

Erfolg hat 3 Buchstaben - TUN!



Heinz Léon Wyssling

<http://erfolg-und-motivation.net/>

Inhalt

1. Was ist Erfolg? Was sind die Voraussetzungen dazu?.....	3
2. Beruflicher Erfolg ist kein Zufall.....	6
3. Stärken kultivieren - auf die persönlichen Talente setzen	10
4. 10 Tipps zur Steigerung der Kreativität.....	13
5. Tipps für Ihre ganz persönliche Karriere	15
6. Erfolgreiche Planung mit der ALPEN-Methode.....	18
7. Mit Erfolg durchs Leben: Hier sind die ersten 10 Tipps.	20
8. Erfolgstipps 11-20.....	22
9. Erfolgstipps 21-30	24
10. Karriereweichen stellen mit dem Jahresrückblick.....	26

Impressum:

Heinz Léon Wyssling

Wibichstrasse 76

CH-8037 Zürich

+41 78 661 87 15

hwysling@bluewin.ch

1. Was ist Erfolg? Was sind die Voraussetzungen dazu?

Viele Menschen reden von Erfolg... aber ist Erfolg messbar? Und in welchen Bereichen wollen Sie persönlich erfolgreich sein? Definiert Erfolg nicht jeder für sich anders?

Nun... es gibt **eine Definition von Erfolg**, die für alle Menschen gleich ist, die erfolgreich sein möchten.

Die 6 Schritte für erfolgreiches Handeln:

1. **Ziel:** *Fokussiert und Konzentriert.* Fokussiert heisst das Sie sich ein Ziel vornehmen und sich nicht verlieren in zu vielen Vorhaben, ganz nach dem Motto: "weniger ist mehr". *Konzentriert* bedeutet, dass Sie alle Ihre Energie auf das Erreichen des Ziels ausrichten. Wenn Sie bspw. ein Blatt Papier in die Sonne legen vergilbt und verfärbt es.

Wenn Sie aber zwischen das Blatt und die Sonne ein Brennglas halten, verbrennt es. Es ist die gleiche Energie vorhanden, im zweiten Fall jedoch konzentriert. Diese Konzentration brauchen Sie um Ihr Ziel zu erreichen.

Gehen Sie bei der Formulierung nach dem SMART-Prinzip vor:

2. **S** – Spezifisch: Ihr Ziel muss eindeutig und präzise formuliert sein.

M – Messbar: Ihr Ziel muss sich messen lassen (was, wann, wer, wie viel), quantitativ oder qualitativ.

A – Attraktiv: Ihr Ziel ist motivierend, Sie wollen es wirklich erreichen!

R – Realistisch: Ihr Ziel muss wirklich machbar und für Sie erreichbar sein. Hier lösen sich Traumvorstellungen auf oder werden zu erreichbaren Zielen.

T – Terminiert: Ihr Ziel hat einen festen Termin, ein Datum.



Beschreiben Sie bei der Zielformulierung den End-Zustand in der Zukunft. Also nicht: "Ich werde nächstes Jahr 10kg abnehmen" sondern als Tatsache in der Zukunft: "Ich bin am 58kg schwer." Das Visualisieren oder Imaginieren des Endzustandes kann helfen die gedankliche Zielerreichung zu verstärken, denn Gedanken führen zu Handlungen und Handlungen zu Resultaten. Wenn Sie ein Ziel haben dann können Sie dieses auch vor dem inneren Auge beim Duschen am Morgen imaginieren. Wenn Sie die Seife auf den Körper oder das Shampoo auf die Haare auftragen, dann stellen Sie sich Ihr Ziel vor

und imprägnieren Sie sich damit. Stellen Sie sich vor das Ihr ganzer Körper mit diesem Ziel bedeckt ist und beim abspülen mit Wasser in den Körper hinein geschwemmt wird.

3. **Glaube:** Das bedeutet das Sie daran glauben das angestrebte Ziel auch erreichen zu können. Wenn Sie nicht an sich selber glauben - warum sollen dann andere an Sie glauben und Ihnen vertrauen? An sich glauben ist die Voraussetzung für Selbstvertrauen.
4. **Wissen:** Der Rucksack aller Ihrer Erfahrungen, Fähigkeiten, Fertigkeiten, Kompetenzen in Bezug auf Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen, Talenten, Eigenschaften, Erfolge. Das Erstellen eines **Kompetenzportfolios** hilft Ihnen Ihr Potenzial nicht nur zu erfassen sondern auch entsprechend Ihren Stärken und Ressourcen zu priorisieren. Fragen Sie sich:
 - *Was fällt mir leicht? Was konnte ich schon immer gut?*
 - *Bei welchen Betätigungen spüre ich Freude? Brennt mein inneres Feuer?*
 - *Welche Fähigkeiten habe ich und wie schätzen andere diese ein?*
 - *In welchen Bereichen habe ich fundierte Erfahrungen und Kenntnisse?*
 - *Mit welchen meiner Fähigkeiten habe ich bereits Erfolge erzielt?*

Auf dieser Grundlage können Sie Ihre **Unique Selling Proposition USP**, Ihr Alleinstellungsmerkmal, Ihre Differenzierung zu Mitbewerbern entwickeln.

5. **Einsatz:** Mit Fleiss und Disziplin den Weg zum Ziel gehen. Möchten Sie erfolgreich sein, dann bestimmten Sie nicht nur das Ziel sondern auch die Qualität des Weges dorthin. Also sorgen Sie für regelmäßige Erhol- und Ruhephasen. Was nützt Ihnen die Erreichung eines Zieles, wenn Sie dort auf Kosten Ihrer Gesundheit mit letzter Kraft ankommen. Berechnen Sie in Ihre Zielplanung nur so viel Aktivitäten ein, wie Sie mit Spaß und Freude schaffen können. Vorsicht: Fleiss und Disziplin allein, ohne die anderen Elemente, führt zum Herzinfarkt.
6. **TUN:** Die Weisheit dieses Vorgehen anwenden und umsetzen zu können. Was nützt Ihnen alles Wissen wenn Sie es nicht tun. Handeln Sie. Handeln kommt von in die Hand nehmen.

Wenn Sie diesen Weg gehen möchten und Sie für das TUN, bei dem die meisten Menschen scheitern Unterstützung brauchen, kann ich Sie als Coach und Sparringpartner begleiten um Ihr Ziel zu erreichen. Haben Sie sich schon mal überlegt warum Spitzensportler einen Coach haben und Amateure nicht!

Freuen Sie sich über Erfolgsetappen!

Verbuchen Sie Erfolg nicht erst, wenn Sie am Ziel angekommen sind. Auf Ihrem Weg dorthin wird es eine Menge Meilensteine geben, die Sie eindeutig wissen lassen, dass Sie Ihrem Ziel wieder ein Stück näher gekommen sind. Verbuchen Sie diese Etappen auch als Erfolg und freuen Sie sich darüber und nehmen Sie es als weiteren **Motivationsschub**.

2. Beruflicher Erfolg ist kein Zufall

«Personal Branding» hilft dabei, einen unverwechselbaren Eindruck bei Mitarbeitern und Geschäftspartnern zu hinterlassen – ein Schlüsselfaktor für beruflichen Erfolg.

Einzigartig und unverwechselbar zu sein, diesen Anspruch erheben starke Marken. Namen wie Apple, BMW oder Migros stehen für mehr als ein Produkt oder ein Unternehmen. Mit ihnen verbinden sich positive Assoziationen, vielleicht angenehme Gefühle und Erlebnisse («Freude am Fahren»), oft sogar ein bestimmter Lifestyle («Ein M besser»). Diese Beispiele zeigen: Marken prägen nicht nur unser Konsumverhalten, sondern auch unser Bewusstsein, oft sogar unser Unterbewusstsein.

Doch was hat all das mit dem eigenen Auftritt zu tun? Die Antwort heisst: «Personal Branding». Damit ist gemeint, dass Menschen wie Produktmarken in ihrer Wirkung auf andere so unverwechselbar sein können, dass sie



interessiert wahrgenommen werden und positiv in Erinnerung bleiben. Mehr noch: Mit diesen Menschen werden bestimmte Eigenschaften und Erwartungen verknüpft. Dies sind wichtige Schlüsselfaktoren für den beruflichen Erfolg.

Der Begriff «Personal Branding» besteht aus zwei Bestandteilen: «Branding» bezeichnet den Prozess der systematischen Entwicklung einer Marke. Die Übertragung des Branding-Prozesses auf die Art und Weise,

wie Menschen wahrgenommen werden, vollzog als erster der US-amerikanische Berater Tom Peters im Jahr 1997. Seitdem taucht der Begriff «Personal Branding» immer wieder in unterschiedlichen Kontexten auf. Grundtenor: Nur wer weiss, wer er ist und wo er hin will, kann Ziele erreichen. Wer auf dem Markt der Aufmerksamkeit Erfolg haben will, ist gezwungen, sich ständig, auch im Dialog mit den Menschen seiner Zielgruppe, zu behaupten und zu justieren und dabei seinen Überzeugungen im Kern treu zu bleiben. Und er muss wissen, wie er sich selbst in Szene setzt – nicht nur verbal, mit guten Argumenten, sondern auch nonverbal, indem er sein ganzes Auftreten stimmig zu der Art und Weise seines Vorgehens wählt.

Erfolgsfaktoren des Personal Branding

Erfolgsgeschichten von Menschen sind kein Zufall, sondern das Ergebnis zielorientierten Handelns. In den Werdegängen vieler berühmter Persönlichkeiten sind einige wiederkehrende Elemente zu finden, die sich auch als roter Faden fürs eigene Personal Branding eignen.

Identität:

Starke Persönlichkeiten zeichnen sich häufig dadurch aus, dass sie Überzeugungen haben, denen sie über lange Zeit treu bleiben. Ecken und Kanten sind absolut nützlich – zu viel Anpassung an die Erwartungen anderer dagegen schädlich. Im Innern bildet sich häufig ein ähnlicher Gedankenprozess ab, wie ihn Markenstrategen bei der Entwicklung einer Produktmarke vollziehen. Sie würdigen die Markengeschichte und werden sich über den Markenkern klar, der nicht nur aus Kernkompetenzen, sondern auch aus Kernüberzeugungen besteht. Daraus entwickeln sie die Markenvision, also ein Ziel, an dem sie beharrlich arbeiten und auch gegen Widerstände festhalten.

Interesse:

Wer besondere Eigenschaften, Fähigkeiten und Leistungen zu bieten hat, profitiert nur dann davon, wenn andere das mitbekommen. Es geht darum, in einer selbstverständlich wirkenden, gewinnenden Art und Weise Aufmerksamkeit zu erreichen.

Interaktion:

Wie Branding im klassischen Marketingverständnis beruht auch der Personal-Branding-Prozess auf Dialogmarketing. Für die positive Wahrnehmung einer Persönlichkeit in der Öffentlichkeit ist nicht ihr Selbstbild, sondern ihre Wahrnehmung durch die jeweils relevanten Zielgruppen entscheidend. Wer im eigenen Unternehmen Karriere machen will, überzeugt seine Chefs langfristig, und wer im persönlichen Gespräch überzeugen will, nimmt die Schwingungen seines Gegenübers auf.

Inszenierung:

Wer ein hervorragender Gesangsschüler ist, ist deswegen noch lange kein guter Sänger vor Publikum – weil das, was er verkörpern will, und das, was beim Gegenüber ankommt, zwei verschiedene Welten sind. Eine gute Inszenierung zeichnet sich dadurch aus, dass Inhalt und Form der Darbietung zueinanderpassen. An oberster Stelle stehen Ehrlichkeit und Authentizität. Wenn ich nicht ich bin in dem, was ich tue, werde ich kaum andere davon überzeugen können.

Zielgerichtete Kommunikation:

Die genannten vier I-Begriffe – Identität, Interesse, Interaktion und Inszenierung – kann in einem Coaching zur Auftrittskompetenz erarbeitet werden. Wenn der Verlauf der Stimme in freier Rede, der Stand bei einer Präsentation oder der Schlagabtausch in einer Fernsehtalkshow ihre Echtheit behalten sollen, werden die folgenden Fragen erarbeitet:

- Wer bin ich? Wer will ich sein?
- Wie will ich sein? Wie nehmen andere mich wahr?
- Für welche Themen und Inhalte stehe ich? Wofür will oder soll ich stehen?
- Für welche Werte stehe ich und für welche will ich stehen?

Die Erfahrung zeigt, dass diese Fragen viele Teilnehmer zunächst irritieren.

Sehr oft gibt es Nachfragen, ob diese Fragen auf die berufliche Funktion oder die Persönlichkeit allgemein zu beziehen sind. Das ist der Beginn einer konstruktiven Reflexion: Die Auseinandersetzung mit «Personal Branding» macht deutlich, dass der Businessanteil der Persönlichkeit vom privaten Teil gar nicht hundertprozentig zu trennen ist.

Schrittweise Massnahmen ableiten:

Ziel eines solchen Coaching ist zum einen, Bewusstsein darüber herzustellen, dass andere immer mehr von einem sehen, als einem lieb ist. Im Fokus steht also die Frage, wie der Teilnehmer den Anteil, den andere stets auch wahrnehmen, im Business so nutzen kann, dass er authentischer wirkt. Klarheit darüber schafft Autonomie und die Chance zum aktiven Gestalten. Im Fokus steht sehr wohl der Teil der Persönlichkeit, den wir mit Kollegen, Geschäftspartnern und Menschen, denen wir im Businessleben begegnen, teilen. Dennoch sind und bleiben diese Fragen oft sensibel, weil sie ein Stück weit zur Klarheit nötigen: Sie bringen uns dazu, Ziele zu definieren oder uns auch nur in Erinnerung zu rufen, welche Erwartungen von verschiedenen Seiten an unsere berufliche Funktion geknüpft sind und wie wir selbst diese Rolle spielen wollen.

Erst wenn diese strategischen Grundlagen gelegt sind, wird sich das Coaching schrittweise auf die Massnahmenebene bewegen, angepasst an die jeweiligen Zielgruppen: Networker sind eher im persönlichen Gespräch gefordert, inhaltlich Akzente zu setzen. Führungskräfte müssen sich vor allem schnell auf verschiedene Situationen einstellen können. Auch beim Thema Interaktion ist die Spannweite weit: Sie reicht vom Kunden, der sich am Telefon beschwert, über den Redner, der durch eine Frage aus dem Publikum auf ein Problem aufmerksam wird, bis hin zum CEO, der in einer Talkshow auf dem heissen Stuhl gegrillt wird. Gemeinsam in diesen Situationen, dass sie für denjenigen Chancen bietet, der aktiv zuhört und glaubwürdig argumentiert.

Schliesslich die Inszenierung:

Gerade bei Medientrainings (mit Video) schildern Teilnehmer immer wieder, dass sie regelrecht erschrecken, wenn sie sich selbst in einer Bild- oder Tonaufzeichnung erleben. Komplett ist die Verwirrung dann, wenn Beobachter auf ganz andere Aspekte eingehen. Dies zeigt, wie schwierig es ist, Selbst- und Fremdbild und die Ansprüche an das eigene Auftreten in Einklang zu bringen.

Wenn Klarheit darüber herrscht, wohin für einen selbst die Reise gehen soll, wird es viel leichter, gegenüber anderen souverän die eigene Position zu vertreten. Insoweit besteht der Hauptnutzen von «Personal Branding» darin, Menschen mehr Sicherheit beim eigenen Auftreten zu geben und ihren Blick auf Fragen zu lenken, die sie und das Unternehmen weiterbringen.

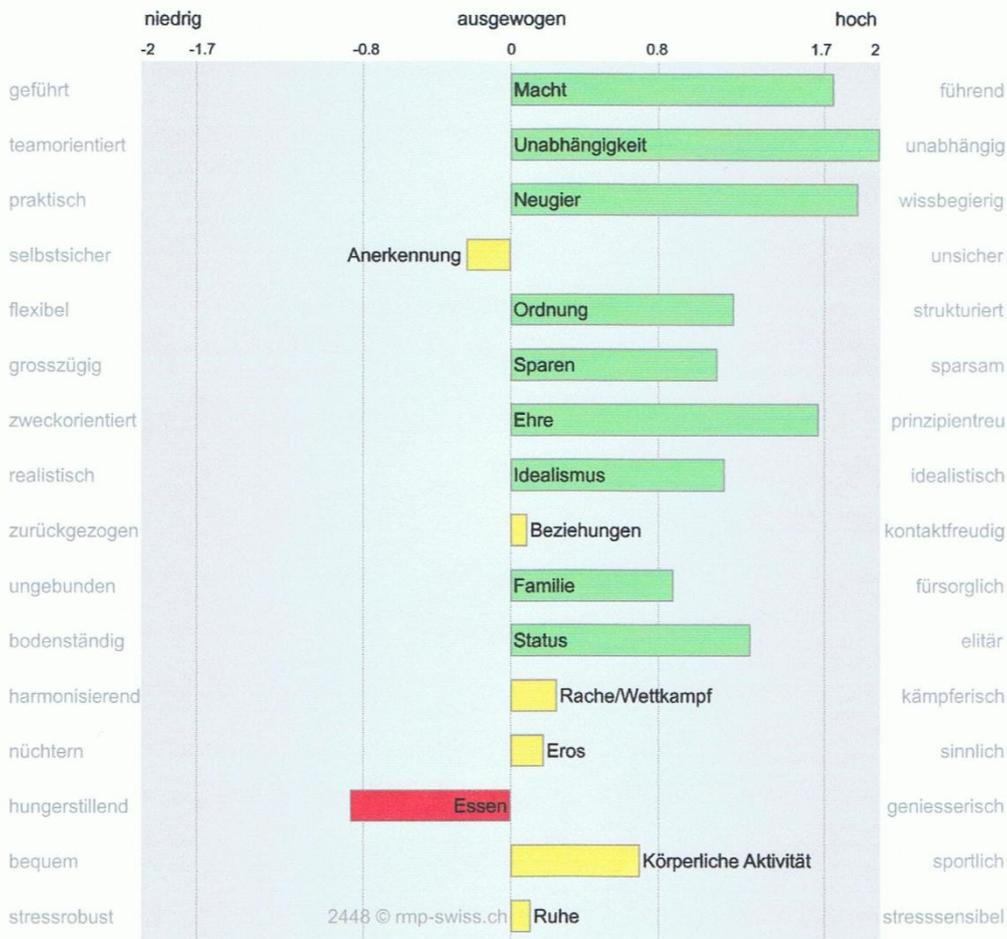
Wenn Sie Ihr "Branding" unter Einbezug Ihrer Lebensmotive (Reiss-Profil)

und Ihres Kompetenzportfolios erarbeiten wollen, freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme: www.hwysling.ch



REISS MOTIVATION PROFILE (RMP)

Michael Müller



Licensed RMP Master:

3. Stärken kultivieren - auf die persönlichen Talente setzen

Unsere Talente sind wertvoll. Sie müssen sie entdecken und kultivieren. Viele Menschen haben aus Bescheidenheit Mühe die Frage: "Haben Sie Talent?" zu beantworten. Die eigenen Fähigkeiten explizit herauszustellen ist ungewohnt. Viele wissen aber auch gar nicht so genau, wo ihre individuellen Talente liegen. Muss ein Talent nicht etwas besonderes, etwas herausragendes sein? Die Antwort ist Nein. Nicht immer sind Talente so augenfällig wie die motorische Begabung eines Balletttänzers oder das Ballgefühl eines Profifussballers. Wir alle besitzen jedoch besondere Fähigkeiten. Sie müssen Sie nur entdecken und kultivieren, damit sie sich voll entfalten können. Stellen Sie sich ein Klassentreffen vor nach 30 Jahren. Bei dem einen oder anderen haben wir bereits Mühe, den einstigen Mitschüler zu entdecken. Andere sind erstaunlich jung geblieben. Bei manchen wundern wir uns: Warum hat der blitzgescheite Schüler keine Karriere gemacht? Und wie hat derjenige, der oft schlechte Noten bekam, wenig motiviert war und oft schwänzte, es nur geschafft, als Unternehmer so erfolgreich zu werden? Eines der eindrucklichsten Beispiele die ich kenne, ist Brian Tracy. Kein Schulabschluss, keine Ausbildung, jahrelang Hilfsarbeiter und nahe am Absturz zum Sozialfall, mutierte zum erfolgreichsten Verkaufstrainer mit 6-stelligen Tagesgagen, siehe: www.briantracy.com

Die Erkenntnis: Manchmal fällt es demjenigen leichter, sein Talent zu erkennen und zu nutzen, der nicht im Überfluss und in vielen verschiedenen Bereichen damit gesegnet ist. Wer vermeintlich alles kann, dem fällt es dagegen oft schwer, sein Spielfeld zu finden und sich darauf zu konzentrieren. Das ist jedoch die Voraussetzung für ein erfolgreiches Leben.

Erfolgreiche Menschen leben Ihre Stärken

Die meisten von uns haben sich in der Schule mehr auf die Schwächen als auf die Stärken fokussiert. Ohne mathematische Fähigkeiten ist ein guter Schulabschluss schwer. Ohne mathematisches Talent bleiben wir auch mit Nachhilfe nur mathematisches Mittelmaß. Das kann ich aus eigener Erfahrung nur bestätigen. Auf der Basis unserer vielleicht sprachlichen, vielleicht kreativen oder handwerklichen Talente aber können wir besondere Leistungen vollbringen. Es gibt, nach Howard Gardner nicht eine, sondern multiple Intelligenzen, nämlich: die Sprachliche, die Musikalische, die Logisch-mathematische, die Räumlich-Abstrakte, die Körperlich-kinästhetische, die Intrapersonale, die Interpersonale, die Naturalistische und die Existenzielle Intelligenz. Erklärende Informationen siehe:

<http://psychologie-news.stangl.eu/17/modell-der-multiplen-intelligenz-nach-gardner>

Welche haben Sie? Wenn das Bildungssystem dies berücksichtigt, dann gibt es keine dummen Kinder, denn mit jeder der erwähnten Intelligenz ist es möglich eine erfolgreiche Karriere zu machen. Schwächen sind nur dann zu bearbeiten, wenn sie zu einem karriere- oder lebenslimitierenden Faktor werden. Franz Beckenbauer wäre nicht der "Fussballkaiser" geworden wenn er anstelle des Fussballs-, Kraftsport-Training gemacht hätte. Erfolgreiche Menschen haben im wesentlichen zwei Fähigkeiten gemeinsam:

1. Sie kennen Ihr Spielfeld
2. Sie bleiben konsequent am Ball

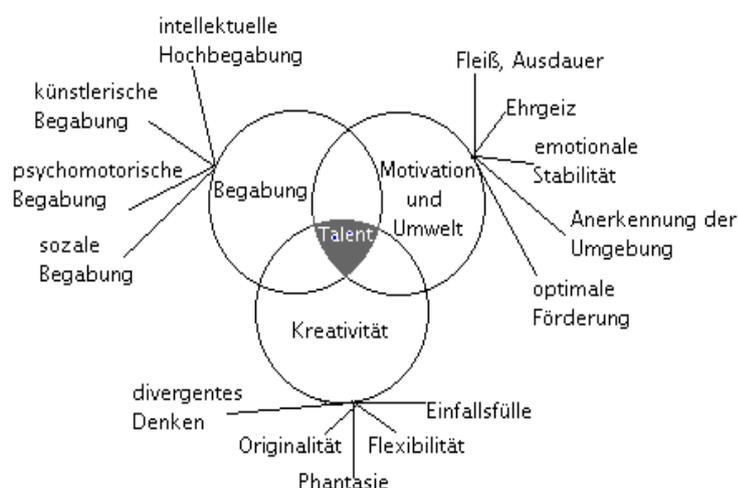
Wie ist es bei Ihnen? "Würden Sie sagen, dass Ihr Job für Sie die ideale Tätigkeit ist, oder nicht?" Umfragen zeigen das 1/3 der Befragten mit Nein antworten. Was sind die Konsequenzen eines Neins für den Betroffenen, für das Unternehmen, für die Gesellschaft? Wenig erfreulich. Das geht auf Kosten der Gesundheit und erhöht das Risiko arbeitslos zu werden.

Wer nicht die Gelegenheit hat, seine Stärken auszuspielen, wird von Kollegen/-innen, Vorgesetzten und Kunden/-innen selten positives Feedback für seine Leistungen bekommen. Beförderungen gehen an einem vorbei. Erfolgserlebnisse bleiben aus, der Frust wird grösser, die Motivation kleiner und das fehlende Engagement führt zu geringer Produktivität. Ein schlechtes Geschäft für alle.

Es ist nie zu spät das eigene Potenzial zu entdecken.

Wir alle haben Talente. Manchmal sind es jedoch andere als diejenigen, die im Job gefordert sind. Was tun?

Eine frühzeitige Förderung ist auf jeden Fall sinnvoll. Es ist jedoch nie zu spät, die eigenen Potenziale auszuschöpfen. Eine Standortbestimmung in Zusammenarbeit mit einem Coach hilft, das Kompetenzportfolio zu erarbeiten und die Stärken, die individuelle Intelligenz zu konkretisieren. Nach dem heutigen Stand der Wissenschaft haben Talente sowohl eine genetische als auch eine soziale Komponente. Zur letzteren zählen die Persönlichkeit und das Umfeld, der Sozialisationskontext in der Kindheit. Der soziale Kontext, das Erziehungsmilieu und -klima, kann helfen, Begabungen zu Stärken zu kultivieren. Sie können aber auch verschüttet, gar behindert



werden. Stellen Sie sich die Frage: "Wer bin ich?" "Was treibt mich an?" "Was sind meine Lebensmotive (siehe: <http://www.hwysling.ch/beratung-und-coaching>). "Was kann ich?" "Und was kann ich tun, um meine Talente zu verfeinern, meine besonderen Fähigkeiten zu trainieren?"

Talent braucht Ziele: Wohin wollen Sie?

Wir sind das, was wir wiederholg tun (Aristoteles). Vorzüglichkeit ist daher keine Handlung, sondern eine Gewohnheit. Ein erfolgreiches Leben ist auf Talente gegründet und wird von Zielen geleitet. Dennoch scheitern viele auf dem Weg. Mangelnde Selbstdisziplin, zu wenig Einsatz und Fokussierung sind Gründe dafür. Ziele müssen attraktiv sind, nach dem SMART-Prinzip formuliert, siehe: <http://www.top-perspektiven.ch/pdf/SMART.pdf>

Ziele müssen Sie motivieren und Ihnen die Kraft und Zuversicht geben, die Hürden auf dem Weg, die Durststrecken zu überwinden. Ein Mentaltraining kann helfen, die positive Kommunikation mit sich selbst zu stärken. Das "Wollen", die Volition ist die treibende Kraft und unterstützt die Leistungsbereitschaft in Ihrem Leben. Sie gibt Ihnen Ausdauer und lässt Sie in manchen Situationen über sich hinauswachsen.

4. 10 Tipps zur Steigerung der Kreativität

1. Arbeiten Sie an verschiedenen Orten

Lassen Sie sich von der Umgebung inspirieren. Neben der Arbeit im Büro ist es auch möglich mit dem Laptop zum Beispiel im Garten, in einem Cafe oder auf einer schönen Terrasse am Fluss zu arbeiten.

2. Raus in die Natur

Die Natur und frische Luft stimuliert unseren Körper. Ein Spaziergang oder joggen im Wald kann helfen den Kopf frei zu bekommen.

3. Blau - die beruhigende Farbe

Die Farbe Blau hat eine beruhigende Wirkung und sorgt dafür, dass wir mit bestehenden Informationen neue Verbindungen und Zusammenhänge sehen können.

4. Musik stimuliert

Unabhängig von der Musikrichtung: Der Sound lässt uns fokussierter arbeiten und stimuliert unsere Sinne. Ich arbeite am PC nie ohne Musik im Hintergrund. Das hat für mich die beste Wirkung.

5. Movies are good for you

Ob das wissenschaftlich nachgewiesen ist, weiss ich nicht. Filme beeinflussen die Sinne, können die Kreativität steigern und neue Ideen generieren.



6. Menschen treffen

Das Treffen mit anderen Menschen und der Austausch über die Erfahrungen im Business können helfen, neue Aspekte zu sehen. Auch der Austausch mit branchenfremden Menschen kann dazu beitragen die "Deformation Professionell" zu vermeiden.

7. Lernen Sie sich selber kennen

Der Austausch mit anderen und insbesondere das aktive Feedback einfordern führt zu einer besseren Übereinstimmung in der

Selbst- und Fremdwahrnehmung. Ist vor allem zu empfehlen, wenn man Führungsverantwortung hat.

8. Reisen Sie in der Welt herum

Machen Sie regelmässig Urlaub und reisen Sie in der Welt herum. Mit Städtetrips entdeckt man neue Orte, Kulturen und Menschen. Das erweitert den Horizont und ist für mich eine proaktive Entspannung.

9. Unterbrechen Sie die Arbeit

Wenn nichts mehr geht, ist es besser zu unterbrechen und abzuschalten. Gehen Sie zurück auf 2 und tanken so neue Energie. Die beste Burn-out Prävention ist das zu tun, was den persönlichen Kompetenzen, Potenzialen und Talenten entspricht. Unter diesen Voraussetzungen kommt das was man als Energie hineingibt, durch Befriedigung auch wieder zurück. Siehe: <http://www.burn-out-praevention.net>

10. Machen Sie auf keinen Fall Multitasking

Das gleichzeitige Arbeiten an mehreren Aufgaben führt in der Regel zum Scheitern, weil die Qualität und Quantität leidet. Die Fokussierung und die Konzentrierung, siehe Kapitel 1, führt zum Erfolg.

5. Tipps für Ihre ganz persönliche Karriere

Wenn Sie Karriere im klassischen Sinn machen möchten, gilt es folgendes zu beachten:

Hohe emotionale und soziale Kompetenz sind auf dem Arbeitsmarkt gefragt, das ist bekannt. Herausragende psychische Fähigkeiten, wie beispielsweise sich auch in angespannten Arbeitssituationen gelassen zu bleiben und stets als Vorbild zu funktionieren sowie die Fähigkeit, immer wieder neue Ideen entwickeln und diese auch umsetzen zu können, gehören heute auch dazu, wenn Sie Erfolg haben möchten.

Die Suche nach den Besten

Eine High-Potential-Studie der Harvard Business School und des auf Talente-Management spezialisierte US-Forschungszentrums International Consortium for Executive Development Research haben weltweit 45 Unternehmen untersucht und sich die Frage gestellt, nach welchen Kriterien Unternehmen die Allerbesten heraussuchen.



Nebst einer herausragenden fachlichen Leistung schätzen die Unternehmen Leute, welche die **Unternehmenskultur und dessen Werte vorbildlich repräsentieren und vorleben**. Vom ersten Tag an wird voller Einsatz erwartet. Der Mitarbeitende sollte glaubwürdig sein und sowohl den Kolleginnen und Kollegen als auch den Vorgesetzten Vertrauen vermitteln. Nur so kann er später, sobald er in einer entsprechenden Funktion ist, erfolgreich alte Strukturen aufbrechen und Veränderungen

innerhalb der Firma glaubhaft und mit Unterstützung des Teams umsetzen. Versagensängste haben keinen Platz und sind auch nicht nötig. Denn dank einer raschen Auffassungsgabe sollen Situationen mit Fingerspitzengefühl eingeschätzt und so der perfekte Zeitpunkt zum Handeln erkannt werden.

Das Motto lautet also: Mit voller Kraft voraus, Höchstleistungen bringen und gleichzeitig optimal entspannt und gelassen bleiben. Ein Spagat, den nicht viele schaffen. Gemäss einer Untersuchung des SECO im 2010 hat die Anzahl der Angestellten, die sich aufgrund der Arbeitssituation gestresst fühlen, in den letzten zehn Jahren um 30 Prozent zugenommen. Siehe dazu auch: <http://burn-out-praevention.net/was-ist-stress/>

Weshalb streben Sie nach beruflichem Erfolg?

Eine Frage, die Sie sich mindestens einmal im Leben ernsthaft stellen sollten.

Vielleicht kommen Sie zum Schluss, dass es Ihre Berufung ist, als Projektleiter Innovationen anzustossen und umzusetzen oder als Füh-

rungskraft in einem Unternehmen die Umsätze zu steigern. Mit grosser Wahrscheinlichkeit werden Sie selten negativen Stress empfinden, sondern in ihrer Aufgabe aufgehen und auch dafür sorgen, dass Sie sich genügend Erholungsphasen gönnen. Wie, wie oft und wie lange diese dauern, ist sehr individuell. Aber nur ausgeruht und mit einer Portion Gelassenheit ist es möglich, im Job alles zu geben. Der Erfolg wird sich dann ganz von alleine einstellen. Entspricht das was Sie machen Ihren Lebensmotiven und Ihrem Kompetenzportfolio, dann sind Sie nicht nur gut sondern mit Leidenschaft dabei, vom Sinne Ihres Tuns überzeugt und motiviert.

Es kann aber auch sein, dass die Arbeitsmotivation wenig mit einer „inneren Berufung“ zu tun hat und der Grund für die Berufswahl oder die aktuelle Stelle nicht auf eine intrinsisch motivierte Entscheidung zurückzuführen sind. Die intrinsische Motivation bezieht sich auf einen Zustand, bei dem wegen eines inneren – und nicht eines äusseren – Anreizes, der in der Tätigkeit selbst liegt, gehandelt wird. Sondern das Ihr Streben nach Anerkennung, mehr Geld, Sicherheit, Bewunderung oder die Angst vor dem Verlust gesellschaftlichen Ansehens, materieller Güter oder eines bestimmten, sozialen Status die Gründe sind für Ihre berufliche Tätigkeit.

Alarmglocken hören

Woraus schöpfen Sie Ihre Motivation und Inspiration? Wie erreichen Sie eine wertbasierte Zufriedenheit? Ständiges Jammern im Büro, grosse Motivationsprobleme und Unzufriedenheit mit sich und den Mitmenschen, psychosomatische Beschwerden, diffuse Schmerzen oder Stressgefühle können Indizien dafür sein, dass die momentane Situation nicht optimal ist.

Sind Sie in einen gesellschaftlich akzeptierten, den Normen entsprechenden Weg hineingerutscht, ohne dass Sie sich dessen bewusst waren? Spulen Sie weit weg von den eigenen Fähigkeiten und Interessen Ihren Alltag ab und erhalten auch Bestätigung, wie toll Sie das doch machen. Und doch schleichen sich mit den Jahren – früher oder später – plötzlich diese subtilen körperlichen Symptome ins Leben ein. Bis sie plötzlich so laut nach Aufmerksamkeit schreien, dass es kein Entrinnen mehr gibt. Je nach Veranlagung schlägt es plötzlich auf den Rücken, das Herz oder das Gemüt und der Körper zwingt einen, eine Pause einzulegen.

Spätestens dann lohnt es sich – im eigenen Interesse, aber auch dem Umfeld zuliebe – einmal etwas genauer hinzuschauen. Folgende Fragen können dafür unterstützend sein:

- Weshalb übe ich meinen jetzigen Beruf aus?
- Reichen diese Gründe, um mich morgens motiviert aufstehen zu lassen?
- Welche innere Überzeugung habe ich bezüglich Arbeit (z.B. Nur wer viel arbeitet, ist ein guter Mensch. / Arbeiten muss man einfach, um Geld zu verdienen. / Die Arbeit kann Spass machen und dem Leben Sinn geben. / In der Arbeit will ich mich selbst verwirklichen können. etc.)
- Welche Umstände könnte ich verändern, wenn ich wollte (z.B. Arbeitspensum, Arbeitgeber, Wohnort, materielle Ansprüche etc.)?
- Welche Umstände liegen ausserhalb meines Einflussbereiches (z.B. Wirtschaftslage, Arbeitsmarktsituation etc.)

Lebensmotive ergründen mit dem Reiss-Profil

Was wäre, wenn Karriere nicht im klassischen Sinne, sondern ganz neu definiert werden würde? Wenn nicht Firmenkulturen und ständiges, finanzielles Wachstum, sondern die ganz individuellen Talente und Überzeugungen als Massstab dafür dienen würden, ob jemand „Karriere“ macht oder nicht?

Anstatt im Hamsterrad durchzudrehen und doch nie am Ziel anzukommen – ausser, dass irgendwann die Lebenszeit abgelaufen ist und Sie irgendwie das Gefühl nicht los werden, nie ganz gelebt zu haben – könnte ein kurzes Innehalten und Reflektieren vieles verändern. Es braucht Mut, den gängigen Weg zu verlassen, Neues auszuprobieren, die Komfortzone und vermeintliche Sicherheit hinter sich zu lassen. Doch es lohnt sich. Das Reiss-Profil, das Assessment zur Bestimmung der intrinsischen Motivationstreiber kann helfen, in Kombination mit der Erarbeitung des persönlichen Kompetenzportfolios, Ihre Bestimmung zu finden, das zu tun was Ihnen entspricht, den Traumjob auszuüben.

Das Leben wird sowohl während der Arbeit – die, in welcher Form auch immer, zum menschlichen Dasein zwecks Lebenserhaltung dazugehört – als auch in der Freizeit reichhaltiger, voller, spannender. Das Energieniveau steigt, die Kreativität wächst und das Wohlbefinden nimmt neue Dimensionen an. Das Leben wird wieder eine Ganzheit, kein Trennen von mühsamer und stressiger Arbeitszeit, die es möglichst rasch hinter sich zu bringen gilt und der so wertvollen Freizeit, die sowieso immer zu kurz ist. Am Ende kommt es nur darauf an, wie es Sie für sich sehen und ob Sie Ihr Leben als Steuermann/-frau soweit eben möglich selbstverantwortlich gestalten.

Gerne mache ich Sie auf die onlinebasierte Lernplattform "Webinars Excellence" hin wo Sie Weiterbildungsangebote von Top-Trainern besuchen können: <http://heinzwyssling.webinars-excellence.com>

6. Erfolgreiche Planung mit der ALPEN-Methode

Sie haben ein Ziel oder eine Aufgabe vor sich?

Dann brauchen Sie ein gutes Zeit- und Selbstmanagement. Die richtige Planung schafft Überblick, hilft Engpässe zu vermeiden und sichert den Erfolg.

Eine einfache, aber wirkungsvolle Methode der Planung ist die **ALPEN-Methode**. Jeder Anfangsbuchstabe steht für einen Planungsschritt:

- **A**ufgaben und Aktivitäten auflisten
- **L**änge, also den Zeitbedarf einschätzen
- **P**ufferzeit einplanen
- **E**ntscheidung über Prioritäten
- **N**achkontrolle



Aufgaben und Aktivitäten auflisten

Schreiben Sie am Vortag alle Aufgaben und Aktivitäten auf ein Blatt Papier, die Sie am nächsten Tag erledigen wollen. Nehmen Sie am besten ein DIN A4-Blatt oder einen A4-Kalender und unterteilen Ihre Aktivitäten zur besseren Übersicht in beruflich und privat. Länge einschätzen. Schätzen Sie nun wie lange Sie für jede Aufgabe oder Aktivität brauchen. Schreiben Sie die Zeiten hinter die Aufgabe oder an den Rand des Blattes.

Wenn Sie die Zeiten zusammenzählen, werden Sie feststellen, dass der Tag mal wieder viel zu kurz ist. Und dabei haben Sie den nächsten Schritt noch gar nicht mit eingerechnet.

Pufferzeiten einplanen

Der Arbeitsalltag wird immer wieder unterbrochen. Das Telefon klingelt, Besucher kommen unangemeldet, die Druckerpatrone ist leer und eine neue nicht im Haus... es passieren 100 kleine Dinge, die die Arbeit stören. Wer das nicht mit einkalkuliert ist am Ende des Tages wahrscheinlich enttäuscht, weil noch einiges auf der Aktivitätenliste unerledigt ist.

Deshalb sollten Sie bei der Zeitplanung die 60:40-Regel anwenden. Nur etwa 60 der Kunden 80 der wichtigsten, der erfolgversprechendsten Aufgaben tatsächlich gut erledigen, haben Sie 80 verplant haben und tragen Sie die Prioritäten dazu ein. Wichtigkeit und Dringlichkeit!

Ihr Tagesplan ist fertig!

Das Schöne daran: Sie sind am nächsten Tag nicht so leicht aus dem Konzept zu bringen. Sie wissen genau was „dran“ ist. Der Puffer sorgt für Flexibilität und unvorhergesehene Störungen führen nicht zum Scheitern Ihres Planes.

Nachkontrolle

Die Nachkontrolle hat folgende Bedeutung: Zum einen sollten Sie bei der Planung schon einen Zeitpunkt für die Auswertung und Nachkontrolle festlegen. Zum anderen können Sie immer wieder überprüfen, ob Sie noch in der Zeit sind.

Auch mit der besten Planung kommt es vor, dass abends noch etwas unerledigt ist. Entscheiden Sie, wie Sie damit umgehen können. Wann kann das Unerledigte in Angriff genommen werden?

Genießen Sie am Ende des Tages das Erfolgserlebnis und planen Sie für den nächsten Tag.

Natürlich können Sie die **ALPEN-Methode** auch zur Vorbereitung mehrerer Tage, Wochen und Monate verwenden. Hierbei kommt es dann weniger auf die detaillierte Erfassung aller Aufgaben an als vielmehr auf die Klarheit der Ziele und den richtigen Schritten zur Verwirklichung. Viel Erfolg bei Ihrer nächsten Planung und hinterlassen Sie mir doch einen Kommentar und berichten Sie, wie es für Sie funktioniert hat.

7. Mit Erfolg durchs Leben: Hier sind die ersten 10 Tipps.

1. Ziele

Was sind Ihre Ziele im Beruf, in der Partnerschaft? Wie gesund, fit und leistungsfähig wollen Sie sein? Was genau sind Ihre finanziellen bzw. materiellen Wünsche? Welche Persönlichkeit möchten Sie wirklich sein? Die Beantwortung der folgenden Fragen wird Ihnen helfen:

- **Wer bin ich?**
- **Was ist meine Mission?**
- **Was habe ich der Welt anzubieten?**

Ein Coaching kann Ihnen helfen, die gewünschte Klarheit zu erreichen.

GOAL SETTING

Specific
Measurable
Achievable
Realistic
Timely



Formulieren Sie Ziele nach dem SMART-Prinzip, siehe:

http://www.so.ch/fileadmin/internet/fd/fpamt/aaa_Personalamt-neue-HP-Struktur/30_MA-beurteilen/20_Zielvereinbarung/arbeitsblatt_smarte_ziele_abcde.pdf

2. Stressmanagement

Wenn Sie sich persönlich angegriffen fühlen, dann warten Sie einige Sekunden; atmen Sie ein paar Mal tief durch, bevor Sie reagieren. Rechtfertigen Sie sich nicht bei Schuldzuweisungen. Geben Sie Vorwürfen keine Energie. Setzen Sie mit der Methode Neuroimagination einen Anker den Sie blitzschnell abrufen können um Ihr Stressmanagement zu optimieren, siehe: <http://neuroimagination.de/>

3. Motivation

Sehr viele Menschen lassen sich durch Belohnungen motivieren. Sie auch? Dann nutzen Sie das. Belohnen Sie sich für erfüllte Aufgaben – z.B. ein bestimmtes Buch, einen Kinobesuch, eine Massage oder ein paar Karten für das nächste Sportfinale.

Suchen Sie sich Sachen aus, die Sie wirklich gerne haben oder tun würden. Mit dem Reiss-Profil können Sie Ihre intrinsischen, die in Ihnen angelegten Motivationstreiber kennen lernen: <http://www.hwysling.ch/beratung-und-coaching>

4. Kommunikation

Lassen Sie andere ausreden. Hören Sie aufmerksam zu.

Ausnahme: Unwahrheiten, Getratsche. Wenn Sie kritisiert werden, dann fragen Sie sich ernsthaft: Ist da ein „Fünklein“ Wahrheit dran? Was können Sie daraus lernen? Lassen Sie sich von Menschen zu denen Sie Vertrauen haben Feedback geben um die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung zu prüfen, siehe:

<http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/KOMMUNIKATION/Joharifenster.shtml>

5. Problemlösung

Wenn Sie ein Problem sehen, fragen Sie sich: Was ist gut daran?

Fragen Sie sich zusätzlich: Welche Bedeutung hat dieses Problem für mein zukünftiges Leben? Sind Sie ein problemorientierter oder ein lösungsorientierter Mensch? Orientieren Sie sich eher an der

Vergangenheit oder an der Zukunft. Suchen Sie nach dem **warum** etwas nicht funktioniert oder **wie** es funktionieren kann?

6. Sinn

Tun Sie niemals etwas, nur weil es andere auch tun. Fragen Sie sich:

Was ist mir wirklich wichtig im Leben? Was ist meine Leitlinie. Kennen Sie Ihr Potenzial, Ihre Stärken und Ressourcen?

Die Erarbeitung Ihres Kompetenzportfolios hilft Ihnen die Antwort zu finden.

7. Sozialkompetenz

Denken Sie immer daran: Die zwei Zauberworte heißen BITTE und DANKE. Denn echte Wertschätzung ist der Schlüssel zu den Menschen.

8. Einstellung

Denken Sie daran: Optimismus führt zu Möglichkeiten, Pessimismus zu Problemen. Versuchen Sie immer, das Positive zu sehen. Halten Sie Ihr Energiemanagement in der Balance.

9. Zustand

Wenn Sie sich schlecht fühlen, dann bleiben Sie nicht beim „warum“ stehen sondern fragen Sie sich: „WIE kann ich das verändern?“

10. Persönlichkeitsentwicklung

Suchen Sie konsequent nach Ihren Talenten und Fähigkeiten. Dinge, die Ihnen wirklich Spass machen, entsprechen in der Regel Ihren Fähigkeiten. Investieren Sie jeden Tag 30 Minuten in Ihre persönliche Weiterbildung. Seminare, Sachbücher, Hörbücher, Webinars, Seminare etc.

8. Erfolgstitips 11-20.

11. Umfeld

Orientieren Sie sich an Menschen, die nachweislich erfolgreich sind. Modellieren Sie die Verhaltens- und Vorgehensweisen.

Insbesondere die mentale Einstellung und Haltung und die Art und Weise wie wir mit uns selbst kommunizieren entscheidet über Erfolg und Misserfolg.

12. Aktions-Strategie

Leiden Sie unter Aufschieberitis? Wenn Sie etwas Unangenehmes zu erledigen haben, machen Sie das immer zuerst.



Das gibt wieder Energie für die nachfolgenden Aufgaben.

13. Gute Energie

Führen Sie ein Erfolgstagebuch und legen Sie es auf den Nachttisch. Bevor Sie sich zur Ruhe legen, schreiben Sie 2-3 Erfolgserlebnisse auf, die Sie erlebt haben bzw. was Sie gefreut hat. Das können auch kleine Erlebnisse sein. So nehmen Sie immer etwas positives mit in den Schlaf.

Sie erlebt haben bzw. was Sie gefreut hat. Das können auch kleine Erlebnisse sein. So nehmen Sie immer etwas positives mit in den Schlaf.

14. Kommunikation

Kommunizieren Sie immer auf Augenhöhe und achten Sie darauf, dass Sie, transaktionsanalytisch gesehen, keine gekreuzte sondern eine komplementäre Kommunikation haben. Siehe Link:

<http://www.zeitzuleben.de/2505-menschliche-kommunikation-verstehen-die-transaktionsanalyse/>

15. Entscheidung

Wenn Sie 80 werden Sie nie erreichen. Siehe Link:

<http://www.palverlag.de/Entscheidungen-treffen.html>

6. Partnerschaften

Gehen Sie in Beziehungen keine Kompromisse ein, bei denen Sie sich nicht wohl fühlen. Schaffen Sie sich Freiräume und vermeiden Sie totale Abhängigkeiten.

17. Zustand

Fragen Sie sich immer wieder, was Sie tun können um "gut drauf" zu sein. Eigenen Sie sich Entspannungs-Techniken an die Ihnen helfen, den Stress unter Kontrolle zu haben, d.h. nicht in die Stress-Zone zu fallen, sondern in der Stretch-Zone zu bleiben und zu wachsen.

Eine erfolgreiche Methode ist neben dem Autogenen Training und der Progressiven Muskelrelaxation das Neuroiminationscoaching. Eine Anleitung

dazu finden Sie im Buch von Horst Kraemer; Soforthilfe bei Stress und Burn-out, Das Praxisbuch. München 2012.

18. Einstellung

Gehen Sie immer die Extrameile. Tun Sie mehr als andere von Ihnen erwarten. Egal, ob Sie selbständig oder angestellt sind.

19. Denken

Seien Sie sich bewusst: Materie folgt dem Geist. Das heisst: Ihre Gedanken - wiederholt - werden zur Realität. Also achten Sie auf Ihre Gedanken. Zum Gesetz der Resonanz siehe diesen Link: <http://www.resonanz-gesetz.edd anima.net/resonanzgesetz.html>

20. Vorbild

Menschen wollen nicht belehrt werden. Gehen Sie mit gutem Beispiel voran! Das bewirkt viel mehr und macht Sie erst noch in den Augen der anderen glaubwürdiger.

9. Erfolgstitips 21-30

21. Einstellung

Gehen Sie immer die Extrameile: Tun Sie mehr, als andere von Ihnen erwarten. Unabhängig davon ob Sie angestellt oder selbständig sind.

22. Denken

Beherrzigen Sie das Gesetz der Resonanz und seien Sie sich bewusst: Materie folgt dem Geist. Das heisst: Ihre Gedanken - wiederholt - werden zur Realität.

Siehe youtube film: <http://www.youtube.com/watch?v=zgy89XZtbi4>

23. Vorbild

Menschen möchten nicht belehrt werden. Gehen Sie mit gutem Beispiel voran! Das bewirkt viel mehr. Behandeln Sie andere Menschen so, wie Sie selbst behandelt werden möchten. Das erfordert Selbsterkenntnis und eine Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung. Siehe dazu JO-HARI-Fenster:

<https://www.usc.edu/hsc/ebnet/Cc/awareness/Johari%20windowexplain.pdf>

24. Netzwerk

Bauen Sie täglich an Ihrem Beziehungsnetzwerk. Xing, Linkdin etc. sind gute Hilfsmittel. Doch Vertrauen entsteht nur "Face to Face". Werden Sie Mitglied in einem Business-Club.

25. Aktion und Strategie

Sie können alles Wissen, alle Strategien und Werkzeuge kennen, doch das alleine nützt Ihnen nichts, wenn Sie nicht ins TUN, ins HANDELN kommen? Handeln kommt von in die Hand nehmen und nicht von "Maul", sonst würde es ja "maulen" heissen.

26. Innovation

Wer innovativ ist schafft Möglichkeiten. Doch wie kommen wir dazu? Der Treibstoff der Innovation heisst Kreativität! Und was brauchen Sie um kreativ zu sein? Einen klaren Kopf, ein gutes Stressmanagement um in der Stretch-Zone zu bleiben und nicht in die Stresszone zu fallen (siehe dazu meinen Beitrag auf der Website: www.burn-out-praevention.net) sowie spielerische Denkmodelle wie die Walt-Disney-Methode:

<http://www.blueprints.de/newsletter-downloadbereich/kreativitaetstechniken/walt-disney-methode.html>

27. Unterbewusstsein

Das Unterbewusstsein hat eine grosse Kraft. Ist Ihr Unterbewusstsein auf Erfolg programmiert. Kennen Sie Ihre Antreiber? Ihre Glaubenssätze. Auf der Website: www.hwysling.ch haben Sie die Möglichkeit, auf der Basis der Transaktionsanalyse, einen Persönlichkeitstest zu machen und Ihre Antreiber kennen zu lernen.

28. Veränderung

Veränderungen benötigen eine mentale Programmierung, der Vorsatz allein genügt nicht.

29. Motivation

Was motiviert Sie? Was treibt Sie an? Kennen Sie Ihre Lebensmotive? Wissen Sie wie Sie ticken. Das Reiss-Profil, siehe Video auf der Website: www.hwysling.ch hilft weiter.

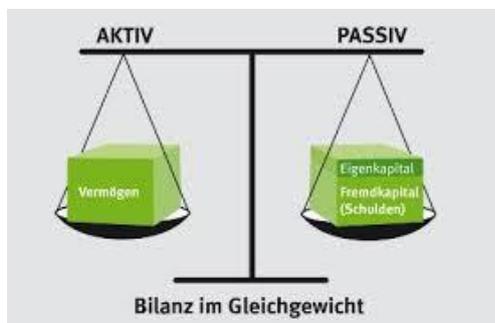
30. Lernen

Wenn Sie viel mit dem Auto unterwegs sind, machen Sie Ihr Fahrzeug zur mobilen Universität. Anstatt sich vom seichten Sound der Musik bzw. der Stimme des Moderators zudecken zu lassen, lassen Sie sich von einem Hörbuch zu einem spannenden Thema anregen und inspirieren.

10. Karriereweichen stellen fürs neue Jahr mit dem Jahresrückblick

Das neue Jahr hat begonnen. Und Sie wissen genau, was Sie sich von diesem erhoffen und versprechen. Füllen Sie diese Hoffnung und Wünsche mit Leben mit einer umfassenden Jahresplanung. Denn nur so können Sie die richtigen Weichen für Ihre Karriere stellen.

Überlassen Sie Ihre Karriere nicht dem Zufall. Setzen Sie sich lieber konkrete Ziele, die es Ihnen ermöglichen, Ihre Karriereleiter Stufe für Stufe nach oben zu klettern. Diese Ziele benötigen natürlich Ihre Planung. Den üblichen 10- und 5-Jahreszielen sollte eine jährliche Planung folgen. Denn von einer umfassenden Jahresplanung profitieren Sie auf vielen Ebenen:



Bilanz ziehen. Jede aktuelle Jahresplanung schliesst selbstverständlich eine Bilanz des vergangenen Jahres mit ein. Schliesslich wollen Sie bestimmen, wo Sie eigentlich stehen.

- **Altlasten sondieren.** Durch diese Bilanz - also den Jahresrückblick - bemessen Sie Ihre Altlasten und entscheiden konkret, welche mit ins neue Jahr genommen werden müssen und welche aussortiert gehören.
- **Optimierungsspielräume entdecken.** Ein Jahresrückblick zeigt stets auch die eigenen Stärken und Schwächen auf. Dadurch öffnet sich der eigene Blick, um Optimierungsspielräume zu entdecken und Optimierungsziele zu definieren.
- **Lebens- und Berufsziele verfolgen.** Dank der Jahresplanung sind Sie stets auf Kurs. Denn Sie verfolgen ja nicht allein bestimmte langjährige Ziele, sondern erkennen auch, welche Ziele nicht länger relevant sind. Dadurch wird Ihre Work-Life-Balance stets Ihren Bedürfnissen und Ziele angepasst.
- **Erfolge würdigen.** Der Jahresrückblick ist beste Gelegenheit, eigene Erfolge wahrzunehmen, diese zu würdigen und an diese anzuknüpfen. Denn durch das bewusste rückblickende Erleben der einzelnen Erfolge erkennen Sie, wie Sie diesen Erfolg erzielt haben. Diese Kompetenzen und Fähigkeiten stehen Ihnen nicht allein im neuen Jahr zur Verfügung. Sie können diese auch gezielt für Ihre Karriere(-weichen) einsetzen.
- **Orientierung bieten.** Ihre Jahresplanung dient Ihnen als mentale Landkarte, der Sie in diesem Jahr folgen werden. Dadurch wissen Sie, dass Sie wichtige Ziele nicht aus den Augen verlie-

ren, sondern verfolgt werden. Dadurch können Sie bessere Entscheidungen treffen, weil Sie natürlich Ihre Jahresplanung - und somit Ihre Ziele - als Entscheidungshilfe zu Rate ziehen. Dadurch erhalten Sie ein Gefühl der Sicherheit und Ihr Selbstvertrauen wird gestärkt. Denn Sie überlassen nichts länger dem Zufall, sondern werden selbst aktiv.

Karriereweichen richtig stellen: Konzentrieren Sie sich auf 5 Bausteine bei Ihrer Jahresplanung

Durch eine umfassende Jahresplanung steuern Sie alle relevanten Bereiche in Ihrem Leben. Denn Sie geben durch Ihre Planung natürlich die Richtung vor. Entscheidend für Ihre Planung ist, sich drei zentrale Fragen zu beantworten:

1. Wo wollen Sie im neuen Jahr hin? Alternativ: Wo wollen Sie in jedem Falle nicht (mehr) hinsteuern bzw. wovon wollen Sie sich entfernen?

2. Was wollen Sie im neuen Jahr erreichen? Alternativ: Was wollen Sie in neuem Jahr nicht (mehr) erreichen?

3. Welche Ziele - für Ihre Karriere und Ihr Leben - wollen Sie verfolgen? Alternativ: Welchen Zielen wollen Sie garantiert nicht (länger) Ihre Aufmerksamkeit schenken?

Die jeweiligen Frageschwerpunkte unterstützen die individuelle Motivationsrichtung, der Sie folgen. Denn es gibt zwei ausschlaggebende Motivationsrichtungen, die Sie zur Formulierung von Zielen und Jahresplanungen anwenden:

- Die Hin-zu-Motivationsrichtung. Bei dieser bewegen Sie sich auf ein Ziel zu, so dass der erste Frageschwerpunkt für Sie bestimmend sein wird.
- Die Weg-von-Motivationsrichtung. Bei dieser bewegen Sie sich von etwas weg, so dass die Alternativfragen für Sie einen mentalen Impuls auslösen werden.

Baustein Nr. 1: Führen Sie einen Jahresrückblick durch. Ziehen Sie mit Hilfe eines Jahresrückblickes Bilanz. Bestimmen Sie Ihren aktuellen Standort und Ihre aktuellen Bedürfnisse. Fragen Sie sich:

- Welche beruflichen (und privaten) Erfolge konnten Sie im letzten Jahr für sich verbuchen?
- Was haben Sie aktiv für diesen einzelnen Erfolg getan?
- Welche Fähigkeiten und Kompetenzen haben Sie dafür genutzt?
- Inwieweit hat Sie dieser jeweilige Erfolg Ihren Lebenszielen nähergebracht? Was haben Sie also konkret mit diesen Erfolgen verfolgt?

- Würden Sie sagen, der Aufwand stand im Verhältnis zum Erfolg? Falls ja, warum? Falls nein, warum nicht?
- Welche Fehlschläge und/oder Misserfolge hatten Sie im vergangenen Jahr? Welche Gründe und Ursachen sehen Sie für diese? Was können Sie daraus für sich und Ihre Jahresplanung lernen?
- Welche Ziele, die Sie sich im letzten Jahr gesetzt hatten, haben Sie erreicht bzw. nicht erreicht? Warum ist es Ihnen gelungen bzw. nicht gelungen?
- Hat Sie Ihre Arbeit ausgefüllt? Falls ja, weshalb? Falls nein, weshalb nicht?
- Sind Sie mit Ihrer Work-Life-Balance - und Ihrem Privatleben - im vergangenen Jahr zufrieden? Falls ja, warum? Falls nein, warum nicht?

Halten Sie, nachdem Sie Ihre Antworten notiert haben, ruhig einmal inne. Würdigen Sie Ihr Tun. Erfreuen Sie sich, sowohl an Ihren Erfolgen, als auch Ihren Misserfolgen. Denn von beiden können Sie lernen und wichtige Erkenntnisse für Ihre aktuelle Jahresplanung ziehen - nämlich: Wie haben Sie was gemacht, um zu diesem Ergebnis zu kommen?

Tipp: Nutzen Sie für diesen und die folgenden Bausteine das Tool „Formular: Umfassende Jahresplanung erstellen“, das Ihnen zum Herunterladen bereit steht.

Baustein Nr. 2: Sondieren Sie Ihre Altlasten

In den meisten Bilanzen werden - leider - immer wieder Altlasten auftreten. All die vielen unerledigten Dinge wie Verwaltungsaufgaben, begonnene Projekte, Weiterbildungsmassnahmen oder liegengebliebene Aufgaben, für die Sie bislang nicht genügend Zeit fanden und die somit nicht abgeschlossen sind. Bevor Sie diese jedoch automatisch mit ins neue Jahr und in Ihre Jahresplanung aufnehmen, empfiehlt es sich, diese Altlasten erst einmal zu sondieren und zu bewerten. Gehen Sie dafür wie folgt vor:

1. Listen Sie alle Aufgaben und Projekte auf, die im vergangenen Jahr nicht fertiggestellt wurden.
2. Prüfen Sie schliesslich deren Aktualität. Streichen Sie getrost alles von der Liste,
 - was sich zwischenzeitlich von selbst erledigt hat.
 - was keine Relevanz mehr für Sie hat, weil sich die Umstände oder Ihre Zielsetzung geändert haben.
 - dessen Bearbeitung und Erledigung aus anderen Gründen unnötig geworden ist.
3. Nehmen Sie alle verbleibenden Altlasten mit in Ihre aktuelle Jahresplanung. Notieren Sie diese auf Ihre To-do-Liste. Arbeiten

Sie diese, soweit es möglich ist, zügig in den ersten Tagen, Wochen oder Monaten des neuen Jahres ab, damit Sie sich die restliche Zeit des Jahres auf Ihre neuen Aufgaben und Ziele konzentrieren können.

Baustein Nr. 3: Konkretisieren Sie Ihre Ziele und anstehenden Projekte

Nachdem Sie auf diese Weise Ihren Ist-Stand ermittelt haben, widmen Sie sich jetzt der eigentlichen Jahresplanung und dem Verlauf des Jahres. Sie konzentrieren sich auf das Soll - also Ihre Ziele -, die Sie in diesem Jahr verfolgen möchten. Unterscheiden Sie dabei nicht allein:

- kurzfristige,
- mittelfristige
- und langfristige Ziele, sondern auch
- Muss-Ziele - all die Aufgaben, Projekte und Arbeiten, die im Laufe des Jahres auf Sie zukommen werden. Vielleicht die Teilnahme eines Messesauftrittes. Vielleicht die Organisation des „Tag der offenen Tür“ im Unternehmen.
- und Wunsch-Ziele - all die Aufgaben, Projekte und Arbeiten, die Sie im Laufe des Jahres übernehmen wollen, weil Sie sich davon gute Karrierechancen versprechen. Vielleicht die Präsentation beim Kunden. Vielleicht eine Weiterbildungsmaßnahme.

Vermerken Sie bei der Auflistung Ihrer Ziele unbedingt:

- was Sie dafür konkret tun können.
- auf welche Weise Sie Ihr Ich-Marketing gezielt lenken sollten.
- welche Fähigkeiten Sie schulen sollten.
- auf welche Weise Sie Ihr Networking ausbauen sollten.
- welchen Nutzen die einzelnen Muss-Ziele Ihrer Karriere beschere könnten.
- wie es Ihnen gelingen kann, so viele Wunsch-Ziele als möglich in Ihrer Jahresplanung aufzunehmen und zu realisieren.

Baustein Nr. 4: Zerlegen Sie Ihre Ziele in realisierbare Schritte

Die grobe Planung steht. Sie haben einzelne Ziele formuliert und festgelegt, bis wann Sie diese realisiert haben möchten. Listen Sie schliesslich für jedes Ziel die einzelnen Zwischenschritte auf. Nur so erhalten Sie eine Übersicht aller Aufgaben, die für die Zielerreichung notwendig sind. Nur so können Sie überhaupt aktiv werden.

Gehen Sie die einzelnen Schritte in Ruhe durch. Prüfen Sie, ob Sie über alle notwendigen Ressourcen verfügen, um diese zu realisieren. Rufen Sie sich jetzt auch Ihre Erkenntnisse Ihres Jahresrückblickes in Erinnerung. Was müssen Sie unterlassen, damit Sie bei diesem Ziel keinen Fehlschlag erleiden? Was müssen Sie dagegen tun, damit Ihr Ziel ein Erfolg wird?

Baustein Nr. 5: Setzen Sie farbliche Akzente

Die beste Jahresplanung nützt nichts, wenn Sie diese nicht in Ihr Zeitmanagementsystem übertragen. Denn schliesslich wollen Sie ja monatlich, wöchentlich und täglich diese Jahresplanung zu Rate ziehen. Für eine bessere Übersichtlichkeit empfiehlt es sich die Hauptziele und deren Realisierungsschritte farblich unterschiedlich zu markieren. Dadurch können Sie mühelos erkennen, welche Aufgaben Sie wann in Angriff nehmen wollen.