

Der Schlüssel zum Erfolg

The Power of Agreements*

Die Vorstellung, einen "festen Arbeitsplatz" bis zur Rente zu halten, ist zwar schön, aber heute kaum noch zu realisieren. Selbst große konservative Unternehmen reduzieren ihr Personal, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Zwischen den Mitarbeitern und der Führungsebene kriselt es. Die einen machen die anderen für die Probleme verantwortlich. Und die Regierung ist natürlich an allem schuld.

Warum bekommen Mitarbeiter Schwierigkeiten an Ihrem Arbeitsplatz? Wieso schlägt Teamarbeit oft fehl? Und warum sind Streitigkeiten, Konflikte und Verwirrungen vorherrschend und nicht Einigkeit, Harmonie und Produktivität?

Trotz all dieser Probleme existieren Unternehmen, die auf gesunde Weise expandieren, über großartige Teamarbeit verfügen, gut organisiert sind und die mit ihren Produkten ihre Kunden mehr als zufrieden stellen. Wo liegt hier der Unterschied? Was ist der Schlüssel zum Erfolg dieser Unternehmen?

Die Kraft von Übereinstimmungen

Klaus Hilgers, ein Deutschamerikaner und gefragter Referent zu den Themen Motivation, Mitarbeiterausbildung, Organisation und Marketing, hat die Ursachen der oben genannten Probleme auf einen interessanten Faktor zurückgeführt: Der Schlüssel zum Erfolg sind Übereinstimmungen!

Klaus Hilgers zeigt auf: „Wir leben wir in einem Meer von Übereinstimmungen“. Und das ist selbst dann noch der Fall, wenn einige Menschen in unserer Umgebung hartnäckig versuchen, diese Tatsache zu ignorieren.

Die Übereinstimmungen, die uns umgeben, werden in verschiedenen Lebensbereichen unterschiedlich bezeichnet. Im Privatleben nennen wir sie Abmachungen oder Verantwortungen. Im Geschäftsleben werden sie eher als Vereinbarungen, Richtlinien oder Verträge bezeichnet. In der Gesellschaft nennen wir sie auch Geset-

ze. Bei allen handelt es sich – ungeachtet der unterschiedlichen Bezeichnung – um Formen von Übereinstimmung.

Beispielsweise sind Maßeinheiten ein System von Übereinstimmungen. In Europa hat man sich auf das metrische System geeinigt. In den USA tut man sich damit furchtbar schwer, da dort die Übereinstimmung besteht, Entfernungen in Zoll, Fuß und Meilen anzugeben.

Um das Ganze auf einer persönlicheren Ebene zu betrachten: Das, was Sie verdienen, basiert auf einer Übereinstimmung. Außer der Person oder der Firma, die Sie bezahlt, hat dem noch jemand anders zugestimmt: Sie selbst!

Harmonie oder Konflikte am Arbeitsplatz: Sie haben die Wahl

Den lieben langen Tag treffen wir Vereinbarungen. Wir sagen zu, gewisse Aufgaben zu erledigen, legen zum Beispiel wöchentliche Produktionsquoten fest oder vereinbaren Termine. Manchmal geschieht dies so schnell, dass wir gar nicht realisieren, dass wir eine Vereinbarung getroffen haben.

Dabei gilt es eine interessante Regel zu beachten: Wenn Sie Ihre Vereinbarungen einhalten und andere dazu bringen, ihre Vereinbarungen mit Ihnen einzuhalten, dann entsteht Harmonie!

Und Harmonie ist die Grundlage jeder erfolgreichen Zusammenarbeit.

Klar ausgesprochen oder nur stillschweigend angenommen?

Grundsätzlich unterscheidet man zwischen stillschweigenden und klar ausgesprochenen Übereinstimmungen.

Heinz Fritz



*Die Kraft von Übereinstimmungen

stimmungen. Als stillschweigende Übereinstimmungen bezeichnen wir solche, die nicht ausdrücklich erwähnt werden, von denen man aber annimmt, dass alle damit übereinstimmen. Das kann zu Konflikten führen. Nehmen wir nur das gelegentlich vorkommende Beispiel unter die Lupe, dass Sie in der Firma ein Blatt kopieren möchten und der Kopierer gleich zehn Kopien macht. Die Ursache: Der Kopierer war auf zehn Kopien eingestellt. Nun mögen Sie mit der stillschweigenden Übereinstimmung arbeiten, dass man die Anzahl der Kopien nach dem Kopiervorgang auf eins stellt. Der Mitarbeiter, der vor Ihnen Kopien gemacht hat, sieht das vielleicht ganz anders: Er geht davon aus, dass man die Anzahl der Kopien einstellt, bevor man kopiert.

Nur klar ausgesprochene Übereinstimmungen können eingehalten werden. Stillschweigende Übereinstimmungen führen oft zu Konflikten. Sie sollten daher vermieden und beseitigt werden.

Grundsätzlich gilt: Um seine Übereinstimmungen effektiv managen zu können, muss man lernen, klare Vereinbarungen zu treffen!

Übereinstimmung und Verantwortung

Nur wenn Übereinstimmung gegeben ist, kann man Verantwortung übernehmen. Wenn jemand nur vorgibt übereinzustimmen, wird er keine wirkliche Verantwortung übernehmen. Erst wenn tatsächliche Übereinstimmung herrscht, kommt Aktion zustande.

Noch wichtiger: Wer sich wirklich für etwas verantwortlich fühlt, wirft auch dann nicht die Flinte ins Korn, wenn er auf Hindernisse stößt, sondern versucht sie zu überwinden. Und das ist sowohl im Privatleben als auch auf beruflicher Ebene eine solide Basis für erfolgreiches Zusammenleben.

Gönnen Sie sich mehr Erfolg

Natürlich gibt es zu diesem Thema noch viel mehr zu wissen. Was Sie aber auf jeden Fall berücksichtigen sollten,

ist: Finden Sie die Nichtübereinstimmungen hinter jedem Konflikt und schaffen Sie klare Vereinbarungen.

Wie Sie dies erreichen? In dem Kurs "The Power of Agreements" lernen Sie mit praktischen Übungen und einfachen Werkzeugen, wie Sie Teamgeist und Motivation in Ihrem Unternehmen steigern können.

Copyright © 2004 by Heinz Fritz. Alle Rechte vorbehalten.

COACH FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Heinz Fritz hat sein Handwerk von der Pike auf gelernt. Er hat zuletzt einen Vertrieb für ein englisch-amerikanisches Unternehmen in der professionellen Lichttechnik aufgebaut und dieses Unternehmen in 17 Jahren als Geschäftsführer zur Spitzenposition in der Branche geführt. Dabei legte er besonderen Wert auf Teambildung und Motivation.

Seine umfangreiche Erfahrung macht ihn unabhängig von kurzlebigen Trends. Seit 1993 stellt er die Essenz der Managementwerkzeuge Unternehmen als Coach und Trainer zur Verfügung. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Effizienzsteigerung. Er begleitet den Unternehmer oder das Management von der Erarbeitung motivierender und organisatorischer Maßnahmen bis zu deren ergebnissteigernder Umsetzung im Unternehmen.

**Heinz Fritz
Management- und Effizienztraining
Mettmanner Straße 22
40233 Düsseldorf**

Telefon: 0211/7 33 72-31

Fax: 0211/7 33 72-41

E-Mail: heinz.fritz@hf-management.info

Internet: www.hf-management.info

Einladung zum Kurs

„The Power of Agreements“

Der Schlüssel zum Erfolg

Ein Kurs für Führungskräfte mit praktischen Übungen und einfachen Werkzeugen zur Steigerung von Teamgeist und Motivation in Ihrem Unternehmen.

Management- und Effizienztraining Düsseldorf

E-Mail: heinz.fritz@hf-management.info

Internet: www.hf-management.info

Bitte informieren Sie mich über Ihre nächsten Kurstermine!

Fax-Rückantwort: 0211 / 733 72 41

Vor-/Name:

Firma:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

E-Mail: