

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ZKZ 66685

DR. ANTON HOFREITER

„WER ARM IST,
DER IST NICHT WIRKLICH
FREI UND
GLEICHBERECHTIGT“



Pit Gleim:
Networken schafft ein Stück
Lebensqualität



Ingolf Winter:
Macht aus Waisenkindern
Botschafter für die Natur
Afrikas



Charly Wiederkehr:
Jetzt kommt BIG POWER, die
„Eierlegende Wollmilchsau“



Carsten Maschmeyer:
Die „Millionärsformel“,
der Bestseller exklusiv in
der Network-Karriere



NETWORK-
KARRIERE
VERBINDET



40 PROZENT MEHR VOM LEBEN

Multitasking ist in. Wir unterliegen der Annahme, wir könnten wirklich mehrere Dinge parallel erledigen. Und das mit hoher Qualität. Wir beginnen mit Multitasking, bearbeiten mehrere Aufgaben parallel, werden hektisch. Abends sind wir oft erschöpft von der Flut an Aufgaben, durch die wir uns heute wieder gekämpft haben.

Dabei ist es ein absoluter Mythos, dass wir durch Multitasking mehr erreichen. Es ist bewiesen, dass wir einen Leistungsabfall von 40 Prozent erleiden, wenn wir an mehreren Themen gleichzeitig arbeiten. So kommen Forscher der Universität Utah zu dem Schluss, dass Telefonieren während des Autofahrens einer Alkoholfahrt mit 0,8 Promille gleichzusetzen ist. Was würden Ihre Partner denken, wenn Sie Ihre Geschäftspräsentationen alkoholisiert abhalten würden?

Es gibt einen einfachen Weg, um Ihre Produktivität und Effektivität um bis zu 40 Prozent zu steigern: diszipliniertes Single Tasking. Das bedeutet, dass Sie Ihren eigenen Fokus schärfen und jede Aufgabe einzeln angehen. Wenn Sie sich für eine bestimmte Zeit nur einer Sache annehmen, erreichen Sie dadurch, dass Sie im Endeffekt viel weniger Zeit brauchen als andere. Ich lade Sie ein: Machen Sie jedes einzelne To-Do zum Mittelpunkt Ihrer Aufmerksamkeit, zum Zentrum Ihres Universums – bis dieses erledigt ist. Dies ist die Kunst, einen kristallklaren Fokus zu setzen. Weniger Stress – mehr Output!

Single Tasking in Action

Wenn Sie eine Aufgabe beginnen, führen Sie diese auch konsequent zu Ende – kaum ein einzelnes To-Do dauert länger als eine Stunde. Es ist wissenschaftlich belegt, dass Sie



jedes Mal ungefähr 15 Minuten benötigen, um sich in einen komplexen Zusammenhang wirklich hineinzudenken und sich darauf konzentrieren zu können. Die in der Industrie als Rüstzeit bekannte Vorarbeit ist ein Zeitdieb und gleichzeitig ein absoluter Vernichter Ihrer Wirksamkeit. Lernen Sie „Nein“ zu sagen. Dieses Wort allein ist der effektivste Weg, Hektik auszubremsen, bevor Sie überhaupt in Stress und Multitasking verfallen. Es ist weder unfreundlich noch autoritär oder egozentrisch, wenn Sie entscheiden, sich komplett zu fokussieren, um Ihre aktuell brisante Herausforderung zu lösen. Unser täglicher Ablauf muss von Konzentration geleitet sein. Ganz abgesehen davon – müssen Sie wirklich jede Aufgabe sofort angehen?

Der schnellste Weg, dies in die Praxis umzusetzen: Deaktivieren Sie die

Push-Funktion auf Ihrem Smartphone und Laptop. Das bedeutet Sie empfangen E-Mails, WhatsApps, Facebook und Co. genau dann, wenn Sie sich aktiv damit beschäftigen möchten. Auf diese Art und Weise reduzieren Sie Ablenkungen auf ein Minimum und halten Konzentration sowie Fokus auf hohem Niveau. Zusätzlich sparen Sie auch eine Menge Zeit, indem Sie dem Reflex widerstehen, jede Nachricht zu lesen, zu verstehen, nur, um sich dann zu denken – das mache ich später. Einzeln betrachtet sind das 30 Sekunden pro Nachricht oder fünf Minuten für einen Gefallen. Doch wenn Sie dies auf 100 Nachrichten und drei, vier Gefallen täglich hochrechnen, gewinnen Sie zwei wertvolle Stunden pro Tag. Bei durchschnittlich sieben Stunden Schlaf gewinnen Sie dadurch mehr als zehn Prozent an Zeit – Tag für Tag.

Arbeiten wie ein Top-Manager

Es ist durch eine Reihe an Studien belegt, dass besonders erfolgreiche Manager ein ausgeprägtes Bedürfnis nach exzellenten Ergebnissen haben. Gleichzeitig zeichnet es diese aber auch aus, dass sie nur ein mittleres Verlangen danach haben, die Arbeit auch selbst zu erledigen. Für Sie bedeutet dies: Setzen Sie sich Prioritäten und beschäftigen Sie sich ausschließlich mit den Themen, die Ihnen im Moment am erfolgversprechendsten erscheinen. Sie haben jemanden in das Geschäft eingeladen und er sagt Ihnen mehrfach ab – setzen Sie einen Haken dahinter und marschieren Sie weiter. Mit jedem Mal Nachfassen verlieren Sie Zeit für neue Erstkontakte. Überlegen Sie sich, „Was in der

und Twitter veröffentlichen lassen. Gerade wer viel mit Facebook arbeitet, kann stark profitieren. Lassen Sie Facebook Ihren Freunden zum Geburtstag gratulieren, posten Sie im Turnus Ihrer Wahl Motivationsbilder oder -artikel – ohne, dass Sie sich selbst fünfmal durch all Ihre Accounts klicken müssen. Ihr Unternehmen hat einen Blog? IFTTT teilt diesen stets sofort mit Ihrem Netzwerk. Auch über Social Media hinaus lassen sich beinahe sämtliche Routinejobs eines jeden Vertriebspartners wie Terminvereinbarungen, Datensicherungen oder das Erstellen von Mailing- und Telefonlisten automatisieren. Das bedeutet für Sie: mehr Zeit, sich auf die Themen zu

fokussieren, durch die Sie direkt Umsatz machen.



Vergangenheit hat mir keinen oder wenig Erfolg gebracht?“ Streichen Sie diese Aktivitäten und arbeiten Sie an Ihren Top-Prioritäten. 17 offene Projekte gleichzeitig zu managen, führt regelmäßig zu Überforderung und verleitet automatisch zu Multitasking. Vergangenes ist vorbei. Gehen Sie mit aller Kraft nach vorne.

Lifestyle 4.0

Einer der Megatrends und Buzzwords im 21. Jahrhundert ist Automatisierung. In der Industrie noch eine Herausforderung, für Social Media-Profis bereits Realität. Parallel auf allen Kanälen zu posten, lesen und schreiben kostet Zeit und Nerven. Das Stichwort, um mehr mit nur einer Aktivität zu erreichen, ist Automatisierung. Ihr Laptop wird nicht für Sie verkaufen können, aber es nimmt Ihnen mit den richtigen Einstellungen vor allem in Social Media eine Menge Arbeit ab. Die mächtigsten digitalen Werkzeuge hierfür sind If This Then That (IFTTT) und Zapier. So können Sie beispielsweise Ihr neuestes Video auf YouTube automatisch auf Facebook, Instagram

Unsere täglichen Arbeiten sind ein Marathon und kein Wettrennen. Selbstverständlich ist es nicht zielführend, unter Zeitdruck auf einem Event eine Planungssitzung abzuhalten, wie beispielsweise die Videotechnik am besten zu programmieren ist. Im Tagesgeschäft hingegen befinden wir uns selten im Sprint oder unter Druck, viele Aufgaben gleichzeitig bewältigen zu müssen. Wir haben die Zeit, Anfragen genau und in Ruhe zu beantworten sowie kompliziertere Sachverhalte doppelt zu checken – auch wenn es sich „nur“ um die Aktualität der Information handelt. Kurz gesagt: Im Tagesgeschäft ist Fokus auf das Wichtige der springende Punkt für langfristige Zielerreichung, Gesundheit und Zufriedenheit im Beruf sowie vor allem auch für Ihre privaten Beziehungen. Stellen Sie sich vor, was Sie mit zehn, 20, 30 oder sogar 40 Prozent mehr freier Zeit alles erreichen könnten! Denn morgen werden auch Sie 24 Stunden weniger zu leben haben. Morgen wird die Dauer Ihres Lebens genau 24 Stunden kürzer sein!

VITA

Thomas Reichart

Vertriebsprofi, Consultant, Redner, Autor, Impulsgeber

Ihn leitet eine Passion: Wachstum durch Direktvertrieb. Thomas Reichart ist Vertriebsprofi, Consultant, Redner, Autor und Impulsgeber für Macher im direkten Vertrieb. Mit über 24 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb, in der Beratung und im Top-Management verfügt er über einen bemerkenswerten und einzigartigen Hintergrund im Direktvertrieb sowohl im Vertriebsaufbau als auch im Top-Management im nationalen wie internationalen Kontext. Executives, die einen Umsatz von bis zu 45 Milliarden Euro verantworten, lassen sich von Thomas Reichart coachen.

www.thomas-reichart.de

