



## Reden ist Silber, Machen ist Gold<sup>1</sup>

Harald Psaridis (Jg. 62), der es vom griechischen Gastarbeiterkind bis in die Chefetage eines Finanzkonzerns geschafft hat und heute als Leadership-Trainer tätig ist, legt hier ein flammendes Bekenntnis ab, was den Unterschied von „Wollen“ und „Umsetzen“ ausmacht und wie Energie fokussiert in Erfolg verwandelt werden kann.

In seinem Buch vermittelt er 15 Impulse, die Umsetzungskompetenz fördern. Man merkt dem schmissig geschriebenen Buch an, dass Psaridis seine Stärken vor allem als charismatischer Redner hat, und er auch heute noch ein Kämpfer ist - um Erfolg und Anerkennung!

Einer dieser Impuls ist zum Beispiel die Umsetzungskompetenz. Dazu gehören Ergebnisorientierung, Mut, Vertrauen in sich selbst und zu andern. Nur 10% der Menschen hätten ausreichend Umsetzungskompetenz; 90% der Menschen benötigen einen Coach, der sie antreibt und motiviert, so Psaridis. Den Grund sieht er darin, dass die wenigsten Menschen ehrlich zu sich selbst seien. Ein Coach lässt Ausreden nicht gelten.

Kinder sind frei und haben unbegrenzte Vorstellung. Erwachsenen fehle oft nicht nur diese visionäre Kraft, sondern auch die elementare Fähigkeit, sich Ziele zu setzen. Diese Ziele sollten SMART sein: **S**pezifisch-konkret; **M**essbar; **A**traktiv (muss für mich wichtig sein), **R**ealistisch (bin überzeugt, dass es funktioniert); **T**erminiert (Datum zur Überprüfbarkeit).

Das Impuls-Thema „Gewohnheiten“ findet er erstaunlich, dass sie weniger Energie kosten und verweist auf die Macht der mentalen Bilder. Man muss etwas nur anfangen, dann folgt - etwas zeitversetzt - die Motivation unweigerlich von allein. Gute Gewohnheiten machen süchtig, so Psaridis. Voraussetzung ist die regelmässige Wiederholung, die zwingend einzuhalten ist. Nach sechs Monaten würde aus einer Gewohnheit ein Ritual. Lässt man es weg, fehlt etwas! Es ist wesentlich schwieriger, Willenskraft aufzubringen, aber fällt wesentlich leichter, Gewohnheiten zu folgen. Wir Menschen lieben Gewohnheiten - sie machen das Leben einfacher, sie ersetzen den permanenten Abruf von Willenskraft. Allein ein langfristiger Fokus ist nötig.

Inhaltlich stützt er sich auf einen Verschnitt von Vertriebs- und Managerliteratur, stark gewürzt mit persönlichen Erfahrungen und Anekdoten - als Leser wird man vom Energiebündel Psaridis elektrisiert. Menschen, die mit weniger Selbstvertrauen gesegnet sind und unter Druck resignieren, könnten sich vom Ego-Trip dieses Selbstdarstellers aber auch abgestossen fühlen. Die eingängigen, aber einfachen Erfolgstipps (Aufgeber gewinnen nie. Gewinner geben nie auf.) können daher polarisierend wirken.

Für die zweite Auflage wünscht man sich ein gutes Korrektorat - wer nach einer Extra-Portion Erfolgs-Energie verlangt, der kommt aber jetzt schon auf seine Kosten: Fürs Krafttraining zwischen Buchdeckeln.

© Reto Spring  
Finanzplaner mit eidg. Fachausweis  
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, Zollikon

<sup>1</sup> Harald Psaridis (2015) Reden ist Silber, Machen ist Gold, Wiley VCH Verlag & Co. KGaA, Weinheim, ISBN 978-3-527-50844-0

