

In bewegten Zeiten fokussiert bleiben

 wertewandel.de/inhalte/in-bewegten-zeiten-fokussiert-bleiben

5. April 2020



In bewegten Zeiten fokussiert bleiben

Dank Erfolgspartner leichter: mach's gemeinsam!

von Ulrike Stahl *

Homeoffice, Homeschooling, tägliche Versorgung sicherstellen, Arbeitsräume in der Wohnung geschickt verteilen und so viele Informationen. Da verliert man leicht den Fokus. Und doch gibt es Dinge, die jetzt konzentriert erledigt werden müssen: Anträge ausfüllen, Steuerstundung beantragen oder Liquiditätsplan aufstellen. Der Kundenkontakt muss gehalten werden, aber es gibt Hemmungen, zum Hörer zu greifen oder eine E-Mail zu senden. So vergeht Tag um Tag untätig. Gleichzeitig tun sich so viele neue Möglichkeiten auf. Aber welche Aufgabe soll man jetzt konkret anpacken und wie sie in dem Chaos zu Ende führen?

Wir sind nicht alleine, auch wenn wir getrennt arbeiten

Auch wenn wir es selbst tun müssen, wir müssen das nicht alles alleine machen. Gerade jetzt lohnt es sich, einen Erfolgspartner zu suchen, denn das erhöht die Produktivität und Zielerreichungsquote auf 95 Prozent. Warum? Ganz einfach: Wenn wir uns jemand anderem gegenüber verpflichten, etwas zu tun, ist es viel wahrscheinlicher, dass wir es tatsächlich tun, als wenn wir es uns einfach nur vornehmen. Beim Sport hilft es auch, sich zu verabreden. Ohne ist es 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 umso stolzer, dass wir unsere Runde sogar bei Regen absolviert haben.

Virtuelle Wege nutzen, um gemeinsam vorwärts zum kommen

Auch wenn persönlicher Kontakt momentan nicht möglich ist, können wir uns per Telefon, WhatsApp oder Skype verabreden und austauschen. Suchen wir uns also einen Erfolgspartner, sprich jemanden, der genauso interessiert daran ist, produktiv zu bleiben und den Fokus zu halten. Das ist jetzt leichter denn je. Schließlich sitzen wir alle im gleichen Boot und nichts setzt so viel Energie frei wie der Haken hinter einer erledigten Aufgabe.

1. 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. Vielleicht ein Studienkollege, jemanden den wir bei einem Kongress kennengelernt haben oder mit dem wir in einem beruflichen Netzwerk, auf XING oder LinkedIn verbunden sind. Haben Sie jemanden im Auge? Dann ergreifen Sie die Initiative. Eine Erklärung, worum es bei einer Erfolgspartnerschaft geht und die Frage, ob die Person Interesse hat, eine solche einzugehen oder es zumindest auszuprobieren, hat schon viele Erfolgspartner zusammengeführt.

2. Wie starten?

Wichtig ist, sich darüber auszutauschen, was jeder von der Erfolgspartnerschaft erwartet und welche Ziele beide damit verfolgen. Eine Probezeit 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. Wöchentlich oder in der aktuellen Situation vielleicht sogar täglich, am besten zu einer festen Uhrzeit.

3. Wie laufen die Erfolgspartnerggespräche ab?

Das Gespräch sollte einen festen Ablauf haben und einen für beide Seiten angenehmen Zeitrahmen umfassen. 30 Minuten oder bei täglichem Rhythmus auch 10-15 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 B mit demselben Ablauf. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass die vereinbarte Zeit beiden gleichmäßig zugutekommt. Den Smalltalk besser ans Ende des Gespräches verschieben.

Weitere konkrete Tipps für konkurrenzlos erfolgreiche Zusammenarbeit gibt es in den WIRtschaftswelten: www.ulrike-stahl.com/wirtschaftswelten

Foto: [Pixabay](#)

