



Das Prinzip der Prioritäten

Führungspersönlichkeiten erkennen den Unterschied zwischen Aktivität und Leistung!

Pareto-Idee-Grundgedanke:

Wenn du dich vor allem auf die 20% deiner wichtigsten Aktivitäten konzentrierst, wirst du allein dadurch 80% deines Umsatzes verbuchen können.

Hast du zum Beispiel 10 Mitarbeiter, dann solltest du 80% deiner Zeit und Aufmerksamkeit auf die beiden besten Mitarbeiter verwenden.

Stehen zum Beispiel 10 Punkte auf deiner To-Do-Liste, wird dir die Erledigung der beiden wichtigsten schon 80% deiner Zeit wieder wettmachen.

Probier es aus, es funktioniert!

DIE DREI E - Erwartung, Ergebnis, Ernte

1. Was sind die Erwartungen?

Die Prioritätenliste sollte sich zunächst einmal nach deinen Erwartungen richten!

2. Was bringt das beste Ergebnis?

Als Führungsposition solltest du deine Zeit und Kraft vor allem auf deine Stärken konzentrieren. Wenn etwas zu 80% genauso gut von jemand anders innerhalb der Organisation getan werden kann, solltest du diese Aufgabe delegieren. Wenn jemand potenziell für eine leitende Aufgabe in Frage kommt, dann bau du doch diese Person dafür auf.

3. Was ergibt die größte Ernte?

Die größte persönliche Ernte fahren wir da ein, wo wir selbst für die Sache brennen.

Es gibt nichts, was uns mehr beflügelt als brennende Leidenschaft.

Aktivität ist NICHT gleichzusetzen mit Ergebnis.

Wenn man weiterhin effektiv bleiben will, muss man seine Arbeit am Prinzip der Prioritäten ausrichten.

Erfolg stellt sich dann ein, wenn man seine Leute auf das wirklich Wichtige konzentriert.

Handelst du nicht nach dem Prinzip der Prioritäten,
dann drehst du vermutlich schon am Rad...

Und: Überprüfe regelmäßig sehr genau und schau dir an,
wie effektiv du bei deiner Arbeit bist!
