



CAREERS LOUNGE – The place for you! > **Erfolg leben** >
 Gastbeitrag – Philip Semmelroth Turbos zum Erfolg: Mehr Zeit, mehr Kunden, mehr Gewinn

 **JETZT LOUNGIST WERDEN** **Kostenlos** in nur **30 Sekunden** registrieren!

Top-Vorteile sichern: Personal Scouting | Kontakt zu Wunscharbeitgebern | E-Bibliothek | Vortrags-Videos | Events

E-Mail-Adresse *

Vorname *

Nachname *

GASTBEITRAG VON PHILIP SEMMELROTH

» **Turbos zum Erfolg: Mehr Zeit, mehr Kunden, mehr Gewinn** «

Unternehmer werden auch deshalb Unternehmer, weil sie ihr eigenes Ding machen wollen. Das gilt auch für alle, die den Chefsessel anstreben: Sie haben Ideen im Kopf und wollen sie nach ihren Vorstellungen umsetzen. Das ist auch richtig so! Und doch: Keiner, der jemals etwas erreicht hat, hat das allein geschafft. Wer Erfolg haben will, muss nicht alle Rezepte neu erfinden. Sondern greift auch auf bewährte Strategien und Tipps zurück. Zum Beispiel auf diese hier:



Werden Sie zum Unikat.

1. Ein Weiser lernt aus den Fehlern anderer

Es klingt fast schon wie kalter Kaffee, dass wir Vorbilder brauchen, weil wir von ihnen besonders einfach und effektiv lernen. An dieser Weisheit ist aber jede Menge dran! Natürlich können wir auch durch eigene Erfahrungen sehr viel lernen. Das ist jedoch häufig mit Schmerzen und finanziellen Rückschlägen verbunden. Smarter ist es, durch Beobachtung zu lernen und von den Erkenntnissen anderer zu

profitieren. Nach dem Motto: Kluge Menschen lernen aus ihren Fehlern, weise aus den Fehlern anderer. (Und dumme wiederholen ihre Fehler, was für Unternehmer auf Dauer verheerende Folgen hat – aber das nur am Rande.)

Ich möchte betonen: Fehler zu machen, ist an sich nicht tragisch. Sie gehören zum Leben dazu. Auch ich würde in der Rückschau einiges anders machen. Das ist in Ordnung: Kritische Selbstreflexion bewahrt davor, noch einmal in dieselbe Falle zu tappen. Ansonsten haben diese Erfahrungen aber wenig Mehrwert für den Betroffenen. Umso interessanter sind sie für andere, die vor denselben Fragen stehen. Das erklärt auch den Erfolg der „Fuckup Nights“, in denen Menschen vor Publikum von ihren größten Flops erzählen. Wir sind daher gut beraten, von Vorreitern zu lernen. Es geht deutlich schneller und ist angenehmer, als selbst gegen Wände zu rennen.



Philip Semmelroth

Philip Semmelroth hilft Firmen, profitabler zu werden. Über viele Jahre entwickelte er in seinem IT-Unternehmen die 3P-Strategie; eine Methodik, die Mitarbeiter leistungsfähiger, Prozesse effizienter und Vertriebsserfolge planbar macht. Nach 22 Jahren verkaufte er sein Unternehmen erfolgreich an einen Investor, hält heute Keynotes und führt Coachings durch, um andere bei der Transformation zu einem vertriebsfokussierten Business zu unterstützen. Zu seinen Kunden gehören Unternehmen aus verschiedensten Branchen, er arbeitet national und international.

[Zur Website des Autors](#) 

2. Alles wird einfacher, wenn Sie sich weniger Gedanken machen, was andere über Sie denken

In unserer Gesellschaft wird Konformität belohnt. Wer mit dem Strom schwimmt und den Spielregeln der Gruppe folgt, bekommt weniger Probleme – ob in der Familie, in der Schule oder später im Job. Wer ausschert, wird anstrengend. Und sei es nur, dass er an der Sicherheitskontrolle am Flughafen A hinterfragt, warum er die Schuhe ausziehen soll, wo man das am Flughafen B doch anders handhabt.

Konformität entfernt uns von uns selbst. Das ist problematisch. In dem Moment, in dem wir uns zu stark durch externe Einflussfaktoren lenken lassen, spielen wir eine Rolle, die womöglich gar nicht zu uns passt. Das ist nicht nur unbefriedigend, sondern auch kein Zuckerschlecken. Ja, es ist sogar gefährlich, sein Glück von anderen abhängig zu machen. So werden wir in Schablonen gepresst, erfüllen Erwartungen, statt eigenen Interessen zu folgen. Viele Menschen erreichen niemals das Potenzial, das sie erreichen könnten, weil sie sich bei ihrer Entwicklung, der Umsetzung ihrer Gedanken und am Ende auch bei der Berufswahl zu sehr an den Erwartungen anderer ausrichten. Gerade Unternehmer und Erfolgssucher sollten Geradlinigkeit mitbringen, Ecken und Kanten haben und dazu stehen. Wenn wir authentisch sind, führt das zwar nicht zwingend dazu, dass wir Sympathie ernten, doch es weckt Zutrauen, weil es uns berechenbar macht.

Werden Sie zum Unikat

Wer zu sich selbst steht, wird zum Unikat und erhöht seinen Wiedererkennungswert – und damit seinen Marktwert. Auch Super-Promis werden von den einen geliebt, von anderen verabscheut. Bekannte Marken von Apple bis Red Bull haben überzeugte Anhänger und klare Gegner. Das sollte auch Karrierefans ermutigen, zu ihren eigenen Überzeugungen zu stehen: Wir müssen nicht alle begeistern. Es genügt völlig, die Hälfte der potenziellen Kunden zu echten Fans machen. Letztlich führt das nämlich zu sehr viel mehr Umsatz als laues Mittelmaß, das niemanden vom Hocker reißt. Fakt ist: Wer nach Erfolg strebt, wird Menschen enttäuschen – ob er will oder nicht. Und wenn es am Ende sowieso immer jemanden gibt, der blöd findet, was man tut, kann man diese Menschen auch getrost ignorieren. Wichtig ist, sicherzustellen, dass man selbst mit seinem Weg glücklich ist. Es darf nur um einen selbst gehen. Nur dann wird jeder so gut, dass man ihn nicht mehr ignorieren kann.

3. Die kommunikative Klinge schärfen

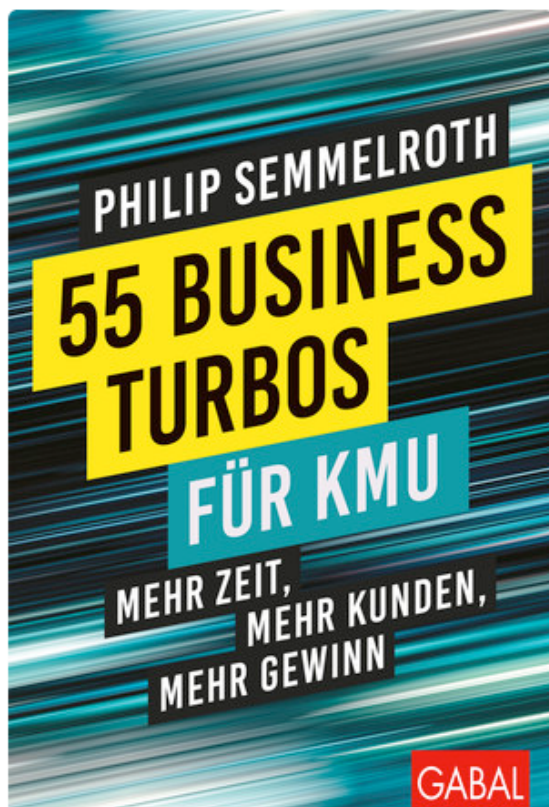
Kommunikation ist eine Waffe, die man durch jede Sicherheitskontrolle schleusen kann. Mit ihr kann man Menschen ins Handeln bringen, Ziele erreichen, Allianzen bilden, Zerstörung anrichten. Jeder kennt die Geschichte, dass ein Messer an sich weder gut noch schlecht ist. Allein der Mensch am Griff entscheidet darüber, wie er es einsetzt. Dasselbe gilt für die Sprache. Worte können ungeheure Wirkung entfalten, positiv wie negativ. Umso irrsinniger ist es, dass die wenigsten ihre Kommunikationsfähigkeit gezielt verbessern – selbst diejenigen nicht, deren beruflicher Erfolg eng damit verknüpft ist. So sollten etwa Führungskräfte unbedingt ihre kommunikative Klinge schärfen.

Dafür zwei elementare Hinweise:

- **Lautstärke schüchtert niemanden wirklich ein, sondern ist ein Zeichen von Schwäche.** Wer schreit, signalisiert, dass er die Kontrolle im Gespräch verloren hat. Er muss sich eingestehen, dass seine Argumente nicht die gewünschte Wirkung erzielen. In einem Akt der Hilflosigkeit versucht er daher, über mehr Dezibel doch noch sein Ziel zu erreichen. Wer ruhig und besonnen spricht, auf eine feste Stimme achtet und sich nicht in Rage bringen lässt, verbessert seine Chancen, am Ende das verbale Match zu gewinnen.
- **Es ist fatal, wenn der Chef seine Ideen als Erstes schildert,** obwohl man in einer Teambesprechung die Gedanken aller Mitarbeiter sammeln möchte. Allzu häufig starten Voreilige jedoch mit dem eigenen Standpunkt und fordern erst danach die Ideen anderer ein. Das bringt nichts. Kaum ein Mitarbeiter wird dann noch öffentlich abweichende Position beziehen. Brillanten Kommunikatoren gelingt es, erst einmal nichts zu sagen und nur zuzuhören, bis jeder sich unbeeinflusst geäußert hat. Dann können alle das Gesagte sammeln, verdichten und daraus eine Marschroute ableiten, die der Chef durch eigene Gedanken ergänzt.

Übrigens ist es häufig gar nicht so wichtig, WAS Sie sagen, sondern vielmehr, WIE Sie es sagen. Wir punkten schon dadurch, dass wir Selbstsicherheit ausstrahlen: Durch aufrechte Körperhaltung, gelassene Sprechweise und inhaltliche Klarheit signalisieren wir, dass wir wissen, was wir tun. Diese Sicherheit erlangen durch Übung, Routine – und gute Vorbilder.

Das Buch zum Thema



CAREERS LOUNGE BUCHTIPP:

Philip Semmelroth
55 Business-Turbos für KMU
Mehr Zeit, mehr Kunden, mehr Gewinn

272 Seiten (Gebunden)
 GABAL Verlag
 Vorwort von: Hermann Scherer

978-3-96739-034-6
 € 29,90 (D) | € 30,80 (A)
 Erscheinungstermin: 28.01.2021

https://www.careerslounge.com/erfolg-leben/gastbeitrag-philip-semmelroth-turbos-zum-erfolg-mehr-zeit-mehr-kunden-mehr-gewinn/?mtm_campaign=content-partner&mtm_kwd=gastbeitrag-philip-semmelroth-erfolg-unternehmer-fuehrungskraft