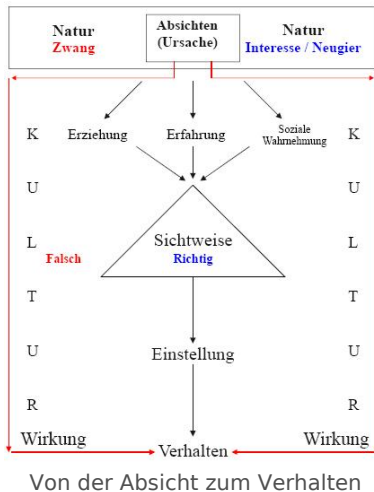


Die Ursachen des Erfolgs – Ein Geheimnis, oder ein Denkmuster nach dem UW Prinzip?

Datum: 03.02.2009 08:33

Kategorie: Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: Commit GmbH



Erfolg ist Zielerreichung und Misserfolg demnach Zielverfehlung. Ein Ziel entsteht nicht im Verhalten (Wirkung) sondern im Denken (Ursache für Verhalten). Der Weg zum Ziel, den man meist mit richtigem und falschem Verhalten beschreiten will, ist ein Weg, der den Misserfolg ernährt - oder auch den Verhaltenstrainer?!

Herr Anton Müller ist nur einer von 100 Außendienstmitarbeitern in einem pharmazeutischen Vertrieb. Seit Jahren ist er mit großem Abstand immer die Nr. 1 in der Rangliste aller Verkäufer. Er hat etwa 3 Millionen Euro mehr Umsatz als der zweitbeste Verkäufer. Müllers „Erfolgsgeheimnis“ ist nicht nur für die Umwelt ein Rätsel sondern auch für ihn selbst.

Anton Müller wirkt etwas exotisch, sein Verhalten passt in keine Schublade und jeder Verkaufstrainer würde Herrn Müller raten, erst einmal durch seine Schule zu gehen. Da der Erfolg auch den obersten Managern nicht unbekannt ist, möchte man natürlich 100 Anton Müllers im Verkauf haben, damit der Umsatz in die Höhe schnellte. Deshalb begeben sich Psychologen, Verkaufstrainer und speziell ausgebildete Führungskräfte gemeinsam mit Herrn Müller auf die Suche nach seinem „Erfolgsgeheimnis“. Leider führt diese Suche, die seit Jahren bei den Erfolgreichsten durchgeführt wird, zu keiner befriedigenden Lösung, da deren Verhalten nicht zu strukturieren und zu definieren ist.

Deshalb packt man den Erfolg von Anton Müller in die Rubrik der „Exoten“. Die Suche ist beendet, Müller wird ab sofort in Ruhe gelassen. Die Hauptsache ist, er bleibt weiterhin die Nummer Eins. Die Gruppe der „Exoten“ hat wieder einmal ein neues Mitglied dazu gewonnen.

Doch diese Vorgehensweise wirft einige Fragen auf:

- Ist es nicht eine intensive Untersuchung wert, dem „Erfolgsgeheimnis“ dieses Mitarbeiters auf die Spur zu kommen?
- Ist es nicht eine ausführliche Analyse wert, bei den „Exoten“ reproduzierbare Erfolgsfaktoren zu finden, die allgemein gültig sind und von jedermann anzuwenden wären?
- Sollte der Thematik von Ursache und Wirkung nicht viel mehr Platz eingeräumt werden?
- Wenn es kein zu definierendes erfolgreiches Verhalten gibt, welchen Wert hat dann Verhaltenstraining, das den Markt der „Fortbildungswilligen“ überschwemmt?

Der Erfolgsautor und Herzchirurg Dean Ornish („Revolution in der Herztherapie“) hat eine Heilmethode beschrieben mit einer reproduzierbaren Wirkung. Er sieht immer wieder die

Erfolge und die Wirkungen seiner Methode – Heilung ohne Operation. Er kennt aber nicht die Ursache dieser immer wieder zu beobachtenden Wirkung. Deshalb fordert er eine Wissenschaft, die sich das Ziel setzt, solche Phänomene zu untersuchen und Ursachenforschung zu betreiben.

Warum stellt niemand aus der Industrie dieselbe Forderung an die Experten? Warum sieht niemand die Notwendigkeit, die wissenschaftliche Aufschlüsselung nach den Ursachen von Erfolg zu betreiben?

Verhalten ist nur die Wirkung eines ursächlichen, spezifischen Denkens. Die Symptome verschiedenster Erkrankungen sind nur die Auswirkungen nicht erkannter Ursachen. Das Aufleuchten der „Kontrollleuchte“ im Auto ist nur die Wirkung einer unsichtbaren Ursache. Keiner käme auf die Idee, die „Kontrollleuchte“ aus zudrehen. Leider wird aber in anderen Lebensbereichen immer häufiger die „Kontrollleuchte“ ausgeschaltet, in der Hoffnung, der gewünschte Erfolg stellt sich ein. Die Beschäftigung mit den wirklichen Ursachen von Erfolg und Misserfolg bleiben nach wie vor auf der Strecke. Hier stellt sich die Warum Frage an den Experten – kann ich die Ursache nicht finden oder will ich die Ursache nicht finden?

Der Markt, der sich nur mit Wirkungen und Symptomen beschäftigt ist milliardenschwer – Erfolg für die Unternehmen – aber Misserfolg für das Individuum Mensch!

Das UW-Prinzip definiert die Ursachen für die individuelle Steuerung des Erfolgs. Es beinhaltet reproduzierbare Erfolgsfaktoren für alle Mitarbeiter in Unternehmen und Menschen in deren privatem Umfeld. Die Ursachen des Erfolgs basieren auf einem ganz bestimmten Denkmuster des Menschen. Ist das Ziel, die Ursachen des Erfolgs herausfinden, muss man sich mit diesem Denkmuster intensiv auseinandersetzen um das „Erfolgsgeheimnis“ transparent zu machen.

Tut man dieses nicht, bleibt jede Privatperson, jeder Mitarbeiter und jede Führungskraft im Sumpf von richtigen und falschen Verhaltensweisen stecken – und die Ursache des Erfolgs wird wieder in die Schublade der Exoten abgelegt.

Aber morgen findet das nächste Verhaltenstraining statt, obwohl es kein zu definierendes erfolgreiches Verhalten gibt. Das Training beschäftigt sich nur mit Wirkungen, aber verschlingt Tageshonorare von 5.000,00 € und mehr.

Weiterführende Informationen unter www.uw-prinzip.com

Diese Pressemitteilung wurde auf openPR veröffentlicht.

COMMIT GmbH
Poststraße 45
38704 Liebenburg
Tel.: 05346-912415
Fax: 05346-912416
Email: info@commitgmbh.de
Pressekontakt: Michael Gorsolke
Email: m.gorsolke@commitgmbh.de
www.commitgmbh.de

Die COMMIT GmbH, eine Vertriebsorganisation in Liebenburg hat die Bausteine Diagnose, Therapie und Kommunikation zu einem komplexen Konzept u.a. für Arztpraxen und andere

therapeutische Einrichtungen zusammen geführt. Das Prinzip Ursache und Wirkung ist wesentlicher Bestandteil bei der Betrachtung des Menschen als biologisches System und den Krankheitsursachen.

Ein eigens entwickeltes Kommunikationsprinzip erklärt die grundlegenden Prozesse von Denkweisen (=Ursache) und Verhalten (=Wirkung). In Seminaren und Workshops können Interessenten, Therapeuten und Patienten die Zusammenhänge detailliert erfahren und somit einen großen Nutzen für den persönlichen als auch beruflichen Bereich erfahren.