

# Verbindlichkeit: Wirkungsvoll, selten und Wachstumsgarant

von Fabian Vollberg

## Kurzübersicht

- o Wenn wir alle verbindlich wären, würde jede Organisation und jedes Individuum kontinuierlich wachsen.
- o Meist stehen Umsetzungsengpässe dem Wachstum im Wege.
- o Ein guter Teil jedes Erfolges, liegt darin, einfach zu tun, was man zugesagt hat.



Wenn wir alle verbindlich wären, würde jede Organisation und jedes Individuum kontinuierlich wachsen.

Wir würden die überfällige Strategiewerkstatt erledigen, nach Empfehlungen fragen, um zu schwierig zu erreichenden, aber hoch attraktiven Neukunden zu gelangen, wir würden Angebote systematisch nachfassen, unsere Vertriebsfähigkeiten weiter trainieren und hätten ein ordentliches Büro, weil das überfällige Aufräumen stattgefunden hätte. Die Aufzählung ist beispielhaft, aber die meisten Menschen, mit denen wir arbeiten, haben einen solchen „Sollte“-Stapel. Und: Natürlich haben nicht nur Klienten dieses Thema – wir kennen es aus eigenem Erleben und haben Wege gefunden, damit immer besser umzugehen.

Der Grund dafür, dass Aufschieberitis regelmäßig die Wachstumsbremse Nr. 1 ist, liegt darin, dass der überwiegende Teil der Hindernisse zwischen dem heutigen Zustand und dem angestrebten Morgen aus Umsetzungs- und nicht aus Erkenntnisproblemen besteht. Wir wissen, was wir tun sollten, beschäftigen uns aber mit anderen Themen und Aufgaben und investieren die weitere Energie darin, Entschuldigungen zu finden – vor uns selbst und vor anderen. Wenn wir dieses Grunddilemma erkennen und annehmen, kann man sich systematisch mit der Lösung beschäftigen.

Wir haben viele Muster festgestellt, die zur berühmten Aufschieberitis führen – drei ausgewählte Muster und Ansätze diese zu lösen, finden sich nachstehend.

- o **Es steht objektiv zu viel auf der „Sollte“-Liste, was „eigentlich“ mit einem Bekenntnis versehen ist, sich darum zu kümmern.** Einem Kunden wurde ein Konzept außer der Reihe zugesagt, der Führung, dass man neue strategische Kunden via Empfehlungen erschließen wird, den Mitarbeitern wird das Commitment zu regelmäßigen Führungsgesprächen gegeben, man selbst strebt an, Seminare zu besuchen, um auch persönlich weiter zu wachsen usw. In dieser Situation ist eine Bestandsaufnahme angesagt, welche Zusagen man

eingegangen ist und was man „eigentlich mal tun sollte“. Nichts anderes geschah und geschieht in vielen unserer erfolgreichsten Vertriebsprojekte: Ausgehend von den strategischen Zielen, wählen und priorisieren wir hart und konsequent mit unseren Klienten, welche „Muss“-Themen bestehen bleiben und welche Themen zum jetzigen Zeitpunkt eben nicht dran sind. Wir operationalisieren und planen die Themen realistisch auf und alles, was nun nicht mehr getan wird, löschen wir im übertragenen Sinne aus dem zur Verfügung stehenden Arbeitsspeicher. Notwendigen Gespräche darüber werden mit Stakeholdern geführt und im Anschluss kann fokussiert gearbeitet werden.

- o **Man widmet sich lieber anderen, ebenfalls wichtigen und dringenden Themen.** Ebenfalls ein höchst menschliches Phänomen besteht darin, sich trotz bester Absichten nicht um die wesentlichen Muss-Themen zu kümmern – meist ist der Grund in Angst und Unsicherheit zu finden. Ein erster Hebel damit umzugehen, liegt im Bereich des intrinsischen Antriebs. Wenn ein Thema als richtig erkannt wurde und auf den Muss-Stapel gelegt wurde, lohnt es sich zu fragen „Warum ist dieses Thema wichtig?“. Erst in der Antwort auf die Frage nach dem Warum (idealerweise sieben Mal gestellt) liegt die eigentliche Motivation die Arbeit auch zu erledigen.
- o **Zu hohe Leidenschaft und/oder Toleranz.** Manchmal reicht auch die Antwort auf die Frage nach dem „Warum“ nicht, um die notwendige Energie zu entfalten. Hier ist Führung und Selbstführung gefragt: Wie viel bin ich bereit zu akzeptieren und zu tolerieren, bis ich bewusst eingreife und gegebenenfalls von Sog auf Druck umschalte? Wir setzen in jedem unserer Projekte auf Sog – manchmal muss jedoch für eine (meist sehr kurze) Frequenz von Seiten der Führung umgeschaltet werden. Denn nur, wenn man bereit ist, konsequent und immer wieder außerhalb der Komfortzone Themen zu erledigen, ist kontinuierliches Wachstum möglich – hier für ist manchmal ein kleiner Schubs hilfreich und gut.