

Wie gut ist Ihre Umsetzungscompetenz?

Setzen Sie neue Erkenntnisse schnell um

»Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es!«, so lautet ein berühmtes Zitat von Erich Kästner. In diesem Sinne: Ob Sie selbst ein Seminar besuchen oder Ihre Mitarbeiter – danach geht es darum, dass Sie das erworbene Wissen bzw. die neuen Kenntnisse umsetzen. Wie ist diese Umsetzungscompetenz bei Ihnen ausgeprägt und wie können Sie sie steigern, um neue Erfahrungen und neues Wissen in die tägliche Praxis zu transferieren?

Damit für Sie die Umsetzung von neuen Erfahrungen und neuem Wissen in den Arbeitsalltag leichter wird, lassen Sie uns die »hirntechnische« Seite der Umsetzungscompetenz näher betrachten.

Doch zunächst der wichtigste Tipp zur Steigerung Ihrer Umsetzungscompetenz: Fangen Sie schnell mit der Umsetzung von neuen Ideen an! Sofort! Und bleiben Sie dran! Hier gilt die 72-Stunden-Regel, die besagt, dass Erkenntnis-Impulse innerhalb von 72 Stunden in eine Aktion geleitet werden müssen, um überhaupt eine Chance zu haben, jemals umgesetzt zu werden.

Ansonsten besteht eine Wahrscheinlichkeit von 99 zu 1, dass gar nichts passiert. Also gilt es, einen Aktionsplan zu erstellen und loszulegen.

Der amerikanische Ökonom Peter Ferdinand Drucker fasste es so zusammen: »Was alle Erfolgreichen miteinander verbindet, ist die Fähigkeit, den Graben zwischen Entschluss und Ausführung äusserst schmal zu halten.« Wenn Sie sich also etwas vornehmen, fixieren Sie es schriftlich und machen Sie in den nächsten drei Tagen den



ersten Schritt, um Ihr Vorhaben zu realisieren. Nutzen Sie Ihre anfängliche Motivation, etwas zu tun bzw. etwas zu verändern, und schieben Sie es nicht hinaus.

Die Aufgabe des Gehirns bei der Umsetzung

Unser Gehirn ist nicht primär zum Denken da, sondern um das Überleben unseres Organismus sicherzustellen. Und was hat dies mit der Umsetzung neuer Lernerfahrungen zu tun? Nun, in den meisten Fällen

hat die fehlende Umsetzungscompetenz keinen kognitiven Hintergrund.

- Die meisten von uns sind so intelligent, dass sie die Chancen rational erkennen, die in einem erweiterten oder veränderten Verhaltensrepertoire liegen. Oder sie können intellektuell durchaus nachvollziehen, dass man zum Beispiel weniger fit ist, wenn man abends Pizza oder sonstiges Fast Food isst. Oder sie haben absolut kein Problem mit der Behauptung,



dass Alkohol, Drogen oder sonstige Ersatzbefriedigungen keine Probleme lösen, sondern diese erst verursachen.

Und doch gibt es genug Menschen, die regelmässig zu viel essen oder abends ihre zwei Bier trinken. Das könne »man« ja jederzeit ändern, wenn man will, sagen sie – und machen es doch nie. Wie also unterstützt unser Gehirn die Umsetzungscompetenz in der Praxis? Ganz simpel ausgedrückt bewertet unser Gehirn die Erfahrungen, die wir machen, mit » Es ist positiv für mich (= den Organismus)« oder »Es ist negativ, verursacht Schmerz und Unbehagen«.

Ein Gedankenexperiment

Nehmen wir einmal an, Sie wollen eine wichtige Sache, die Sie in einem Buch gelesen haben, in Ihren

Arbeitsalltag transferieren. Oder Sie möchten eine Erkenntnis, die Sie aus einer Fernsehsendung gewonnen haben, umsetzen. Sie finden das auf der Sachebene absolut sinnvoll und stimmig. Es passt sogar zu den von Ihnen definierten Zielen.

Nun nehmen Sie sich also beispielsweise vor, abends Ihre Erkenntnisse aus dem Tag aufzuschreiben oder morgens noch vor der Arbeit joggen zu gehen. Heute Abend passt es aber schlecht, weil Sie Gäste bekommen. Zum Aufschreiben wird's also zu spät, und zum Glück regnet es ja draussen also wird es auch nichts mit dem Joggen. Merken Sie was?

Okay, vielleicht ist das bei Ihnen anders: Sie springen jeden Morgen in die Sportschuhe und laufen im Regen oder bei eiskalten

Temperaturen los. Aber Ihr Gehirn denkt sich: Da stimmt etwas nicht, denn im Bett ist es doch schön warm (denn diese Erfahrung wird als positiv und angenehm abgespeichert), während ich jetzt bei diesem Wetter durch die Gegend getragen werde und zusätzliche Energie fürs Warmhalten, fürs Atmen unter erhöhter Belastung usw. bereitstellen muss. Und diese Erfahrung wird als anstrengend und unangenehm abgespeichert.

Sie kommen klatschnass nach Hause und werden auch noch ironisch gefragt: »Na, wie war's?« Sie ärgern sich ein bisschen über die Frage, und diese Erfahrung wird ebenfalls als negativ abgespeichert. Wären Sie daheim geblieben, müssten Sie sich jetzt keine Sprüche anhören. Sie antworten: »Na ja, man muss halt was tun ...« Merken Sie was?



Fotos und Feedback unserer Leser

Diese interessanten Fotos, zusammen mit den Kommentaren, wurden von Lesern unserer grossartigen Zeitschrift eingereicht. Weitere Fotos drucken wir in den kommenden Ausgaben ab.



Maik Ahrens aus Papenburg, Deutschland, schrieb:
Es gibt nur wenige Zeitschriften, die ich von der ersten bis zur letzten Seite verschlinge. Dazu gehören GEO und NOCH ERFOLGREICHER! von Alex Rusch. Neugierig? Auf www.noch-erfolgreicher.com kannst du diese Gier befriedigen ;-)



Albert Bachmann aus Rosstal, Deutschland, schrieb:
Heute ist meine spannende Pflichtlektüre gekommen. Unter www.noch-erfolgreicher.com gibt es mehr Infos. Ganz toll finde ich, dass dieses Mal Sven Lorenz zu Wort kommt, ein super Typ und erstklassiger Finanzberater. Absolut lesenswert.

Fazit zur Umsetzungskompetenz

Lassen Sie uns ein ganz subjektives Fazit für das Thema Umsetzungskompetenz ziehen: Wachstum ist eines unserer elementaren Grundbedürfnisse. Es gibt sehr wenige Menschen, die nicht »mehr« (in welche Richtung auch immer) haben, besitzen, sehen oder erleben wollen. Sorgen Sie also im Sinne der Erhöhung Ihrer Umsetzungskompetenz dafür, dass Sie regelmässig neue Erfahrungen machen können und Erkenntnisse in den Bereichen gewinnen, die für Sie ganz persönlich wichtig sind. Nicht weil Sie es müssen, sondern weil Sie es wollen! Tun Sie alles dafür, dass die gemachten Erfahrungen von Ihrem Gehirn positiv bewertet werden. Etwas ist nicht per se gut oder schlecht. Erst unsere Bewertung macht es dazu.

Step by Step

Unsere Erwartungen und Vorstellungen spielen eine grosse Rolle beim Verändern etablierter Gewohnheiten und beim Umsetzen neuer Erkenntnisse. Lassen Sie uns an dieser Stelle aber auch ganz klar sagen:

Manchmal ist weniger mehr! Je nachdem, auf welchem Level der »Veränderungshäufigkeit« Sie aufsetzen, sollten Sie sich überlegen, ob nicht die Umsetzung von einem bis maximal drei wichtigen Punkten besser ist als eine lange Liste von »Das-wollte-ich-schon-immer-mal-ändern«-Aktivitäten ständig vor sich herzuschieben.

Auch viele kleine Schritte führen Sie zu Ihrem Ziel!

Autoren-Kurzbiografie



Dr. Matthias K. Hettl

Dipl.-Ökonom, Dipl.-Betriebswirt (FH), war nach Studium und Doktorandenzeit in verschiedenen Managementpositionen mit Führungs- und Budgetverantwortung, in der Geschäftsführung eines mittelständischen Unternehmens und als Consultant bei den Vereinten Nationen in New York tätig. Seit 1995 ist er Geschäftsführer des Management Institutes Hettl Consult in Rohr bei Nürnberg. Als Top Executive Coach, Trainer und Managementberater begleitet er mit seinem Team Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte mit den Schwerpunkten Leadership Skills und Managementkompetenzen. Er verfügt über Erfahrungen als Aufsichtsratsmitglied und hatte mehrere Jahre eine Professur für Management und Marketing inne. Matthias Hettl ist Buch- und Hörbuchautor und Verfasser zahlreicher Fachartikel und als »excellent speaker« im deutschen Sprachraum und in Europa tätig.

Informationen:

Telefon: +49 (0) 9122 608-337
 E-Mail: info@Hettl-Consult.de
 Internet: www.Hettl-Consult.de