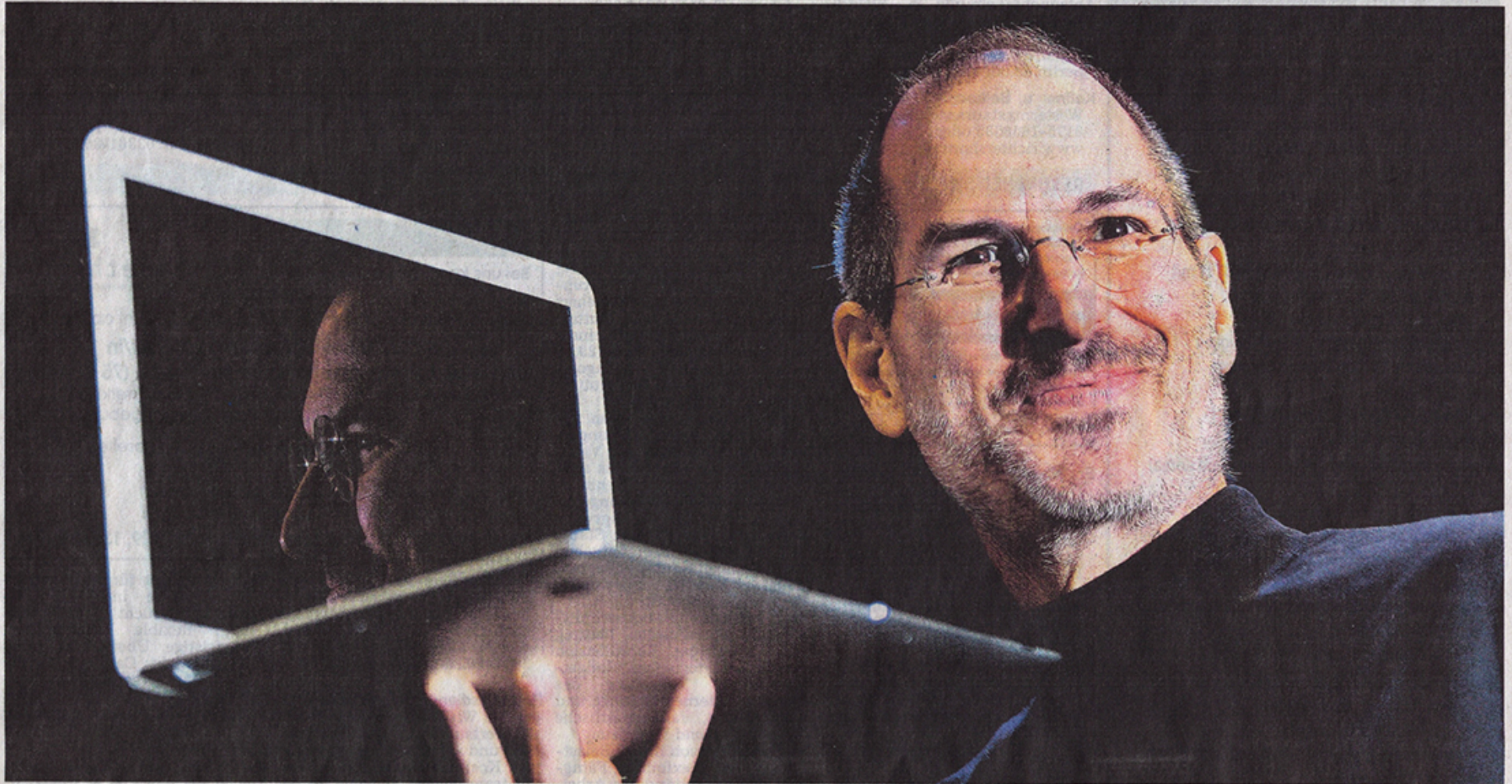


ARBEITSLEBEN

Setze dir größere Ziele

Autor Rainer Zitelmann analysierte die Biografien von 50 Business-Stars – und leitete daraus Erfolgsgeheimnisse ab



DPA

Steve Jobs hatte als Apple-Gründer und -Geschäftsführer großen Erfolg. Seine und andere Business-Biografien inspirieren und ermutigen dazu, sich selbst im Job größere Ziele zu setzen.

Steve Jobs, Arnold Schwarzenegger und Madonna waren beziehungsweise sind zweifelsohne erfolgreiche Persönlichkeiten. Solch steile Karrieren sind allerdings nur wenigen Menschen beschieden. Von den „Erfolgsgeheimnissen der Sieger“ kann sich jedoch jeder Berufstätige inspirieren lassen, folgt er dem Rat des Autors Rainer Zitelmann, sich größere Ziele zu setzen.

Herr Zitelmann, Sie fordern Ihre Leser dazu auf, möglichst hoch hinaus zu wollen – warum nicht etwas weniger bescheiden?

Ich möchte mit einem Zitat von Michelangelo antworten: „Die größte Gefahr besteht für die meisten von uns nicht darin, ein Ziel zu hoch anzusetzen und zu scheitern, sondern es zu niedrig anzusetzen und es zu erreichen.“ Überlegen Sie einmal: Was muss es für ein schmerzhaftes Gefühl sein, wenn Sie alt geworden sind und sich selbst fragen, ob Sie nicht wesentlich mehr hätten erreichen können, wenn Sie mehr gewagt hätten. Warum setzen sich die meisten Menschen nicht größere Ziele? Vielleicht aus Angst davor, dass sie sie nicht erreichen und enttäuscht werden? Dann möchte ich noch ein Zitat anfügen. Goethe sagte: „Niemand weiß, wie weit seine Kräfte gehen, bis er sie versucht hat.“

In Ihrem Buch analysieren Sie die Strategien der Siegertypen. Welche sind das?

Es geht weniger um Strategien als um Einstellungen, die für den Erfolg verantwortlich sind. Das Wichtigste ist, den Mut zu haben, anders zu sein und unabhängig

Zur Person

Rainer Zitelmann ist Inhaber eines Beratungsunternehmens für Immobilien- und Fondsgesellschaften. Bevor er sich in diesem Sektor vor inzwischen zwölf Jahren selbstständig machte, war der promovierte Historiker Journalist und Cheflektor in



PRIVAT

einem großen deutschen Verlagshaus. Zitelmann ist zudem Autor zahlreicher Bücher – unter anderem des Werkes „Setze dir größere Ziele! Die Erfolgsgeheimnisse der Sieger“, Ambition Verlag, Berlin (2011), 304 Seiten, 24,99 Euro.

zu denken. Wenn sich das mit Begeisterungsfähigkeit und Selbstdisziplin paart, sind wichtige Voraussetzungen für den Erfolg genannt. Zudem beginnt alles damit, dass man weiß, was man will, und es wagt, sich große Ziele zu setzen.

Sie haben 50 Biografien außergewöhnlich erfolgreicher Menschen untersucht. Sind die Geheimnisse dieser herausragenden Persönlichkeiten auch für Otto-Normal-Arbeitnehmer umsetzbar?

Ich möchte vor allem jeden bitten, sich selbst auf gar keinen Fall als „Otto-Normal-Arbeitnehmer“ zu sehen, sondern als einen einzigartigen Menschen mit Begabungen, die es zu entdecken und zu entfalten gilt.

Sie knöpfen sich die Erfolgsverwöhnten vor. Doch wer großen Ruhm, mehr Macht oder viel Geld will, kann scheitern. Kann man auch zum Umgang mit beruflichen Krisen etwas von den Siegern lernen?

Auf jeden Fall. Die Erfolgreichen, die ich in meinem Buch beschreibe, haben viele Niederlagen erleiden müssen. Aber sie haben anders darauf reagiert als viele andere Menschen. Sie haben mehr Ausdauer und Frustrationstoleranz gezeigt und sind schneller wieder aufgestanden.

Welches prominente Beispiel fällt Ihnen dazu ein?

In meinem Buch schreibe ich viel über Steve Jobs. Er hatte unglaublich harte Rückschläge wegzustecken, ist sogar aus der von ihm selbst gegründeten Firma herausgeflogen. Aber er hat nicht aufgegeben – und Apple schließlich zur wertvollsten Firma der Welt gemacht!

Sich größere Ziele zu setzen, völlig auf deren Umsetzung fokussiert zu sein, die Bereitschaft anzuecken, das klingt nach verbissenem und kompromisslosem Einzelkämpfertum ...

Als verbissener Einzelkämpfer erreichen Sie gar nichts. „Meinen Erfolg im Leben verdanke ich vor allem meinem Vertrauen in Menschen und meiner Fähigkeit, in anderen Vertrauen zu mir zu wecken.“ Das hat Rockefeller gesagt, der reichste Mensch der Geschichte. Und es stimmt: Wenn es Ihnen nicht gelingt, das Vertrauen von Menschen zu gewinnen, werden Sie niemals Erfolg haben.

Sie heben die Fähigkeit zum disziplinierten Arbeiten Ihrer Business-Stars hervor. Reden Sie damit der Selbstausbeutung das Wort?

Disziplin besteht auch darin, zu wissen, wann man sich erholen und entspannen sollte – und das auch zu tun. Das letzte Kapitel meines Buches ist dem Thema Spannung und Entspannung gewidmet. Wer effizient und viel arbeitet, der muss Gegenpole schaffen. Gelingt ihm das nicht, wird er einen Burn-out erleiden, wie das manchen erfolgreichen Menschen bereits passiert ist. Man sollte sich diese Erfahrung ersparen und rechtzeitig gegensteuern.

Die Liste Ihrer Sieger reicht vom saudischen Prinzen Alwaleed bis zum Facebook-Gründer Mark Zuckerberg. Welche Biografie hat Sie am meisten beeindruckt?

Die von Arnold Schwarzenegger. Er kam aus einfachen Verhältnissen, hat in ganz unterschiedlichen Bereichen Karriere gemacht – zunächst als Bodybuilder, dann als Filmstar und schließlich als Politiker. Von seiner Einstellung kann jeder viel lernen.

Interview: Andrea Frey