

# Handeln statt jammern

## 1. Niederbayerisches Wissensforum: Sechs Referenten verraten Erfolgsrezepte für Unternehmer und Mitarbeiter



Die Zukunft optimistisch anpacken, fordern, sagte Antony Fedrigotti.



Ziele sollten hoch gesteckt sein, um zu motivieren, sagte Nicole Kobjoll.



Den Menschen als Erfolgsfaktor sieht Frank M. Scheelen. – Fotos: Eberle

### Von Christoph Eberle

**Passau.** Wie werde ich erfolgreich? Dieser Frage gingen rund 500 Führungskräfte beim 1. Niederbayerischen Wissensforum in der Passauer Dreiländerhalle nach. Die Antwort ist einfach: Handeln statt jammern, lautete das Resümee der Referenten. Folgende Kernthesen stellten sie bei ihren Vorträgen und im Gespräch mit der PNP vor:

**Nicole Kobjoll:** Expertin für Management und Führung. Ihr Hotel Schindlerhof in Nürnberg zählt zu den 100 besten Arbeitgebern Europas.

**Ziele hoch stecken:** Wer nur vor einfache Aufgaben gestellt wird, packt diese oft leichtfertig an, sagt Kobjoll. „Ziele müssen so hoch gesteckt sein, dass sie bei großen Anstrengungen gerade noch erreichbar sind.“

**Totale Transparenz:** Wer die Mitarbeiter einbindet, habe Mitarbeiter im Boot.

**Mit der Firma identifizieren:** Ziel sollte es sein, die Unternehmenskultur zu leben. Kunden möchten verführt werden – am liebsten von Menschen, die von ihrer Sache begeistert sind.

**Mitarbeiter motivieren:** Ein System für Lob und Anerkennung sei dafür unabdingbar.

**Antony Fedrigotti:** Mit der Macht der Gedanken beschäftigte sich der Autor und Persönlichkeitstrainer aus Augsburg.

**Optimistisch sein:** Hier könnten einheimische Unternehmen von südländischer Leichtigkeit lernen. „Wir beschäftigen uns gern mit dem, was schiefe gehen könnte. Da Erfolg im Kopf beginnt, geht's dann oft auch schiefe“, so Fedrigotti.

**Lächeln:** Menschlichkeit kostet nichts, könne aber die Welt ein bisschen erhellen. Vor allem im Verkauf gelte: Wer lächelt, ist erfolgreicher als schlecht gelaunte Mitmenschen.

**PGH-Methode:** Sich zu ärgern

sei überflüssig, schließlich löse sich z.B. ein Stau nicht auf, indem man erzürnt am Steuer sitzt. Positive Grundhaltung (PGH) erreiche man mit zwei Fragen: 1. Was denke ich? 2. Erreiche ich damit meine Ziele?

**Peter Sawtschenko:** Marketing und Verkauf sind die Fachgebiete des Redners aus Roßdorf bei Darmstadt.

**Spezialisierung:** Dem Referenten zufolge die Königsdisziplin einer erfolgreichen Positionierung: „Wer kein Alleinstellungsmerkmal hat, ist austauschbar.“

**Zum Problemlöser werden:** Den Kunden Nutzen verkaufen, statt „nur“ Produkte und Dienstleistungen. „Wer keine Probleme löst, darf sich nicht wundern, wenn sich keiner für das Angebot interessiert“, so der Experte.

**Perspektivenwechsel:** „Was Sie als Unternehmer wollen, interessiert keinen Menschen“, sagt der Referent. Wer aber auch

mal als „Feind des Unternehmens“ und „Anwalt des Marktes“ denke, werde automatisch neue Marktnischen erkennen.

**Slatco Sterzenbach:** Der mehrfache Ironman-Teilnehmer aus München ist Experte für Gesundheit und Fitness.

**Richtig Motivieren:** „Schreiben Sie auf, was Ihre konkreten Ziele sind“, rät der Experte. Allerdings sollten diese realistisch sein und positiv in der Gegenwartsform verfasst werden. Statt „Ab morgen will ich nicht mehr rauchen“ beispielsweise „Ich jogge zwei Mal pro Woche.“

**Krafttraining betreiben:** Dass Ausdauersport gesund ist, sei allgemein bekannt. Oft unterschätzt werde allerdings der positive Effekt von Krafttraining.

**Balance finden:** Um dauerhaft optimale Leistungen erbringen zu können, müssen laut Sterzenbach die fünf Dimensionen des Lebens ausgeglichen sein: Die körperliche, geistige, emotionale,

spirituelle und materielle Ebene. Wer etwa viel arbeitet, aber keine Zeit für den Partner oder kreativen Ausgleich hat, sei leichter „ausgebrannt“.

**Frank M. Scheelen:** Der Unternehmer und Bestseller-Autor referiert zu den Themen Management und Führung.

**Megatrend Mensch:** Mit ihren Fähigkeiten, Ideen und Emotionen würden Mitarbeiter immer mehr zum Erfolgsfaktor. Ohne gute Belegschaft sei man langfristig ersetzbar.

**Sich als Arbeitgeber-Marktpositionieren:** Nur so könnten Firmen engagierte und kompetente Menschen gewinnen, die nicht nur wegen des Gehalts, sondern auch wegen der Werte im Unternehmen mitarbeiten.

**Weiterbildung:** Arbeitnehmer sollten sich fragen, welche Kompetenzen sie bei sich weiter entwickeln sollen, um im Job gut aufgestellt zu bleiben. Scheelen: „Sie bestimmen Ihre Zukunft durch Ihre einzigartigen Fähigkeiten als Mensch.“

**Bernhard Baumgartner:** Der Wirtschaftskabarettist aus Österreich ist Experte für Persönlichkeit und Erfolg.

**JAM klein halten:** „Wer ein Ziel erreichen will, braucht Motivation und Energie“, sagt der Referent. Die bremsende Gegenseite sei der JAM-Faktor (die Einheit vom Jammern und Leiden – beispielsweise der „innere Schweinehund“ oder Ängste).

**Selbstverantwortung tragen:** Laut Baumgartner das wirkksamste Mittel gegen den JAM-Faktor. „Wenn man die Selbstverantwortung aber niedrig hält, wird JAM von selbst groß.“

Das Wissensforum wurde organisiert von der Agentur Speakers Excellence aus Rosenheim in Zusammenarbeit mit regionalen Unternehmen.