

Geht nicht gibt's nicht – Talent ist lernbar!

Von Martin Limbeck

Daniel Coyle bringt es in seinem Buch «Die Talentlüge» auf den Punkt: Talent ist nicht gottgegeben, sondern erlern- und dauerhaft steigerbar. «Warum wir (fast) alles erreichen können» ist nicht einfach nur eine These. Coyle belegt diese Tatsache auch wissenschaftlich: Es ist ein Mechanismus im Gehirn, der aktiviert werden muss. Myelin, ein Stoff, der sich um die Nervenzellen legt und diese festigt, ist verantwortlich für unseren Erfolg. Wie ein Plastikschutz um ein Kabel bildet er sich um unsere Nervenzellen. Viel Wissenschaft um eine einfache Sache. Was wir brauchen, um Ziele zu erreichen und Erfolg dauerhaft zu pachten, ist kein Geschenk des Himmels, sondern Motivation, Übung und knallharte Disziplin.

«Das kann ich nicht! Das wurde mir nun mal nicht in die Wiege gelegt!» – Kennen Sie diese Leute, die immer eine Ausrede parat haben, wenn etwas nicht geht, wenn sie eine Sache nicht beherrschen. Egal ob im Business, in der Familie oder im Sport: Jeder, vom Kleinkind bis zum Rentner, kann Talent lernen. Einfach ist das nicht, aber die Verbindung von der Motivation, die uns antreibt, und aktivem Lernen, das uns festigt, entwickelt in uns Talent. «Der Fleißige schlägt das Talent» – ein Satz, für den ich meine Hand ins Feuer lege und den ich auch anders ausdrücken kann: «Der Fleißige wird zum Talent.»

Im Business können wir an allen möglichen Stellschrauben drehen, sowohl bei der Persönlichkeitsentwicklung als auch bei der Schulung von Teams und Unternehmen. Aber Spitzenergebnisse werden nur erzielt, wenn wir uns unser Talent erarbeiten. Niemand bekommt Erfolg geschenkt. Wir brauchen Disziplin, besser noch Selbstdisziplin. Und Fleiß, Fleiß, Fleiß.

Kennen Sie die 10000-Stunden-Regel? Bestsellerautor Malcolm Gladwell («The Tipping Point») hat sie entlarvt. Ein wahrer Experte, ein

Champion, ein echter Profi wird nach ca. 10000 Übungsstunden geboren – das sind etwa zehn Jahre harte Arbeit. Niemand gelangt mühelos, ohne andauernde, konsequente, leidenschaftliche Übung an die Weltspitze. Und da sind wir wieder bei Daniel Coyle.

Übung oder «aktives Lernen», wie er es nennt, ist der Teil auf dem Weg zum Talent, der am aufwändigsten, langwierigsten und härtesten ist. Denn Lernen bedeutet, dass du etwas nicht kannst, bevor du es kannst. Bevor du es nicht gelernt und oft genug wiederholt hast. «Um etwas gut zu machen, müssen wir bereit und offen sein, etwas am Anfang schlecht zu machen» – hört sich leicht an. Dieses Nicht-Können bedeutet aber auch, dass wir uns der Angst vor dem Ungewissen stellen muss. In der Kaltakquise ist es die Angst vor dem kiloschweren Telefonhörer, im Vortrag die Angst vor den vielen Menschen, im Sport die Angst vor den zehn Kilometern. Und was machst du, um dein Ziel zu erreichen? Loslegen, durchstarten, einfach anfangen. Aktiv werden – darum geht es. Und um Fehler. Machen Sie sie, gehen Sie zurück zum Anfang und starten Sie noch einmal. Immer und immer wieder. So

und nur so funktioniert eine Spitztenlaufbahn.



Martin Limbeck
www.martinlimbeck.de

Daniel Coyle bringt Beispiele, die mich immer wieder beeindrucken. Haben Sie bemerkt, welche Entwicklung Toyota in den letzten Jahren gemacht hat? 1980 war das Unternehmen noch irgendwo im Mittelmaß. Heute ist es der weltgrößte Kraffahrzeughersteller. Der Grund: Toyota arbeitet nach der Kaizen-Methode. Dabei geht es um ständige Verbesserung, aber im Mittelpunkt stehen Probleme. Zu negativ gedacht? Keineswegs. Die Probleme werden identifiziert und behoben. Schritt für Schritt. Bei Toyota kann jeder Mitarbeiter den

Produktionsprozess anhalten, wenn es ein Problem gibt – jederzeit. Und jetzt sind Sie dran: Wer hat wohl die meisten Fehler und Probleme entdeckt und verbessert? Richtig! Die Mitarbeiter, nicht der Vorstand. Jeder kleine Schritt in die richtige Richtung ist hierbei wichtig. Es sind winzige Lernschritte, die das Unternehmen jedes Jahr voranbringen, keine großen Sprünge. Harte, disziplinierte, kleinteilige Arbeit. Und dabei entstehen jedes Jahr etwa eintausend Ideen. Wahnsinn, oder? Nebenher läuft natürlich die Weiterentwicklung in alle Richtungen, aber bei Toyota vergessen die Mitarbeiter niemals die Probleme. Durch sie verbessern sie ihr Produkt ständig, durch sie wächst das Unternehmen.

Oder ein Beispiel aus dem Sport: Warum kommen aus einer heruntergekommenen Tennisschule so viele Weltklassemannschaften wie von sonst nirgendwoher? Warum bekommen 90% aller Schüler einer Gesangsschule in Dallas einen Plattenvertrag? Woher kommen solche Top-Quoten? Daniel Coyle gibt Antworten auf diese Fragen. Dort werden keine Naturtalente geboren oder gezüchtet. Dort sehen wir nur eins: Training, Training, Training. Coyle hat etliche dieser Talentschmieden auf der ganzen Welt besucht und festgestellt, dass dort unglaublich viel Motivationszündstoff entsteht, der Ener-

gie für jahrelange Lernprozesse liefert.

Ich kann diese Jammerer langsam nicht mehr hören: «Zu hoher Wettbewerbsdruck, miese Konditionen am Markt, gestiegene Kosten, demotivierte Kollegen» – schuld sind immer die anderen. Ein Paradebeispiel für solche Kommandanten sind die Verkäufer. Erst war es das boomende Internet, das das Geschäft vernichtet. Dann der 11. September. Es folgte der Börsencrash. Und der wurde zur Bankenkrise. Und jetzt wird die Griechenland- zur Eurokrise? Bei den meisten Verkäufern ist immer Krise. Sie haben noch nicht verstanden, wann der richtige Zeitpunkt für einen Verkaufsabschluss ist: Jetzt und immer.

Solche lebenden Leichen gibt es in allen Branchen. Was wir brauchen sind Veränderungsbereitschaft, Disziplin, Geduld und Leidenschaft. In guten Zeiten geht es allen gut, in schlechten nur den Besten. Denn dann muss gearbeitet, gekämpft und der scheinbar ausweglosen Situation standgehalten werden. Da bringt es nichts, abzuwarten, dass der Kunde anruft und kauft oder dass die Dinge von alleine besser werden.

Der Weg zum Erfolg hat eigentlich nur eine große Hürde, die immer wieder den Weg versperrt: Zufriedenheit. Was machen wir, wenn wir mit etwas zufrieden sind? Wir freu-

en uns darüber und hören auf, daran zu arbeiten. Also machen wir genau das Gegenteil von dem, was wir eigentlich sollten. Streichen Sie das Wort «Zufriedenheit» aus Ihrem Wortschatz! Merken Sie sich lieber Hartnäckigkeit, Siegeswille, Gewissenhaftigkeit, Konzentration und Frustrationstoleranz. Diese Eigenschaften führen zum Erfolg. Erst dann sind Sie begeistert, nicht zufrieden. Denn Begeisterung motiviert und fordert uns auf, weiterzumachen, höherzukommen.

In diesem Sinne sollten wir alle nie aufhören, weiterzudenken, weiterzuarbeiten und erfolgreich zu werden. Wenn wir mit dem zufrieden sind, was wir haben, können wir nur noch stagnieren und uns zurückentwickeln. Und wenn Sie meinen, genug oder zu viel zu haben: Geben Sie es ab. An Ihre Kinder, an Ihre Freunde und an uns, den Club!

