



Das Geheimnis der Dauer-Hochleister

Drei Dinge zeichnen High Performer aus

Sind Sie gut? Pech gehabt. Denn wenn Sie wirklich gut sind, wenn Sie jede Menge leisten in Job, Familie und Freizeit, dann kriegen Sie immer noch was obendrauf. Wie das amerikanische Sprichwort sagt: „If you got a job to do – give it to a busy man!“ Den Leuten, die nachmittags um drei internet-surfend im Büro sitzen, gibt kein geistig normaler Chef eine Aufgabe (wenn er die Wahl hat): Er weiß, dass die nix reißen. Also gibt er die Aufgabe Ihnen. Obwohl Sie sowieso schon voll am Anschlag sind! Nein: *Eben weil* Sie sowieso schon voll am Anschlag sind. Denn der Boss weiß: Der/die packt das schon! Das wissen Sie nicht. Sie wissen nur: Wie soll ich das denn auch noch unterkriegen? Gute Frage. Bessere Frage: Wie schaffen das jene denn, die permanent Unmögliches möglich machen? Die Dauer-Hochleister? Mit drei Prinzipien.

1. Prinzip: Ich! Jetzt!

Wissen Sie, was die echten Hochleister tun, wenn der Chef ihnen schon wieder eine Zusatzaufgabe reinbombt? Prompt anpacken? Nein. Exakt das Gegenteil. Die legen erst mal fünf Minuten die Füße hoch, atmen tief durch, sammeln Kraft und organisieren ihre anderen Aufgaben so, dass auch noch die „unmögliche neue Sache vom Chef“ reinpasst. Dann legen sie frisch und munter los. Jedenfalls frischer und munterer als die Stresser, die sofort loslegen, wenn der Chef auch nur die Nasenspitze ins Büro steckt. Das Rezept ist ganz einfach: Der gute Mensch denkt an sich selbst zuerst. Das galt früher als Egoismus: „Das tut man doch nicht!“ Heute ist es oberste Überlebenspflicht, die zentrale Survival Skill: Wenn Sie sich nicht um sich selbst kümmern – wer sollte es sonst für Sie tun? Etwa Ihr Chef? Selten so gelacht. Oder wollen Sie so lange stressen und hetzen bis Sie tot umfallen? Davon hätte niemand etwas. Am allerwenigsten Ihr Chef, der Sie gerade zubombt. Nur dann, wenn es Ihnen selbst gut geht, können Sie für andere da sein und Leistung bringen. An sich selbst zuerst zu denken, ist deshalb nicht Egoismus, sondern das Gegenteil: Altruismus. Aber das muss man/frau erst mal für sich erkennen. Das tun die meisten nicht. Sie sagen: „Am Wochenende muss ich mal richtig ausspannen!“ Oder: „Ich brauche dringend Urlaub!“ Zweimal falsch. Denn Wochenende oder Urlaub sind zu spät, wenn mir *jetzt* der Boss (das Kind, der Kunde, der Ehepartner ...) auf den Keks geht. Wenn mir *jetzt* einer in die Magengrube haut, dann brauche ich *jetzt* Abhilfe. Wie? Indem Sie sich regelmäßig die Frage stellen: Was brauche ich jetzt, damit es mir gut geht? Was kann ich hier und jetzt tun – und sei es noch so klein und wenig – damit es mir besser geht? Vorsicht! Die Frage lautet nicht: Was *will* ich jetzt? Sie lautet: Was *brauche* ich jetzt? Denn ganz oft *wollen* wir eine rauchen, ablästern, im Internet surfen oder wilden Sex haben – auch wenn uns das nicht wirklich gut tut. Es gibt nicht immer aber ganz oft einen Unterschied zwischen dem, was wir wollen und dem, was uns gut tut. Weise, wer ihn erkennt.

2. Prinzip: Respektiere die Realität!

Was kostet Sie tagsüber die meiste Energie? Die Arbeit? Typischer Irrtum. 80 Prozent unserer Energie verbraucht nicht die Arbeit, sondern der Kampf. Ein fauler Kollege lädt zum Beispiel Arbeit bei Ihnen ab? Dann verbrauchen Sie 20 Prozent Ihrer Kraft für die zusätzliche Aufgabe, aber 80 Prozent für den inneren Kampf: „Was fällt dem



denn ein? So eine Sauerei! Der soll das gefälligst selber machen! Und ich falle dauernd darauf rein! Ich sollte viel durchsetzungsstärker sein!“ Wir haben ein Lebensprinzip daraus gemacht: Jede Sekunde unseres Lebens kämpfen wir gegen andere, gegen die Umstände, gegen uns selbst. Meist so unbewusst, dass wir das bewusst überhaupt nicht mehr bemerken. Dieser ewige Kampf ermüdet unendlich! Oft bis zur völligen Handlungsunfähigkeit. Und wie schnell kommt unsere Lebensenergie wieder zurück, wenn wir endlich diesen unnützen und kräftezehrenden K(ampf) aufgeben! Das geht im Prinzip recht einfach: Wer generell, prinzipiell und kategorisch alles, was wahr, konkret, vorhanden, existent und real ist, erst einmal völlig unvoreingenommen und kommentarlos wahrnimmt und als gegeben setzt, bewahrt seine Energie – und gewinnt Handlungsspielraum. Natürlich: Das tut fast immer weh. Denn die Realität ist fast immer eine ziemlich harte. Faule Kollegen sind hart. Blöde Chefs sind hart – aber: Ein blöder Chef ist nun mal exakt das: blöd. So wie die Dinge sind, sind sie nun mal eben. Wer sich das aufrichtigen Herzens sagen kann, spürt förmlich wie die Kraft in ihm/ihr wächst. Das ist die Kraft der inneren Akzeptanz und das zweite Erfolgsgeheimnis der High Performer: Sie nehmen die Dinge, Menschen und auch sich selbst so wie sie sind – und machen dann das Beste draus. Fragen Sie sich: „Was ist hier und jetzt konkret real?“ Und dann sagen Sie sich: „Ich akzeptiere das als gegeben. Ich akzeptiere die Realität!“ Erst dann haben Sie die nötige Kraft und den nötigen Handlungsspielraum, um eben diese Realität konstruktiv zu verändern. Akzeptanz ist konstruktiv, Kampf ist destruktiv – aber das muss man erst einmal für sich selbst erkennen können und wollen. Machen Sie eine Übung draus. Was machen Sie gerade? Blöde Frage: Lesen. Natürlich. Was zwickt? Kommen Sie: Wir sind keine 17 mehr. Irgendwo zwickt oder drückt es doch immer. Was haben Sie bislang mit diesem unleugbaren Teil der Realität gemacht? Verdrängt: „Geh weg – ich lese jetzt gerade!“ Verdrängung ist auch Kampf. Kampf kostet Kraft und macht Dinge nicht besser. Drehen Sie den Spieß um: „Es zwickt gerade im/am ... Ich spüre das. Ich nehme das achtsam wahr. Ich akzeptiere das.“ Menschen, die es im Kreuz oder Nacken zwickt, setzen sich dabei automatisch anders hin und recken und dehnen sich: Man kann nur ändern, was man wahr- und annimmt. Und indem man es achtsam wahr- und respektvoll annimmt, verändert man es oft bereits schon. So funktioniert die Realität. In welcher leben Sie?

3. Prinzip: Biete Nutzen!

Sie wollen, dass Ihr Mitarbeiter, Partner, Kunde, Kind, Chef oder Bundestagsabgeordneter macht, was Sie von ihm wollen? Dann überzeugen Sie ihn. Motivieren Sie ihn! Funktioniert das? Hat das jemals funktioniert? Nicht wirklich. Es gibt zwischen Himmel und Hölle nur einen einzigen legalen und garantiert erfolgreichen Weg, jemanden dazu zu bringen, etwas Bestimmtes zu tun und der ist: Er muss es tun *wollen*. Wann will er es? Logisch: Wenn es ihm was bringt! Wenn es ihm was nutzt. Wann nutzt es ihm was? Wenn Sie ihm diesen Nutzen anbieten. Genau das machen die meisten Menschen nicht. Der Manager sagt zum Mitarbeiter: „Nun benutzen Sie doch um Gottes willen endlich die neue Software für die Auftragsannahme – damit spart die Firma 2000 Euro im Monat!“ Toll. Wunderbar. Für die Firma. Was habe ich als unterbezahlter und überforderter Angestellter davon? Null und nichts. Mir macht der ganze neue Mist doch nur zusätzliche Arbeit, für die ich keine Zeit habe! Irgendwann kapiert der Chef das auch. Er kapiert das 3. Prinzip der Dauer-Hochleister und sagt: „Geben Sie sich eine Woche Zeit. Lernen Sie sich fünf Tage ein. Ich verspreche Ihnen: Danach brauchen Sie für jeden Auftrag ein

Getting success on the road.

WOELKNER CONSULTING



Drittel weniger Zeit!“ Und sofort legt der Angestellte los. Denn wenn er plötzlich mehr Zeit bei und weniger Stress mit der Arbeit hat – das nützt ihm was! Mehr als die 2000 Euro für die Firma – denn davon hat er nichts. Sie wollen etwas von jemandem? Vergessen Sie das Wollen. Konzentrieren Sie sich auf das Anbieten: Was können Sie bieten? Welche(n) Nutzen? Nein: Sie sollen ihm nicht anbieten, was *Sie* für einen Nutzen halten. Sie sollen anbieten, was *für ihn* ein Nutzen ist. Sie wissen das nicht? Dann finden Sie es heraus! Wie? Fragen Sie den Betreffenden doch mal: „Was müsstest du dir das bringen, damit du es machst?“ Fragen Sie und ernten Sie die Früchte Ihres Erfolgs. Und nicht nur diese Früchte: So mit Menschen umzugehen, macht Ihnen und den Menschen auch sehr viel mehr Spaß. Die Menschen respektieren Sie eher und finden Sie sympathisch. Erfolg, Respekt und Sympathie! Alles auf einmal! Das wünsche ich Ihnen.

Achtsame Grüße

Woelkner Consulting GmbH



Alemannenstr. 2
71155 Altdorf
Telefon: +49 7031 233063
E-Mail: mail@woelkner.de

Geschäftsführer: Matthias Wölkner
Registergericht: Amtsgericht Stuttgart
Registernummer: HRB 246215
Internet: www.woelkner.de