





Partner helfen

Manchmal braucht es Unterstützung von außen, um Ziele leichter zu erreichen

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 ziehen wir uns am Sonntagmorgen, wenn's regnet, lieber noch einmal die Decke über den Kopf. Warten allerdings ein oder mehrere Laufpartner auf uns, wollen wir uns nicht die Blöße geben und sind hinterher umso 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 zum Beispiel ist selbstständiger

Steuerberater und sagt: „Natürlich wäre es toll, jemanden zu haben, mit dem ich mich austauschen kann, der mich auch mal anspricht 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.“

Hilfestellung durch Partner

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 liegt die Wahrscheinlichkeit, ein Ziel zu erreichen bei:

- 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



Ulrike Stahl

coacht seit zwölf Jahren Teams und Führungskräfte. www.ulrikestahl.de

Fotos Fotolia, privat

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 können drei Fragen helfen:

Wer kommt in Frage?

Man muss sich weder bereits besonders gut kennen noch braucht man den gleichen fachlichen Hintergrund. Zu enge Freundschaft oder gar eine Beziehung können 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 lassen, muss man auch nicht am selben Ort leben. Vielleicht gibt es einen Freund oder Schulkameraden, der sich auch selbstständig gemacht hat oder wir haben jemanden bei einem Seminar oder einer Messe kennengelernt. Wenn wir eine geeignete Person entdeckt haben, sollten wir die Initiative ergreifen.

Eine Erklärung, warum es bei einer Erfolgspartnerschaft geht und die Frage, ob die Person Interesse hat, eine solche einzugehen oder es zumindest auszuprobieren, hat schon viele Partner 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 Gespräche ab?

Das Gespräch sollte einen festen Ablauf haben mit einem Zeitrahmen. 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.



Exklusivprodukte mit Ihrem Logo

Machen Sie Ihren Salon einzigartig!

Seien Sie unvergleichlich, machen Sie Werbung und binden Sie Ihre Kunden mit Produkten die Ihren guten Namen tragen!

Gestalten Sie aus unserem vielseitigen Produktrepertoire Ihre persönliche Pflege-, Finishing- und Stylingserie und präsentieren Sie Ihren Salon und Ihr Logo auf exklusiven Haar- und Kosmetikprodukten.



Test Set
für nur **55,00€**
zzgl. MwSt.

Testen Sie jetzt unsere beliebtesten Produkte!
Sie erhalten ein Paket mit 19 verschiedenen Produkten aus allen Anwendungsbereichen.



Bei einem späteren Kauf von Eigenmarke Produkten im Wert von 250€, wird Ihnen das gesamte Testpaket wieder gutgeschrieben.

Albert Einstein Straße 3
73529 Schwäbisch Gmünd
Telefon: 07171/81001
Internet: www.dreiz.de
e-mail: info@dreiz.de

