

MACHT UND ERFOLG

08.12.2014, 10:33 Uhr

Das Geheimnis erfolgreicher Menschen

von Marcel Bohnensteffen

Wer erfolgreich sein will, muss Geld oder Macht haben. Am besten sogar beides. So lautet ein gängiges Vorurteil. Das ist falsch, meinen Experten. Erfolg haben kann jeder Mensch. Das gilt besonders für eine Spezies.



Erfolg ist keine Frage von Bekanntheit, Erfolg kann jeder haben. Die Menschen müssen nur auf ihre eigene Stärken vertrauen, meinen unsere Experten.

Quelle: Picture Alliance

Düsseldorf. Manchmal lohnt es sich, auf die klugen Köpfe unserer Zeit zu hören. Ihre Worte können motivieren. Ihre Visionen mitreißen. Ihre Erfolge Vorbild sein.

Erfolg bestehe darin, genau die Fähigkeiten zu haben, „die im Moment gefragt sind“, hat Henry Ford einmal gesagt. Er selbst hatte viele solcher Fähigkeiten. Das Gespür für Innovation. Eine Strategie zur Umsetzung. Und das Glück bei seinen Entscheidungen. Alles zusammen hat Ford zu einem der erfolgreichsten Autopioniere der Welt gemacht.

Sein Erfolgsrezept mag einzigartig sein. Nicht aber das, was ihn zum Erfolg getrieben hat: Eine Vision, die er von Anfang bis Ende verfolgt hat. Von der er sich nicht hat abbringen lassen – durch nichts und niemanden. „Das ist das Geheimnis von Erfolg“, sagt einer, der sich bei diesem Thema auskennt.



MANAGEMENT-RATGEBER

Was Mitarbeiter wirklich motiviert

Bei ihren Produkten machen deutsche Firmen vieles richtig. Bei der Mitarbeiterführung dagegen einige falsch. Finanzielle Anreize, belegen Studien, bringen bei der Motivation nicht viel. Doch es gibt gute Alternativen.

Jürgen Stadelmann ist von Beruf Erfolgscoach. Er trainiert Menschen daraufhin, an ihre Ideen zu glauben, ihre Träume zu leben, sich selbst zu verwirklichen. Kurzum: Er leitet sie an, das zu tun, was auch Ford getan hat.

Die Deutschen verlieren sich allzu oft in Kritik

Um erfolgreich zu sein, muss man aber nicht erst so bekannt werden wie der Gründer der Auto-Marke. Erfolg kann jedermann zu jederzeit haben. Davon ist die Berliner Karrieretrainerin Kathrin Scheel überzeugt: „Jeder Mensch hat Talente und Fähigkeiten. Es geht darum, ihnen Raum zur Entfaltung zu geben“, sagt sie.

Ziele haben, auf die eigenen Stärken setzen: Mit diesem Ansatz trifft Scheel einen Nerv der Deutschen. Die Gesellschaft hierzulande verliert sich allzu oft in Kritik. Menschen beschweren sich, lehnen dieses ab, lehnen

jenes ab. Laut einer Studie der Personalberatung Kienbaum und ORC International, die im März veröffentlicht wurde, trifft das vor allem auf deutsche Arbeitnehmer zu. Lediglich 58 Prozent gaben an, mit ihrem Job zufrieden zu sein. Damit landet Deutschland im weltweiten Vergleich nur im Mittelfeld.

Karrieretrainerin Scheel hat eine Erklärung für dieses Phänomen „Die Leute stecken fest in dem, was sie nicht wollen“, sagt sie. Sie „tun sich schwer damit, persönliche Erfolge zu definieren“.

Auch Erfolg hat seine Ecken und Kanten

Dabei kann Erfolg ganz viele Facetten haben. Ein Manager, der den Gewinn seines Konzerns steigert. Eine Familie, die den Traum vom neuen Eigenheim verwirklicht. Ein Patient, der den Krebs besiegt. All das ist Erfolg. Für die einzelnen Individuen nicht minder wichtiger als der Aufstieg des Auto-Patriarchen Ford .

„Den Sinn seines Handelns erkennen“: Wer das schafft, erfülle eine wichtige Voraussetzung, erfolgreich zu sein, sagt Erfolgscoach Stadelmann.

Viele erfolgreiche Menschen sind zuerst gescheitert

An dieser Stelle verabschiedet sich eines der häufigsten Vorurteile über Erfolg: dass er vorbestimmt ist, Menschen gewissermaßen in die Wiege gelegt wird. „Ich kenne keinen Menschen, der sein ganzes Leben lang erfolgreich war“, sagt Stadelmann. „Erfolg ist ein Prozess, der nicht immer auf einem geraden Weg verläuft.“

Viele bekannte Persönlichkeiten haben diese Erfahrung machen müssen. Bis Steve Jobs die Produktentwicklung bei Apple soweit vorangetrieben hatte, dass sie Milliardenprofite abwarf, erlebte er zahlreiche Enttäuschungen, inklusive finanzieller Verluste. Das gleiche gilt für Microsoft -Gründer Bill Gates. Der ist heute der reichste Mann der Welt.

FÜHRUNGSKRÄFTE AUF DEM SPRUNG

So weit gehen Manager für die Karriere



Bevor der frisch gebackene Formel-1-Weltmeister Lewis Hamilton 2008 seinen ersten Titel feierte, gab er im Jahr zuvor beim letzten Saisonrennen eine sicher geglaubte WM-Führung noch aus der Hand. „Manchmal muss man erst verlieren, um zu lernen, wie man gewinnt“, hat er im Rückblick darauf einmal gesagt. Eine Weisheit, die eng verwoben ist mit Erfolg.

Was all diese Menschen, all die Fords, Jobs', Gates' und Hamiltons dieser Welt auszeichnet: Sie waren willensstark, haben Rückschläge verkraftet und auf sich selbst vertraut. „Der Schlüssel zum Erfolg liegt im Durchhaltevermögen“, sagt die Düsseldorfer Businesstrainerin Elke Antwerpen. „Wer dauerhaft erfolgreich sein will, muss sich immer wieder neue Ziele setzen.“

„Es sind die Fiaskos, aus denen man lernt“

Bei Ford , Jobs, Gates und Hamilton war das möglich, weil sie restlos überzeugt waren von ihrem Ziel. Man könnte sogar sagen, sie waren ein Stück weit besessen davon, es zu erreichen. Erfolgswissenschaftler nennen dieses Phänomen Selffulfilling Prophecy: Gehe ich davon aus zu gewinnen, gewinne ich auch. Egal wann. Im Umkehrschluss: Menschen die glauben, dass sie scheitern werden, scheitern auch tatsächlich. Das haben Ergebnisse aus der Forschung gezeigt.

Für den Schweizer Erfolgswissenschaftler Ruedi Zahn trennt sich genau an diesem Punkt die Spreu vom Weizen. „Die Niederlage ist der kritische Punkt“, sagt er. „Erfolgreiche Menschen nutzen Schwierigkeiten und Krisen, um etwas besser zu machen.“ Modeschöpferin Coco Chanel hat diese Erkenntnis einmal trefflich für die Allgemeinheit beschrieben: „Es sind nicht die Erfolge, aus denen man lernt, sondern die Fiaskos“, hat sie gesagt.

Was Attraktivität mit Erfolg zu tun hat

Wer jedoch für sich beansprucht, dauerhaft erfolgreich zu sein, der braucht mehr als einen guten Plan, eine akribisch ausgearbeitete Strategie und die Absicht, sie gewinnbringend umzusetzen. „Ich brauche Menschen um mich herum“, sagt Erfolgswissenschaftler Zahn. „Alle großen Erfolge heutzutage beruhen auf Teamleistungen.“

Die Erkenntnis, die er aus seiner Forschungsarbeit gewonnen hat: Je weiter Menschen aufsteigen, desto mehr hängt ihr persönlicher Erfolg „von Teamwork und effizienter Kooperation“ ab. Jogi Löw allein hätte

Deutschlands Fußballer wohl nie zum WM-Titel geführt ohne seinen kompetenten Trainerstab. Beispiele wie jenes gibt es Hunderte.

Und doch kann letztlich ein Faktor den Ausschlag über Erfolg und Misserfolg geben, der sich nur bedingt beeinflussen lässt: Attraktivität. In mehreren Untersuchungen haben US-Forscher um den Wirtschaftswissenschaftler Daniel Hamermesh herausgefunden, dass das Aussehen von Menschen deren Erfolg beeinflusst – in der Partnerschaft, vor allem aber im Berufsleben.

Demnach tendieren Vorgesetzte und Personalverantwortliche dazu, attraktiven Mitarbeitern ein höheres Gehalt zu zahlen und lukrativere Posten zu verschaffen. Zu einem ähnlichen Schluss kommt eine Studie der Leuphana Universität Lüneburg aus dem Jahr 2011.

UNGEWÖHNLICHE ERFOLGSTIPPS

Was Manager aus Kinderbüchern lernen können



Demnach verdienen attraktive Menschen bis zu zehn Prozent mehr als andere Kollegen. Im unteren Bereich der Schönheitsskala macht sich der Effekt noch deutlicher bemerkbar. Unattraktive Menschen müssen mitunter zwischen zehn und 16 Prozent Gehaltseinbußen in Kauf nehmen – unbewusst versteht sich.

„Beauty is Beastly“-Effekt

Psychologen erklären sich dieses Phänomen mit dem sogenannten „What-is-beautiful-is-good“-Stereotyp. Gut aussehenden Menschen werden unterbewusst positive Eigenschaften wie Belastbarkeit, Fleiß und Vertrauen zugeordnet.

„Attraktivität kann uns einen Produktionsvorteil verschaffen“, erklärt Johannes Krause von der Uni Düsseldorf, der auf diesem Feld empirisch forscht. „Der gut aussehenden Verkäuferin im Kaufhaus begegnet man positiv, weil man sicher ist, dass sie kompetent ist.“

Dass Kompetenz keine Frage des Aussehens ist, scheint der Mensch bisweilen zu vergessen. Und doch sind es in erster Linie Frauen, die sich bei diesem Thema häufig zu Unrecht verteidigen müssen.

„Frauen in männlich dominierten Berufen wird häufig nachgesagt, nur da zu sein, weil sie attraktiv sind“, sagt Krause. Wissenschaftler bezeichnen diesen Zustand gemeinhin als „Beauty is Beastly“-Effekt. Er steht für einen ernüchternden Teil von Erfolg: Man ist erfolgreich, erntet aber keine Lorbeeren für seine Arbeit.

© 2014 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der **Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG**

Verlags-Services für Werbung: www.iqm.de (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: **Content Sales Center** | **Sitemap** | **Archiv**

Realisierung und Hosting der Finanzmarktinformationen: **vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste AG** | Verzögerung der Kursdaten: Deutsche Börse 15 Min., Nasdaq und NYSE 20 Min.