„Das Schlüsselwort zum Erfolg heißt: Klarheit"

Wer ihn wirklich will und weiß, wie er aussehen soll, kann ihn haben: Erfolg. Doch was steckt hinter diesem begehrten Begriff und was haben Visionen mit Erfolg zu tun? Wirtschafts-News im Gespräch mit dem Berater, Coach, Inspirator und Erfolgs-Experten Heinz Meloth.

Wirtschafts•News: Herr Meloth, mal ehrlich: Warum springen Sie von einem 15 Meter hohen Pfahl?

Heinz Meloth: Seit drei Jahren mache ich eine Ausbildung an der Anthony Robbins Master University. Anthony Robbins ist einer der weltbesten Management-Trainer und -Coaches. Für den letzten Ausbildungsabschnitt war ich auf die Fidjis eingeladen, um dort die Erfolgsmethoden an mir selbst zu prüfen. Und am ersten Tag hieß es: „Tomorrow we go to the pole." Morgen steigen wir auf den Pfahl. Ich wusste gar nicht, was auf mich zukommt…

Wirtschafts•News: Ihr Video dazu beweist jedenfalls, dass Sie gesprungen sind.

Meloth: Ja, ich bin auf einen 15 Meter hohen Telegrafenmasten geklettert, habe oben frei gestanden und bin dann noch an ein Trapez gesprungen. Es war eines der signifikantesten Erlebnisse dieser Art für mich! Wir waren 18 Leute, ich war die Nummer 15 und übrigens auch der Älteste und Schwerste in der Gruppe. Hinzu kommt, dass ich aus meiner Jugend eine traumatische Höhenangst mitbringe. Aber in der Vorbereitung habe ich entschieden, hinaufzuklettern und zu springen und dann bin ich gesprungen.

Wirtschafts•News: Das heißt, die eigentliche Herausforderung ist nicht der Sprung, sondern sich dafür zu entscheiden.

Meloth: Absolut! Es ging gar nicht nur darum, den Pfahl zu überwinden, sondern darum, herauszufinden, was man mit Entscheidungen, der Kraft der Gedanken und zielführenden Handlungen erreichen kann. Das war wirklich die stärkste Erfahrung: Entscheide dich – wirklich! Und dann mach's! Dabei muss ich immer wieder an den bekannten Satz von Henry Ford denken: „Ob du glaubst, du schaffst es oder du glaubst, du schaffst es nicht. Du hast immer Recht" So wahr!

Wirtschafts•News: Wenn ich mich also für etwas entscheide und daran glaube, dann bekomme ich es auch?

Meloth: Sie müssen wissen, was Sie wollen. Dann prüfen, ob Sie es wirklich wollen. Sich dann dafür entscheiden, auch den dazu nötigen Einsatz zu bringen, das heißt aktiv zu werden. Und noch bevor Sie beginnen, muss in Ihren Gedanken das Ziel zweifelsfrei erreicht sein. Und wie gesagt, das Glauben ist ganz wichtig, aber das Tun noch wichtiger!

Wirtschafts•News: Das klingt so einfach.

Meloth: Ist es im Grunde auch. Durch meine persönlichen Erfahrungen und die Arbeit als Erfolgscoach weiß ich jedoch, dass gerade der erste Teil – also das Wissen, was ich wirklich will – oftmals der schwierigste Teil ist. Denn wir haben auf der einen Seite ungezählte Möglichkeiten, auf der anderen Seite ist jeder geprägt durch Erlebnisse der Kindheit, Erziehung und bisherige Lebenserfahrungen und nicht zuletzt vom kulturellen und gesellschaftlichen Einfluss, den wir täglich in breiter Medienvielfalt – oft indirekt und unbewusst – erleben. Darin liegen auch die Risiken einer Verführung. Was ich in meinem Leben wirklich will, ist deshalb oft gar nicht so leicht zu erkennen. Das Schlüsselwort heißt Klarheit.

Wirtschafts•News: Sie sind Erfolgscoach, sprechen viel über Erfolg. Was ist Erfolg?

Meloth: In unseren Breitengraden wird Erfolg, leider, häufig nur materiell definiert. Für mich ist Erfolg viel mehr. Ich lehne mich gerne an die Formulierung meines Freundes Prof. Dr. Hardy Wagner an: **„Erfolg ist die persönliche Zufriedenheit aus Art und Grad der Zielerreichung".** Da ist für mich alles drin. Entscheidend ist als Ergebnis die Zufriedenheit. Ich muss also schon mindestens wissen, wie sich Zufriedenheit anfühlt beziehungsweise was ich dazu brauche. Dann kommt die Zielerreichung, die setzt natürlich ein Ziel voraus, das ich erreichen kann. Es braucht also immer ein Ziel. Ein Ziel ist kein Wunsch und kein Traum, sondern ein klar festgelegtes, messbares Ereignis in der Zukunft, das ich – natürlich – für erreichenswert halte. Sprich: Ich muss es wirklich wollen. Dann bleiben noch die Art und der Grad der Erreichung. Das heißt, damit daraus ein Erfolg wird, muss die Messbarkeit in der Art, wie ich das Ziel erreicht habe und natürlich auch der Grad, wie viel des angestrebten Ziels ich – hoffentlich alles – erreicht habe, gegeben sein.

Wirtschafts•News: Erfolg ist demnach eine sehr subjektive Sache.

Meloth: Eindeutig ja: Erfolg bedeutet für jeden etwas anderes. Diese Art der Erfolgsdefinition gilt selbstverständlich nicht nur für persönlichen Erfolg, sondern genauso für Erfolge im Geschäftsleben, sei es ein Umsatzziel, ein Wachstumsziel oder jede andere Art von Produkt- oder Unternehmensentwicklung. Es muss keinesfalls immer um Maximierung gehen, es geht um positive Entwicklung, die kann sich auch in Minimierung darstellen. Kurz: Es geht immer um Optimierung, orientiert am übergeordneten Ziel.

Wirtschafts•News: Aber braucht man dafür einen Coach?

Meloth: Nicht unbedingt. Wir leben in einer komplexen, dynamischen und immer schneller werdenden Welt. Und auf die Anpassung in dieser Geschwindigkeit ist unsere Kultur nicht vorbereitet. Wir sind auch dafür nicht wirklich ausgebildet. Viele Menschen fühlen sich überfordert und beschäftigen sich überwiegend mit der Bewältigung des Alltags. Zeit, Kapazität und Energie für die bewusste Gestaltung der Zukunft bleibt für das Individuum nur sehr selten. In meiner Tätigkeit als Berater für strategisches Business-Development stelle ich immer wieder fest, dass auch im Unternehmensalltag oft das Dringende, den Arbeitsalltag bestimmende, dem Wichtigen, also dem die Zukunft bestimmenden Part, den Vorrang nimmt. Hier nehmen Einzelpersonen ebenso wie Unternehmen gerne die Unterstützung von externen Spezialisten in Anspruch. Denn gemeinsam mit einem Coach ist es einfacher, den Blickwinkel zu wechseln und damit die Situation auch einmal „von außen" zu betrachten, anders zu bewerten und dann daraus auch neue, bessere Entscheidungen zu treffen.

Wirtschafts•News: Sie unterstützen also andere Menschen damit, diese Komplexität besser bzw. leichter zu bewältigen. Wie kommt Heinz Meloth selbst da durch?

Meloth: Wie gesagt, mit Klarheit und Fokus auf das strategische Ziel, das ich erreichen will. Immer wieder die Frage: Was genau ist das Ziel? Wenn ich das weiß, kann ich den aktuell größten Engpass – also die nächstliegende größte Hürde – finden und an deren Überwindung arbeiten. Kurzum: Wenn ich genau weiß, was ich will, gilt es zu erkennen, was mich davon abhält und dann die „Erfolgsblockaden" eine nach der anderen zu lösen.

Wirtschafts•News: Woher weiß man, was richtig ist und was falsch?

Meloth: Die Antwort auf Ihre Frage trifft mein Jahresmotto für 2012: „Ein Drittel weniger für ein Drittel besser". Das setze ich dieser turbulenten Welt entgegen. Ich überlege schon am Vorabend und definiere dann spätestens jeden Morgen an meinen Zielen orientiert, welches Ergebnis das wichtigste dieses Tages ist und erstelle daraus dann meine Aufgabenliste. Es geht nicht um richtig oder falsch, sondern um zielführend oder eher ablenkend. Das gilt für persönliches ebenso wie für berufliches. Damit stelle ich sicher, dass ich jeden Abend beruhigt einschlafen kann, mit dem Gedanken, die wichtigsten Dinge erledigt zu haben. Auch wenn von den weniger wichtigen Dingen etwas liegen geblieben ist – wir gehen ja immer schlafen und haben nicht wirklich alles erledigt.

Wirtschafts•News: Nicht alles erledigt haben, aber trotzdem zufrieden einschlafen – wie sieht hier die Bewertung Ihrer Tagesergebnisse aus?

Meloth: Die Tagesergebnisse ergeben sich aus meinen Zielen und diese sind die Zwischenschritte auf dem Weg zu meiner Vision. Die Vision ist wichtig, weil sie mich bewusst und unbewusst leitet, motiviert und zu Handlung anspornt und die Energie dafür freisetzt. Die Vision muss klar sein. Vision ist die übergeordnete Größe und kommt von „visio", also sehen – womit wir wieder bei der Klarheit wären. Mir begegnen immer wieder Menschen, die statt einer starken Vision eine Fata Morgana, einen wandernden Horizont oder ein Nebelfeld haben. 2008 habe ich beschlossen, meinen 15 Jahre währenden Vorstandsjob an den Nagel zu hängen und meine dritte Karriere zu starten mit der Vision, in den nächsten 15 Jahren meines beruflichen Engagements bewusst Spuren zu hinterlassen, indem ich viele Menschen dabei unterstütze, ihren persönlichen Erfolg zu steigern. Ich bin auf einem guten Weg und fühle mich sehr wohl dabei. Mein Leben hat einen Sinn und die Erfolgserlebnisse, die ich schaffe, führen zu Glücksgefühlen und erzeugen neuen Ansporn für weitere Erfolge, denn Erfolg ist schließlich der Vater des Erfolges.

Wirtschafts•News: Wir danken Ihnen für das Gespräch.

Redaktion I.B. – Foto W.B.

Heinz Meloth, 61, ist Berater, Coach und Inspirator. Als Experte für Erfolgssteigerung sind seine Schwerpunkte die strategische Geschäftsentwicklung in Unternehmen und die Potenzial-Entwicklung bei Personen. Ursprünglich kommt er aus dem Vertrieb von Investitionsgütern und hat sich nach seiner Ausbildung bei Mercedes-Benz in mehreren Unternehmen vom kleinen Junior-Verkäufer zum Verkaufsleiter, Geschäftsführer und schließlich zum Vorstand eines Global Players hochgearbeitet. Seit dem Jahr 2000 hat er sich nicht mehr nur vorwiegend mit Märkten und Produkten befasst, sondern sich ganz intensiv mit den „Erfolgs-Faktoren des Menschen" beschäftigt. Er hat eine Reihe von Ausbildungen bei internationalen Instituten besucht und sich als zertifizierter Trainer und Coach weiterqualifiziert, noch einmal für zwei Jahre die Uni besucht, um „Sozial-Kompetenzen" zu studieren. Heute versteht er sich als Unterstützer, der wie ein Lotse für seine Klienten auf schwierigen Wegstrecken sein Wissen einbringt und hilft, Potenziale besser freizulegen und optimal zu nutzen. Seine Erkenntnisse und Thesen hat er in seinem Buch „Erfolg ist eine Dauerwelle – Fokussierung bündelt die Energie zum Lebens-Erfolg" veröffentlicht. (ISBN-10: 3868586229) Neben seinen beruflichen Aufgaben ist Meloth auch seit Jahren im Vorstand des Marketing-Club Mainz-Wiesbaden tätig. 2001 hat er die gemeinnützige Mainzer Bildungs-Stiftung „STUFEN zum ERFOLG" mitgegründet und diese dann auch als Vorsitzender des Vorstandes für fünf Jahre geleitet. Heinz Meloth ist seit 37 Jahren verheiratet, hat zwei Kinder und drei Enkelkinder.

i www.HeinzMeloth.com ▪ HM@HeinzMeloth.com ▪ Büro: 55130 Mainz ▪ Zukunftstraße 42 ▪ tel: 0 61 31 / 98 68 33