

Der beste Weg, seine Ziele und Träume zu verwirklichen, ist aufzustehen.

Verhindern Sie Ihren Erfolg nicht durch eine negative Ausstrahlung, denn schon in der Bibel steht: »Einem jeden geschieht nach seinem Glauben!« Denken Sie immer daran: Die Ursachen entstehen durch Überzeugung, und jeder Ihrer Lebensumstände ist bereits durch eine Überzeugung entstanden.

»Ich will« ist Absicht – »ich möchte« ist Mangel.

Erfolg

er-fo

Erfolg

= Leben

Leben	=	Perspektive
Perspektive	=	Weiterentwicklung
Weiterentwicklung	=	Erfüllung

Zur Persönlichkeit gehören gewisse Grundsätze

Wie gehen Sie mit Ihren Werten um?
Wie möchten Sie handeln?

Die Zeitschrift Capital (18/2001) führt hierzu aus:

1. Innerer Kompass

Verinnerlichte Werte sind wichtig für langfristigen Erfolg. Warum? Weil sie Handeln und Verhalten ordnen und es für

andere berechenbar machen. In der heutigen Wirtschaftswelt, die den Wertebegriff einseitig auf das Materielle verkürzt (Shareholder-Value, Marktwert, wertorientierte Unternehmensführung) gerät dies leicht aus dem Blickfeld. Aber es ist ein Faktum: Erfolgreiche Menschen haben Werte. Sie sind integer.

2. Wurzeln

Werte sind für den Erfolgreichen die Wurzel, die ihm Stehvermögen und innere Unabhängigkeit verleiht. Sie sind Energielieferanten und damit Kriterien für langfristigen Erfolg.

⇒ Für welche Werte haben Sie sich frei entschieden? Wie ehrlich oder authentisch wollen Sie sein? Übrigens, Normen, die Sie von Eltern oder anderen früheren Autoritäten unreflektiert

übernommen haben, geben Ihnen keine Kontur. Es geht um Ihre persönlichen Wertmaßstäbe. Diese sind für Ihren Erfolg wichtig, weil sonst die anderen alles mit Ihnen machen können.

3. Liebe

Erfolg setzt Menschenliebe voraus. Der langfristig Erfolgreiche ist niemals nur in das Gelingen verliebt. Er will mit dem, was er tut, auch für die anderen etwas erreichen. Wer Menschen nicht liebt, funktionalisiert und manipuliert sie und stößt damit über kurz oder lang auf Widerstand – eine der größten Erfolgsblockaden.

⇒ Wertschätzen Sie die Menschen mit ihren Stärken und Schwächen. Mitarbeiter, die so geführt werden, sind motivierter. Kunden, die sich mit ihren Wünschen und Bedürfnissen ehrlich, gut und einfühlsam beraten fühlen, sind

treuer.

4. Führung

Wer Menschen führen will, muss sie mit Werten führen.

⇒ Wie wichtig ist Ihnen z. B. Glaubwürdigkeit? Ohne Glaubwürdigkeit ist Vertrauen nicht möglich, damit auch keine Zusammenarbeit – und schon gar nicht Erfolg, auf den Verlass ist.

⇒ Taktieren Sie niemals doppelbödig. Bleiben Sie klar; denn glauben Sie im Ernst, Sie finden fähige Mitarbeiter, die Ihnen vertrauen, Ihre Kunden aber belügen? Gerade die hochbegabten, talentierten Mitarbeiter, um die der »War of Talents« entbrannt ist, fordern wieder eine Ethik im Business.

13 Schritte zur