hinderlich sein, weil dann nicht mehr so zielorientiert kommuniziert wird. Oft ist es bereichernd, wenn die Erfolgspartner vom Typ und Hintergrund her unterschiedlich sind. Nachdem sich für Gespräche gut das Telefon oder Skype nutzen lässt, muss man auch nicht am selben Ort leben. Vielleicht gibt es einen Studienkollegen, der sich auch selbstständig gemacht hat, oder wir haben jemanden bei einem Kongress kennen gelernt. Wenn wir eine geeignete Person entdeckt haben, sollten wir die Initiative ergreifen. Eine Erklärung, worum es bei einer Er-

folgspartnerschaft geht und die Frage, ob die Person Interesse hat, eine solche einzugehen oder es zumindest auszuprobieren, hat schon viele Erfolgspartner zusammengeführt.

Wie starten?

Wichtig ist, sich darüber auszutauschen, was jeder von der Erfolgspartnerschaft erwartet und welche Ziele beide damit verfolgen. Eine Probezeit von sechs bis zwölf Wochen kann sinnvoll sein, um gegenseitig zu überprüfen, ob man den richtigen Erfolgspartner gefunden hat und man gemeinsam auf dem richtigen Weg ist. Erfolgspartnerggespräche sollten fest vereinbart und zuverlässig in regelmäßigen Abständen geführt werden. Je nach Intensität bietet sich ein Wochen- oder Zweiwochentakt mit einer festen Uhrzeit an.

Wie laufen die Erfolgspartnerggespräche ab?

Das Gespräch sollte einen festen Ablauf haben und einen für beide Seiten angenehmen Zeitrahmen umfassen. 30 Minuten reichen meistens vollkommen aus, wenn konzentriert kommuniziert wird. Folgender Ablauf bietet sich an: Erfolgspartner A berichtet, was er seit dem letzten Gespräch umgesetzt hat und wie es gelaufen ist. Wenn er Feedback oder Ideen braucht, bittet er darum. Erfolgspartner B fragt nach und erinnert gegebenenfalls an Vereinbarungen. Dann definiert A, welche Schritte er bis zum nächsten Gespräch unternehmen wird. Nun folgt Erfolgspartner B mit demselben Ablauf. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass die vereinbarte Zeit beiden gleichmäßig zugutekommt. Den Smalltalk besser ans Ende des Gespräches verschieben.



Foto: Clipdealer

Sobald wir uns jemand anderem gegenüber verpflichten und mit dieser Person die Vereinbarung treffen, dass sie uns überprüfen darf, steigt die Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung fast aufs Doppelte