

Alles Kopfsache: Ziele setzen bringt Erfolg

LIV-Kompetenztag: Motivationstrainer Dirk Schmidt pocht auf Macht des Willens

Nürnberg (buc) – „Es ist alles reine Kopfsache: Der Wille schlägt das angeborene Talent um Meilen“, sagt Dirk Schmidt. Der über etliche Fernsehformate bekannte Motivationstrainer appellierte beim 8. Bäcker-Kompetenztag des Landesinnungsverbandes Bayern in Nürnberg an die gut 60 Teilnehmer, für den Erfolg im Betrieb täglich „den Schalter im Kopf umzulegen“. Wer sich zudem klare Ziele setze und den Mitarbeitern Begeisterung vorlebe, wachse mit jeder Herausforderung und gehe den Weg der Gewinner.

Der von LIV-Geschäftsführer Dr. Wolfgang Filter als „Motivations-Guru“ präsentierte Saarländer betreut auch viele deutsche Top-Sportler als Mental-



Der Weg zur optimalen, weil „unbewussten“ Kompetenz führt laut Dirk Schmidt über vier Stufen.

punkto Einstellung auch der selbstständige Bäckermeister etwas lernen, meint Schmidt. Die Biathlon-Weltcupsiegerin Magdalena Neuner etwa gab zu, den Kopf zu trainieren, sei „ein bisschen schwieriger als den Körper“. Der trainingsbesessene

ein gestöhntes „Das schaffe ich eh nicht“ typisch. Wer wirklich weiterkommen wolle, müsse diese Negativsätze umdrehen und für sich zum Motto erheben: „Ich schaffe es“, „Ich bin konzentriert“, „ich werde gewinnen“. Nur die positive Verinnerlichung solcher Gedanken, die man sich täglich 25 bis 30 Mal vorsage, ermögliche die Aufhebung von Blockaden, die uns das Unterbewusstsein auferlegt. So lassen sich seit Menschengedenken praktizierte und ggf. erfolghindernde Gewohnheiten ändern – „Gewohnheiten sind der stärkste Klebstoff, den wir haben“, scherzte der Referent.

Laut Dirk Schmidt formulieren 90 Prozent der Spitzensportler ihre Ziele schriftlich (vom Rest der Bevölkerung nur 3 Prozent), um sie besser zu manifestieren. Er sagt: „Wichtig ist, wo wir hinvollen.“ Und wie der Bogenschütze brauche der Mensch ein vorher benanntes Ziel.

Apropos: Nach Ansicht des 45-jährigen Fachmanns schwören erfolgreiche Menschen auf Ziele nicht nur, weil sie eine ideale Grundlage der Selbstmotivation sind. Sie geben auch dem Tun und Handeln einen Sinn, schützen vor Fremdbestimmung, stär-

ken die Selbstdisziplin gegen den berühmten „inneren Schweinehund“. Klare Perspektiven mobilisieren zudem Kräfte aus dem Unterbewusstsein, die das Denken, Fühlen und Verhalten zielorientiert organisieren. Ziele seien auch Voraussetzung dafür, Zeit und Energie auf wesentliche Dinge zu konzentrieren.

Wie formuliert man nun aber Ziele – wenn man z.B. bis zum Jahr 2021 der größte Bäcker am Ort werden oder bis zum Jahresende 2012 über 3 Mio. Euro Jahresumsatz in der Bäckerei erwirtschaften will? Schmidt gab dazu einige Tipps: Ziele sollten immer positiv formuliert sein – nicht als „Vermeidungs-“, sondern als „Anstrengungs-Ziele“. Sie sollten motivieren, herausfordern, erreichbar, glaubhaft und so konkret wie möglich sein (um keine „Fluchttüren“ offen



Gut gelaunt genießen: Eine genüssliche Rückenmassage gab's als Gruppenerlebnis gratis.

trainer. Seine Erfahrung daraus: „Ob Sie Kreisliga, Bundesliga oder Champions League spielen, entscheiden Sie selbst!“ Denn die Einstellung, der Trainingseifer, die Fähigkeit, sein Potenzial an Talent und Technik für ein Ziel zu aktivieren, seien das Wichtigste. Oder: „Gewonnen wird im Kopf“, wie auch das Motto seines mehrstündigen Seminars lautete. Von Größen des Sports kann in

ehemalige Fußball-Nationaltorhüter Oliver Kahn dagegen ist überzeugt: „Den Willen kann man trainieren wie einen Muskel.“ Und Hochspringerin Arianne Friedrich bereitete sich auf die Überquerung der „Schallmauer“ von 2 m mit dem positiven Suggestivsatz „Ich schaffe es“ vor. Diese Kraft der Suggestion ist laut Dirk Schmidt nicht zu unterschätzen. Für viele Menschen sei angesichts neuer Aufgaben

Gedanke
→
Wort
→
Handlung
→
Verhalten
→
Gewohnheit
→
Erfolg

Diese natürliche Kausalkette ist für Dirk Schmidt eines der Geheimnisse des Erfolges. Seine Schlussfolgerung daraus: „Wenn ich etwas drehen will, muss ich beim Gedanken anfangen!“ Nur die Umprogrammierung des Kopfs könne nachhaltig blockierende Gewohnheiten ändern, um erfolgreich zu sein.

zu lassen und aus der „Komfortzone“ zu locken). Gut seien auch ein zeitlich konkreter Rahmen und eine schriftliche Handlungsliste aller Maßnahmen auf dem Weg zum Ziel.

Ein besonderes Anliegen des Experten: „Visualisieren Sie Ihre Ziele. Es sind die Vorstellungskraft und der Glaube daran, was den Unterschied ausmacht.“ Wie Reinhold Messner, der sich den Weg und vor allem den Gipfel des Mount Everest immer wieder im „Kopfkino“ vorspiele,



Dr. Wolfgang Filter.

oder ein Formel-1-Fahrer, der die Rennstrecke in Gedanken abfähre – so könne jeder sich programmieren, Grenzen zu überwinden. Wer sich langfristige Ziele setze (z.B. beim Bäckereiumsatz), sollte jährlich einmal Zwischenbilanz ziehen und ggf. Kurskorrekturen vornehmen.

Motivation und Ziele braucht freilich nicht nur der Bäckereieinhaber – wie lasse sich das auf die Mitarbeiter übertragen, fragte eine Zuhörerin. Geld sei dabei nur kurzfristig eine Motivationshilfe und stehe laut Studien bei den meisten Angestellten erst an dritter bis sechster Stelle, antwortete der Referent. Langfristig müsse etwas nachhaltigeres her. Gut sei, mit den Beschäftigten zu reden, zu hören, was ihnen im Betrieb wichtig ist. Ob es eine Jahresfahrt mit allen Leuten aus Backstube oder Laden, ein

großes Essen oder ein Veranstaltungsbesuch ist: „100 Prozent der Leute kriegt man nie“, zeige die Erfahrung. Optimal sei, wenn der Chef wie ein Trainer („Wir wollen Meister werden“) eine überzeugende Vision vorgibt, die die Mitspieler dann zu ihrer eigenen machen.

Dirk Schmidt empfahl, das Motivationspotenzial der Mitarbeiter nicht zu unterschätzen. Grundsätzlich gelte im Mitarbeiter- wie im Kundengespräch die Devise: „100 Prozent geben, damit 80 Prozent ankommen.“ Begeistert zu sein von seinem Geschäft und seinen Ideen, dafür zu „brennen“, sogar wenn es mal nicht so gut läuft – und sich genauso stark weiter zu engagieren, wenn es gut läuft, das sei der Schlüssel. Seine humorvolle Vision des Erfolges in der Kundenbindung: „Wenn sich einer das Logo Ihrer Bäckerei auf den Arm tätowieren lässt, dann haben Sie's geschafft!“

Der Motivationsprofi gab seinen Zuhörern, die aus Bäckereien von Oberammergau bis Aschaffenburg, von Stuttgart bis Bochum in die Frankenmetropole gekommen waren, auch zahlreiche kleine Praxis-Tipps mit. So etwa den, die Mitarbeiter nicht mit zu vielen gleichzeitigen Än-



Fingerübung: Wer kann im flotten Lauf einen Tischtennisball vom Flaschenhals schnipsen? Das Gehirn spielt hier oft einen Streich. Fotos (4): Buchmann

Der Referent

Dirk Schmidt (Foto), 1966 in Saarbrücken geboren, begann als gelernter Industriekaufmann seinen beruflichen Werdegang als Verkaufsleiter eines Autohauses. 2003 wechselte er das Metier und wurde

Motivationstrainer für Verkauf und Sport. Als begeisterter Marathonläufer wurde das Sportmentalmotivator zu seinem Steckenpferd. Er begleitet heute Spitzensportler auf ihrem Weg

zum Erfolg und hält branchenunabhängig Vorträge und Seminare zu den Themen Motivation und Erfolgsstrategien vor Führungskräften wie Mitarbeitern von Unternehmen. Als Autor hat der Motivationsexperte bereits drei Bücher veröffentlicht – „Paul der Motivator“, „Die Kraft der Motivation“ und „Motivation – 88 Strategien, Impulse und Tipps für eine hohe Selbstmotivation“. Der durch TV-Sendungen bei RTL („Der Motivator“), SAT1, WDR, N24 und Kabel 1 bekannte Experte, Autor und Redner lebt heute in Düsseldorf. Text/Foto: Buchmann



derungen zu überfordern. Oder den, die eigene und die Kompetenz der Beschäftigten entwickeln zu helfen (steigert sich von der „unbewussten Inkompe-

tenz“ bis zur „unbewussten Kompetenz“, in der alles Fachliche selbstverständlich ist).

Mit Bonmots sparte der Autor und TV-Mann dabei nicht: „Wir wachsen mit Herausforderungen, nicht mit Dingen, vor denen wir weglaufen“, „Der Erfolgreiche hat Ziele, der Nicht-Erfolgreiche hat seine Gründe“, „Wir züchten unseren inneren Schweinehund selbst“ oder „Wer nicht verlieren kann, ist auf Dauer kein Gewinner“.

Wer auf den Geschmack gekommen ist: Auf seiner Internetseite (www.dirkschmidt.com, unter dem Reiter „kostenlos“) bietet Schmidt einen Gratis-Newsletter an, dessen Abonnenten täglich einen Motivationstipp zur Aufmunterung erhalten.