

## Heinz Meloth



© HeikeRost.com 2015

kann mit heute 64 Jahren auf eine erfolgreiche Karriere zurückblicken: Ausbildung bei Daimler Benz, Junior-Verkäufer, Verkaufsleiter, dann Geschäftsführer und schließlich siebzehn Jahre Vorstand bei der Cannon Holding in Mailand. Studium im Fachbereich Sozialkompetenzen an der Universität in Fulda, Abschlüsse im Bereich Trainer- und Coach-Ausbildungen und auf der Master-University von Anthony Robbins. Gründer-Vorstand und viele Jahre Vorstands-Vorsitzender der aus GABAL heraus entstandenen Bildungs-Stiftung STUFEN zum ERFOLG. Heute Experte für strategische Geschäfts- und Potenzial-Entwicklung, der Menschen erfolgreicher macht.

## Du bist, was du denkst ... Denke groß – sonst bleibst du klein!

Die Menschen, die im Leben eine große Vision hatten, waren immer erfolgreicher als andere, die keine Vision haben. Jeder kann für sich seine eigene große Vision entwickeln. Dann wird es gar nicht zu verhindern sein, dass er erfolgreicher ist. Aus dem Selbstverständnis heraus: »Wenn du es denken kannst, kannst du es auch erreichen« entwickelt sich über die These: »Du bist, was du denkst« eine Konsequenz: »Du bist heute, was du gestern gedacht hast.« Daraus folgt: »Du bist morgen, was du heute denkst – deshalb denke groß, sonst bleibst du klein!« Dies hilft den Menschen, besser mit ihrer Lebenssituation zurechtzukommen, erfolgreicher zu sein, und gilt nicht nur für Beruf und Geschäft. Ich beziehe bis zu acht Lebensbereiche mit ein, die nachfolgend hier beschrieben sind.

**D**iese Lebensbereiche sind: Familie und Partnerschaft; Karriere und Erfolg; Lebensfreude und Entspannung; Freunde, Netzwerke und Beziehungen; Sicherheit und Geld; Spiritualität und Sinn; Gesundheit und Fitness; Selbstwert und Entwicklung der Persönlichkeit.

Jeder kann durch eine klare Vision und darauf basierende konkrete Ziele seine Erfolgspotenziale steigern und eine bessere Nutzung aller seiner Ressourcen erzielen. Das Umfeld nimmt entscheidenden Einfluss, was ein Mensch denkt und wie er handelt. Neue Inputs und frische Energiequellen sind entscheidend für das jeweilige Aktivitäten-Spektrum. Unternehmer und Führungskräfte erhalten wertvolle Hinweise zur Optimierung ihrer Geschäftsergebnisse.

## **Faktor 10**

Wenn wir uns Gedanken über die Zukunft machen, gehen wir meist vom heutigen Stand aus und prognostizieren die Entwicklung – orientiert an unseren Erfahrungen aus der Vergangenheit – in die Zukunft.

Wenn eine Strategie in der Vergangenheit funktioniert hat, gehen wir davon aus, dass sie auch genauso in der Zukunft funktionieren und gleiche Ergebnisse bringen wird. Wir orientieren uns an Erfahrungen der Vergangenheit, nehmen leichte Veränderungen vor und erwarten, dass in der Zukunft ein »realistisch« verändertes, bestenfalls optimiertes Ergebnis zu erreichen ist.

Genauso wird es im Business gemacht. Wir schauen uns die Geschäftsergebnisse der letzten Jahre an. Erhöhen dann den Umsatz oder Ertrag oder beides »angemessen« und optimieren dann unsere Strategien und Vorgehensweise aus der Vergangenheit. Man spricht von einer Planung »Bottom-up«. Also von unten nach oben, von diesem auf das nächste Jahr, von der Gegenwart in die Zukunft.

Das Besondere und der damit einhergehende signifikante Erfolgshebel bei Faktor 10 ist die umgekehrte Vorgehensweise: eine Planung Top-down, von oben nach unten, von der Zukunft in die Gegenwart.

Damit nun eine dramatische Verbesserung Ihres Ergebnisses in der Zukunft entstehen kann, stellt sich die wichtige Frage: Wie sähe das bisher angestrebte Ergebnis multipliziert mit dem Faktor 10 aus? Ja, zehn Mal größer! Das ist viel. Viel mehr – und das ist genau richtig!

Wenn Sie das »Faktor-10-Ergebnis« haben, ist das »Top« aus »Top-down« festgelegt. Der neue Ausgangspunkt Ihrer Überlegung beginnt mit dem »Faktor-10-Ergebnis« in der Zukunft.

Nun nehmen Sie mal an, Sie wären schon dort. Sie hätten das Ergebnis erreicht. Genau. Es hat geklappt. Wenn Sie nun von dort zurückschauen zu Ihrem Ausgangspunkt – also dem Heute –, was haben Sie denn gemacht, dass Sie dorthin gekommen sind?

Betrachten wir mal ein einfaches Beispiel: Bisher wollten Sie 10 000 Euro pro Kunde machen und streben jetzt das 10-Fache an, nämlich 100 000 Euro pro Kunde. Wichtig ist, dass Sie sich erst einmal neugierig darauf einlassen, sich mit dieser Dimension vertraut zu machen, und einfach nur den Gedanken daran zulassen. Fragen Sie sich nur: Gefällt es mir in dieser Dimension? Je mehr Sie sich damit beschäftigen, desto mehr werden Sie damit vertraut, Sie fangen an, sich damit anzufreunden. Sie können sicher sein, es kommt auf einmal der Lockruf: Warum eigentlich nicht ... Dann kommen die Fragen, die in die richtige Richtung führen: Wie komme ich dahin? Was brauche ich für Unterstützung, was ist der beste Weg? ... Und jetzt hat eine neue Reise auf einer neuen »Gedanken-Straße« begonnen, an einem anderen Punkt ausgerichtet als vorher – nämlich mit Faktor 10!

Das gilt übrigens nicht nur für das Business. Sie können Faktor 10 ebenso auf Ihr Privat- und Familienleben übertragen. Immer überlegen Sie, was Sie von heute aus betrachtet »realistisch« haben könnten, und dann multiplizieren Sie mit Faktor 10.

Dafür muss es nicht immer originär um Zahlen gehen. Also um Geld oder Größe oder Gewicht. Sie können Ihre Ausgangssituation immer mit 1 bewerten und dann überlegen, wie sähe die Situation aus, wenn sie zehnmal besser – also viel besser – wäre. Für Ihren Fitness-Zustand bedeutet das z. B.: von Atemnot beim Treppensteigen zum Marathon.

Oder von gar keine Freunde zu zehn Menschen, die Ihnen ans Herz gewachsen sind und für die Sie wichtig sind. Oder von Bild-Zeitung lesen zur goldenen Ehrennadel für Vielleser in der städtischen Bibliothek.

Was ist denn das Erfolgsentscheidende bei dieser Strategie?

Indem Sie mutig Faktor 10 einsetzen. Sprengen Sie Ihre bisherigen Gedanken- mit Planungsgrenzen. Die Grenzen, die durch Ihre Vergangenheits-Erfahrungen gesetzt sind, werden erweitert durch die Annahme, dass es auch andere Wege gibt. Sie öffnen sich für neue Möglichkeiten.

Denn: Wenn Sie das tun, was Sie immer getan haben, werden Sie das bekommen, was Sie immer bekommen haben. Wünschen Sie sich also ein anderes Ergebnis, braucht es eine andere Strategie. Das entscheidende Anders ist in diesem Fall die Richtung, aus der Sie die neue Situation betrachten und anstreben.

Faktor 10 lädt sie ein, neue Pfade zu betreten und neue Wege zu gehen. Es geht dabei nicht darum, sich grundsätzlich zu verändern, sondern die Strategie zu optimieren.

Bei der Top-down-Strategie ist das Ergebnis keine Konsequenz aus der optimalen Nutzung der Gegebenheiten, sondern das Suchen und Gestalten nach den richtigen Gegebenheiten, um das Faktor-10-Ergebnis zu erreichen. Faktor 10 und die damit einhergehende signifikante Steigerung der Ergebnis-Erwartung sind der determinierende Teil der Strategie. Daran wird nicht gerüttelt ;-). Die sich daraus ergebenden neuen Gedankengänge und die Suche nach den erfolgsbestimmenden Parametern dieser Strategie ergeben sich erst mit der Akzeptanz des Faktor-10-Ergebnisses.

Für den Anfang braucht es nicht mehr als den Mut, das Gedankenspiel von Faktor 10 zuzulassen, ohne es bereits in der Entstehung durch Zweifel und Ängste zu zerstören.

## **Lebenstraum oder ein Leben wie im Albtraum?**

**Es ist alles eine Frage des Preises! Doch Geld spielt keine Rolle**

**Warum handeln wir oft nicht so, wie wir es eigentlich für richtig halten? Woran liegt es, wenn die inneren mit dem äußeren Bildern nicht übereinstimmen?**

Wie man die Chancen und Möglichkeiten im Leben erfolgreich zusammenfügen kann, erkläre ich immer wieder in meinen Gesprächen den Menschen, die erfolgreicher sein wollen, und lasse sie an meinem reichen Erfahrungsschatz teilhaben. Wozu? Damit andere die Erfahrungen eines erfolgreichen Lebens ebenfalls nutzen und, wenn es gelingt, diese in ihre eigene Welt übertragen – für ein glücklicheres Leben am Ende. Tun Sie es auch!

Die Chancen in unserer Welt werden durch die globale Entwicklung immer noch größer. Ungeachtet der schlechten Nachrichten, die die Presse verbreitet, leben wir in einer ganz besonders interessanten Zeit: Nie gab es so viele Möglichkeiten für so viele Menschen, ihr Leben nach den eigenen Wünschen zu gestalten und damit erfolgreich zu sein. Doch warum sind so viele Menschen trotzdem unzufrieden?

**Genau hier liegt die Herausforderung:  
Die eigenen Wünsche zu erkennen, sie ernst zu nehmen  
und das eigene Leben entsprechend zu gestalten.**

Klingt einfach, empfinden jedoch nicht alle so. Warum? Als Kinder werden wir nicht darauf trainiert, unsere eigenen Wünsche und Träume ernst zu nehmen und dafür zu kämpfen. Es gibt immer »gute Gründe«, warum es nicht geht oder ein anderer Weg besser ist. Oft haben wir gar nicht die Wahl: »Erst machst du einen guten Schulabschluss und dann lernst du einen anständigen Beruf und dann ...«

Verantwortung übernehmen für unser eigenes Lebensglück und lernen, bewusst Entscheidungen zu treffen, das sind ganz wichtige Fähigkeiten, um in der heutigen Zeit glücklich zu werden. Dazu gehört, Klarheit zu haben, wo man wirklich hinwill.

Wenn wir Verantwortung übernehmen und unsere Wünsche ernst nehmen, ist das Nächste die schrittweise Umsetzung: Wir stecken uns ein Ziel und tun dann das Nötige, um es zu erreichen.

Das ist einfach, wenn auch nicht immer leicht. Denn alles hat seinen Preis – und damit ist nicht Geld gemeint. Es geht darum, was ich bereit bin zu tun, um meine Wünsche zu realisieren. Denn oft sind drastische Veränderungen nötig, müssen unangenehme Dinge angegangen werden oder auch mal eine anstrengende Zeit durchlebt werden. Liebgewonnene Gewohnheiten werden über Bord geworfen, neue Aufgaben angegangen. Doch wenn es wirklich um den eigenen Lebensraum geht, dann sind erfolgreiche Menschen immer bereit, diesen Preis zu zahlen – auch die Komfortzone zu verlassen. Denn der Lohn ist, das Leben zu leben, das du wirklich willst.



Wer die Chancen in unserer Welt durch die globale Entwicklung nutzen und auf dem Laufenden bleiben will, muss sich permanent weiterbilden, sich aktuelle Informationen beschaffen, diese auf seine Realität übertragen und die gewonnenen Erkenntnisse konsequent anwenden und sie zielführend in Erfolgs-Ergebnisse verwandeln – das kostet Zeit, die eben für andere Aktivitäten nicht mehr zur Verfügung steht. Alles hat seinen Preis ...

Foto: M. Beck-Urbatschek

Das ist im Privaten nicht anders als im Geschäftsleben. Ich arbeite seit vielen Jahren als Experte für strategische Geschäftsentwicklung in der Wirtschaft und habe in mehr als 20 Ländern der Welt gearbeitet. Dort habe ich vielmals erlebt, dass es leicht ist, Ziele zu setzen und Pläne zu schmieden, aber das ist nicht alleine das, was besonders über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Genauso wichtig ist das Anfangen und Dranbleiben.

**Die meisten Menschen scheitern nicht daran, dass sie keine Ahnung haben, sondern sie scheitern, weil sie nicht ins Handeln kommen, also den entsprechenden Preis zahlen!**

Die gute Nachricht: Es ist nie zu spät, damit anzufangen!

Hatten Sie auch gute Vorsätze für dieses Jahr? Wie steht es mit denen heute? Haben Sie mit der Umsetzung begonnen? Gibt es erste kleine Zwischenerfolge?

Wenn ja, herzlichen Glückwunsch, und weiter so! Wenn nein, war der Preis zu hoch. Der Vorsatz war es Ihnen nicht wert, dass Sie das tun, was zur Umsetzung nötig ist. Das ist nicht schlimm. Das ist nur die Wahrheit.

Überlegen Sie also jetzt, wo Sie etwas verändern wollen: Entweder Sie ändern Ihren Vorsatz oder Sie entscheiden sich, den Preis zu zahlen ... und Sie werden sehen, dann passiert etwas.

## **Kurzfristiger Erfolg oder Nachhaltigkeit**

**Nur wenn wir die Verantwortung übernehmen,  
können wir die nötigen Entscheidungen treffen,  
um gewünschte Veränderung herbeiführen.**

Brauchen wir neue Konzepte, um erfolgreich die Herausforderungen der Zukunft zu meistern?

Ich denke »Ja«, denn in einer Zeit, in der wir mit immer schwierigeren, komplexeren und schneller laufenden Projekten konfrontiert sind, können wir nicht nur einfach dem Trend der Beschleunigung folgen und versuchen, »immer noch schneller zu fahren«. Wir müssen stetig unsere Strategie überdenken und auch immer wieder bereit sein, diese zu ändern oder anzupassen.

Es wäre zu einfach, nur zu rufen: »Wir müssen mehr Holz machen!« Es ist besser zu überdenken, wo es mehr bringt, wenn wir »die Säge schärfen«. Alleine im kleinen Kämmerlein ist das nicht ganz einfach, man muss darüber reden. Visionen spinnen sich im Aneinanderreihen von Gedanken, genauso wie die Spinne mit dem Spannen des ersten Fadens anfängt und dann ihr Netz spinnt.

**Wer das Ziel kennt, kann entscheiden. Wer entscheidet, findet Ruhe. Wer Ruhe findet, ist sicher. Wer sicher ist, kann überlegen. Wer überlegt, kann verbessern. Sagte schon Konfuzius.**

Oft helfe ich meinen Klienten, Inhabern, Unternehmern und deren Führungskräften basierend auf der Analyse der Vergangenheits-Erfahrungen über die Entwicklung von großen Visionen und den darauf aufbauenden Zukunftsstrategien bis hin zur Findung und Festlegung von Durchbruchzielen, die das Unternehmen und die Mitarbeiter weiterbringen. Wir arbeiten doch heute nicht mehr körperlich, sondern arbeiten, indem wir denken, entscheiden und kommunizieren. Deshalb stehen der Mensch und die Entwicklung und volle Ausschöpfung seiner individuellen Potenziale im Zentrum aller Überlegungen.

Brauchen wir »kurzfristigen Erfolg« oder »Nachhaltigkeit«?

Der Engländer sagt richtig: »No long term without short term« – d. h., wir müssen sowohl kurzfristig agieren und manchmal auch reagieren als auch mittel- und langfristig an der Unternehmens- und Unternehmensvision orientiert denken und daraus folgend immer wieder neue quantitative und qualitative Unternehmens- und Mitarbeiterziele festlegen, diese auch bewertend verfolgen und immer wieder situationsgerecht anpassen.

Ich erlebe es täglich, dass es aufgrund der Vielfältigkeit von Aufgaben und Anforderungen heute oft nicht mehr möglich ist, die Details der Aufgaben und die Handlungsweise unserer Mitarbeiter so festzulegen, wie das früher war. Die Zeitabstände für Anpassung und Änderungen der Aufträge und Aufgaben, die wir von unseren Kunden erhalten, und genauso auch die Anweisungen, die wir in unserer Organisation weitergeben, werden aufgrund der schneller laufenden Zyklen immer kürzer.

Das früher aus bis zu sieben Führungsebenen bestehende »Kaskaden-« oder auch »Wasserfall-Prinzip« genannte Führungskonzept ist out. Es braucht zu viel Zeit, bis das von oben kommende Kommando im letzten Glied der Mitarbeiter-Kette ankommt. Nicht nur eine Verschlingung der Organisationen ist die Lösung, sondern es muss auch die Verantwortung für das Denken und die situative, konsequente Umsetzung an die Stelle des operativen Handelns der jeweiligen Position verlagert werden.

Die Mitarbeiter vor Ort müssen durch entsprechendes »Empowerment« in die Lage versetzt werden, auf der Basis einer klaren Unternehmensvision die ihnen übertragenen Aufgaben im Rahmen ihrer Funktion umsetzen zu können, und auch bereit und in der Lage sein, eigene Entscheidungen verantwortlich zu treffen. Dann können sie situativ an der Stelle, an der sie tätig sind, in ihrem Aufgaben- und Verantwortungsbereich gute, nutzbringende und zukunftsgerechte Einzelentscheidungen fällen, die in den Rahmen der Gesamtziele ihres Bereichs gut passen, und damit – jeder an seiner Stelle – die Unternehmensvision Stück für Stück und nachhaltig umsetzen.

Die Unternehmer und Führungskräfte, die das oben angesprochene Konzept konsequent einsetzen, schaffen für sich die besten Voraussetzungen, um auf ihrer Unternehmensreise durch den Dschungel der endlos vielen Möglichkeiten – mit den immensen Chancen unserer sich schnell verändernden Welt – die besten Ergebnisse zu erhalten, um somit für die nationalen und globalen Herausforderungen der Zukunft gut vorbereitet zu sein und sie erfolgreich zu meistern.

## **Klarheit ist der Schlüssel zum Erfolg**

Haben Sie ein Motto, an dem Sie sich bei Ihren Entscheidungen orientieren?

Mein Motto lautet: »Jeder Erfolg ist steigerbar, wenn man weiß, wie es geht ...« Fokussierung bündelt die Energie zum Erfolg. Dabei ist besonders zu beachten, dass »erfolgreich« sein in vieler Hinsicht betrachtet und realisiert werden kann. Erfolg haben heißt nicht immer maximieren, es kann auch minimierend sein, ist in jedem Falle Optimierung.

Weisheit bedeutet: Wissen, was zunächst zu tun ist. Fähigkeit heißt: Wissen, wie wir es tun müssen, und Tüchtigkeit bedeutet: Das, was wir wissen und können, in die Tat umzusetzen. Sagt der Schweizer Schriftsteller Emil Oesch.

Wie sehen Ihre persönlichen Ziele für die nächsten drei Jahre aus?

Da meine Überzeugung darauf beruht, dass über die Klarheit durch Vision und Ziel die Energie zum Geschäfts- und Lebenserfolg gebündelt wird, habe ich mich klar aufgestellt.

Ich persönlich z. B. will in den nächsten Jahren sehr vielen Menschen helfen, dass sie durch klare Fokussierung auf ihre Stärken alle ihre PS auf die Straße bringen und dann noch lernen, den Turbo in der Form zuzuschalten, dass sie besonders ihre natürlichen Talente entdecken und einsetzen (kein Sportler kommt aufs »Treppechen«, wenn er dies nicht tut ...).

Mir geht es darum, dass sie diese oft noch schlummernden Ressourcen über

- einen persönlichen Entwicklungsplan und
- durch Lernen, Trainieren, Coachen weiter gezielt ausbauen und sie
- im Team mit anderen jeweils am Ziel auch gut ankommen und somit ein persönliches Maximum an individuellem Berufs- und Lebenserfolg realisieren. Dies realisiere ich mit meinen Coachings

und Trainings / Workshops und mit meinen Keynote- und Impuls-Vorträgen.

Das heißt, ich bin klar positioniert – wie ist das bei Ihnen?

Wenn Sie meinen, dass Sie nicht gut positioniert sind, empfehle ich Ihnen, daran konsequent zu arbeiten. Eine klare große Vision zu entwickeln und Durchbruchziele zu definieren. Ich sehe viele Beispiele, wo die Menschen von ihrer Zukunft keine wirklich klaren Perspektiven und Vorstellungen haben und durch ein »Nebelfeld oder einen wandernden Horizont« von ihren wirklichen Erfolgen abgehalten werden bzw. sie sich selbst die besten Möglichkeiten vorenthalten. Dies ist relativ einfach zu ändern. Um dies zu ändern, gehen wir dies gezielt an und ich richte meinen besonderen Fokus auf die zukünftig sich bietenden Chancen und Möglichkeiten meiner Klienten.

### **Ein Drittel weniger – für ein Drittel besser**

Viel zu oft sind Führungskräfte, Projektmanager, Abteilungsleiter und deren Mitarbeiter Burn-out-gefährdet. Es wird zukünftig noch kritischer, wenn wir nicht schnellstens sehr konsequent anders handeln.

Der Weg aus dem Hamsterrad führt nicht geradeaus, sondern quer zur Fahrtrichtung. Es geht nicht darum, noch eine weitere »To-do-Liste« zu schreiben, im Gegenteil! Es ist viel zielführender, eine »Not-to-do-Liste« anzulegen, diese permanent fortzuschreiben, sie umzusetzen und sich – mit weniger Stress – über die daraus resultierenden Erfolgserlebnisse zu freuen.

Es ist deshalb »Not-wendig«,

- herauszufinden, wo wir verlangsamen und entschleunigen, um die Verwendung der zur Verfügung stehenden Energie zu optimieren,
- neue Ansätze zu suchen, wie die vorhandene Energie effizienter und effektiver verwendet werden kann, und
- herauszufinden, wo der größte Nutzen der uns zur Verfügung

stehenden (oft begrenzten) Menge an Energie am sinnvollsten zu konzentrieren und zu investieren ist ...

Nicht nur für uns, sondern auch für und gemeinsam mit den Menschen, mit denen wir täglich zusammenarbeiten.

Das Motto lautet dann nicht: »Weniger ist mehr«, sondern: »Ein Drittel weniger – für ein Drittel besser!« Damit können wir viele verborgene Schätze heben ...

Daraus folgernd, machen folgende Schritte besonders Sinn:

- Überdenken, was wirklich wertvoll und zu behalten ist, und
- entscheiden, was aufzugeben und schnellstens zu vergessen ist,
- sich konzentrieren auf das, was wirklich effektiv und effizient macht,
- bereit und sehr offen sein für neue, andere Wege und auch dafür, diese zu gehen,
- wach sein, um die beste und zukunftsweisende »Straße des Erfolgs« zu finden.

Es bestätigt sich immer wieder: Wer das oben erwähnte Konzept konsequent einsetzt, schafft für sich die besten Voraussetzungen, um auf seiner Lebens-Reise durch den Dschungel der endlos vielen Möglichkeiten – mit den immensen Chancen unserer sich schnell verändernden Welt – die besten Ergebnisse zu erhalten.

Ich bin fest davon überzeugt, dass, wenn Sie nach diesem Konzept arbeiten, Sie bestmöglich gewappnet sind, um optimale Ergebnisse zu erreichen, ganz gleich, an welchem Projekt Sie arbeiten. – Sind Sie das auch?

Gerne zitiere ich die folgende Geschichte, sie bietet eine gute Chance zur Reflektion, um Beispiele zu finden, wie es manchmal im Leben nicht optimal läuft ...

### »Das tote Pferd«

Eine Weisheit der Dakota-Indianer sagt: »Wenn du entdeckst, dass du ein totes Pferd reitest, steige ab.« Doch im (Berufs-)Leben versuchen wir oft andere Strategien, nach denen wir in dieser Situation handeln:

- Wir besorgen eine stärkere Peitsche.
- Wir wechseln die Reiter.
- Wir sagen: »So haben wir das Pferd doch immer geritten.«
- Wir gründen einen Arbeitskreis, um das Pferd zu analysieren.
- Wir besuchen andere Orte, um zu sehen, wie man dort tote Pferde reitet.
- Wir erhöhen die Qualitätsstandards für den Beritt toter Pferde.
- Wir bilden eine Task Force, um das tote Pferd wiederzubeleben.
- Wir schieben eine Trainingseinheit ein, um besser reiten zu lernen.
- Wir stellen Vergleiche unterschiedlich toter Pferde an.
- Wir ändern die Kriterien, die besagen, ob ein Pferd tot ist .
- Wir kaufen Leute von außerhalb ein, um das tote Pferd zu reiten.
- Wir schirren mehrere tote Pferde zusammen an, damit sie schneller werden.
- Wir erklären: »Kein Pferd kann so tot sein, dass man es nicht noch schlagen könnte.«
- Wir machen zusätzliche Mittel locker, um die Leistung des Pferdes zu erhöhen.
- Wir machen eine Studie, ob es billigere Berater gibt.
- Wir kaufen etwas zu, das tote Pferde schneller laufen lässt.
- Wir erklären, dass unser Pferd »besser, schneller und billiger« tot ist.
- Wir bilden einen Qualitätszirkel, um eine Verwendung für tote Pferde zu finden.
- Wir überarbeiten die Leistungsbedingungen für Pferde.
- Wir richten eine unabhängige Kostenstelle für tote Pferde ein.

Sicherlich ist dies nicht gültig für Sie persönlich, aber vielleicht ist es kein Zufall, dass Ihnen das eine oder andere bekannt vorkommt und Ihnen einige Beispiele aus Ihrem Umfeld eingefallen sind ;-) ))

Es ist mir ein besonderes Anliegen, dieses Thema mit Ihnen zu teilen – in einer Zeit, die große Herausforderungen mit sich bringen wird. Nicht nur gelegentlich fühle ich mich als Inspirator und helfe Menschen, Neues zu entdecken.

Vielleicht konnte ich Ihnen hier mit diesem Beitrag einen Impuls geben, wie Sie das für Sie Wichtige und wirklich Wertvolle vom weniger Wertvollen trennen.

Es würde mich freuen, wenn ich damit nicht nur Ihre Zuversicht und den Mut für die Umsetzung Ihrer Ziele stärken konnte, sondern Sie damit vielleicht auch Ihren Energie-Einsatz noch mehr konzentrieren. Damit Sie Ihre Vision noch besser und erfolgreicher umsetzen.

Viel Erfolg!!!