

BERLIN, den 14.12.2014

An alle Harada-Interessierten

Von: Kai Rädisch

Deutscher-Harada-Newsletter No. II

Sehr geehrte Leser,
die zweite Ausgabe des Newsletters befasst sich mit dem Thema „Erfolg“, sowie den Konzepten und Werkzeugen, welche die Harada-Methode ihren Anwendern an die Hand gibt. Der zu Grunde liegende Text stammt diesmal nicht aus den japanischsprachigen Newslettern, sondern aus dem Anfang des Jahres von Herrn Harada in Japan veröffentlichten Buch „64 Gewohnheiten zum Verwirklichen von Träumen, welche die Arbeit und das Leben eine Wendung zum Besseren nehmen lassen“.¹



Erfolg braucht ein Szenario

Die grundlegende Aussage Herrn Haradas ist zunächst, dass der Kernpunkt des Erfolges die Festsetzung von Zielen ist. Indessen wird man nicht erfolgreich sein, wenn man keinen Kurs vor Augen hat, *wie* man diese Ziele in die Tat umsetzen will.

Viele Leser werden folgende Situation aus ihrem Unternehmen kennen: Man setzt die zu erreichenden Ziele und Zahlen fest, und danach verstaubt man sie wieder im Schreibtisch. Nach einiger Zeit werden sie wieder hervorgeholt, und man stellt erschrocken fest, dass sie nicht erreicht wurden.

Im Japanischen gibt es den Ausspruch „Verwelken die Gedanken, verfaulen die Träume“² (Harada 2014: S. 56). Um seine Ziele zu erreichen, muss man sich laut Herrn Harada jeden Tag ein *Bild* von sich selbst machen, wie man Schritt für Schritt auf seine Ziele zu geht, und so ein *Szenario*, bzw. eine *Story*, erschaffen.

¹ Harada (2014).

² Aus Platzgründen soll hier auf die Wiedergabe des japanischen Textes bei wörtlichen Zitaten verzichtet werden.

Zu diesem Zweck hat er das so genannte Langzeitziele-Arbeitsblatt³ entworfen. Es kann jedoch nicht bei einer einmaligen Eintragung dieser Ziele bleiben, sondern man soll jeden Tag Erkenntnisse und Gedanken in einem Tagebuch⁴ festhalten, Verbesserungen sammeln, und so die Stufen zum Erfolg schrittweise hinaufgehen.

Er gibt seinen Lesern diesbezüglich folgenden Ratschlag:

„Wie wäre es, wenn auch Sie für Ihr Unternehmen zunächst probeweise ein Langzeitziele-Arbeitsblatt erstellen und es anwenden? Setzen Sie Ziele fest, welche über den gegenwärtigen Zustand hinausgehen, hängen Sie es sich aber nicht nur über Ihren Schreibtisch, sondern tragen Sie es jeden Tag mit sich. Denken Sie auch jeden Tag darüber nach, auf welche Weise Sie [ihre Ziele] erreichen können, und handeln Sie danach.“ (Harada 2014: S. 57)

Die Technik des Erfolgs

„Erfolg ist eine Technik, welche jeder viele Male wiederholen kann“ (Harada 2014: S. 58)

– eine Erkenntnis, welche Herr Harada in seinen 20 Jahren als Sportlehrer gewann.

In den ersten 15 Jahren war es ihm nicht möglich, mit seinen Schülern einen einzigen ersten Platz bei den japanischen Leichtathletik-Meisterschaften zu belegen. In den letzten fünf Jahren gelang dies plötzlich 13 Mal. Der Grund hierfür war, dass er sich selbst in diesen fünf Jahren geändert hatte.

Zunächst hatte er darauf gewartet, dass äußerst begabte Schüler an seine Schule kommen, mit denen gemeinsam er dann den Weg zum Sieg beschreiten könne. Auf diese Gelegenheit wartete er vergebens.

Dann jedoch nahm er sich ein Beispiel am bekannten japanischen Baseballtrainer Katsuya Nomura 野村克也. Dessen Teams gewannen, nachdem er ihre Leitung übernommen hatte, mit Sicherheit innerhalb von 2 – 3 Jahren. Dies lag nicht etwa daran, dass die Spieler von Anfang an so gut gewesen waren. Aufgrund dessen verstand Harada, dass Erfolg etwas ist, das man macht – und nicht etwas, worauf man wartet. Zuvor hatte er kein *Szenario*, sondern war der Meinung, dass sich schon gute Ergebnisse einstellen würden, wenn er sich nur mit aller Kraft anstrengt. Seiner Aussage zufolge

³ Siehe hierzu auch etwa Bodek et al. (2014): S. 53 – 63.

⁴ Siehe hierzu auch etwa Bodek et al. (2014): S.131 – 148.

besitzen gerade einmal 3% der Menschen ein solches Szenario. Erst als er einer von ihnen wurde, und unter seiner Führung die Schüler ebenso ein Szenario entwickelten, konnten sie erste Plätze in der Leichtathletik holen. Und dies jedes Jahr wiederholen, eben weil Erfolg eine Technik ist. Dies bezeichnet er als eine lebensverändernde Erkenntnis.

Innovation aus Imitation und Imagination

Damit Menschen ihr eigenes Szenario umsetzen können, bedarf es einigen Voraussetzungen. Takashi Harada führt hierbei eine Gleichung an: „*Innovation* [...] findet in *Imitation* (Nachahmung) und *Imagination* (Vorstellung) ihren Anfang“ (Harada 2014: S. 62).

„Imagination“ ist die Vorstellungskraft, welche man einsetzt, bevor man mit etwas beginnt. Menschen können nichts schaffen, was über ihre (inneren) Bilder hinausgeht. Die Vorstellungskraft zu trainieren heißt also, die Triebkraft zum Erfolg freizusetzen.

Mithilfe des Langzeitziele-Arbeitsblattes begann Harada, die Kohärenz zwischen den eingetragenen Absichten und den tatsächlichen Aktivitäten seiner Sportler zu sehen, welche möglichst übereinstimmen sollten.

Im Businessbereich ist dies etwa auf das Zeitmanagement anzuwenden. Bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiter lässt man sich entsprechend eine zeitlich annähernd genaue Auflistung ihrer Aktivitäten geben, um zu sehen, welches Bild sie von ihrer Arbeit haben, leitet sie dabei an und korrigiert. Nur sehr selten gibt es einmal Mitarbeiter, bei welchen nichts korrigiert werden muss, falls diese sich bereits darauf verstehen, ganz präzise Voraussagen zu machen, Bilder zu schaffen, Vorbereitungen zu treffen, und diese in die Praxis umzusetzen.

Wenn jemand nicht weiß was zu tun ist, muss er unter Umständen Menschen beobachten die es wissen, und diese nachahmen.

Herr Harada hatte dies bei seinen Schülern so in die Praxis umgesetzt, dass er sie zunächst an eine Schule mitnahm, welche den ersten Platz bei den Meisterschaften belegt hatte. Dort hat er sie erfahren lassen, was es heißt, zu gewinnen.

Des Weiteren ist das 1998 in den USA eingeführte *Job Shadowing* bekannt, in welchem

junge Leute sozusagen zum Schatten Berufstätiger werden, indem sie diese bei ihrer Arbeit beobachten, Notizen machen und lediglich zwei mal am Tag Fragen stellen. Auf diese Weise werden sie dazu veranlasst, deren Arbeit zu imitieren.

Nach der Imitation kann man die Punkte, welche man verstanden hat, zu einem entsprechenden Bild formen und beginnen, dieses in die Tat umzusetzen.

Das Erfolgsrezept herausragender Persönlichkeiten

Alle herausragenden Menschen teilen laut Harada vier charakteristische Merkmale:

- „1) Sie beschließen ihre Zukunft (Festsetzung der [...] Ziele).
- 2) Sie haben den starken Willen, ihre beschlossene Zukunft unter allen Umständen zu erreichen (Siegesbewusstsein).
- 3) Sie gestalten positive Gewohnheiten, welche sie mit den [erstrebten] Resultaten verbinden.
- 4) Sie denken jeden Tag nach.“ (Harada 2014: S. 64)

Er empfiehlt als Werkzeug für den vierten Punkt, wie bereits angedeutet, das Tagebuch.

„Alle hervorragenden Manager, Leader und Trainer, die ich je getroffen habe, schrieben ihre Gedanken zu ihrer täglichen Arbeit in ein Tagebuch nieder.“ (Harada 2014: S. 64)

Sie denken zielbewusst über ihre tägliche Arbeit und ihr tägliches Verhalten nach, erlangen Erkenntnisse über mögliche Verbesserungen, und gestalten so ihr Verhalten für den nächsten Tag. Auch bei herausragenden Erfindern der Geschichte wie Da Vinci, Edison, Madame Curie und Einstein war dies der Fall.

Herr Harada schließt seine Ausführungen mit folgendem Absatz:

„Herausragende Persönlichkeiten spotteten nicht über kleine Erkenntnisse. Sie dachten jeden Tag weiter nach, und verbanden jene zu einer großen Entdeckung oder Erfindung. Ihr Erfolg war nie zufällig. Er lag allein in ihrem täglichen Streben, und, wenn man weiter gehen will, darin, dass sie dem Erfolg zugewandt und sicher ihrem Szenario gefolgt sind. Alle herausragenden Persönlichkeiten dachten tagtäglich nach, und schrieben [ihre Gedanken] kontinuierlich nieder. [...] [D]as Schreiben ist direkt mit dem Nachdenken über Dinge verbunden. Wenn man mit dem Nachdenken aufhört, wird letzten Endes auch das Gehirn nachlässig. Und wenn Sie Ihr Gehirn nachlässig werden lassen, kommt letzten Endes Ihre Fähigkeit zum Denken selbst zum Stillstand. So können Sie den Weg zum Erfolg nicht weitergehen.“ (Harada 2014: S. 65)

Er empfiehlt daher:

„Verfassen auch Sie alle ein Tagebuch. Dabei schreiben Sie nicht nur Buchstaben nieder. Vielmehr schaffen Sie dadurch einen *Output* Ihrer Gedanken, welche dazu dienen Ihre Zukunft erstrahlen zu lassen, und bringen ihn in Ihrem Tagebuch zu Papier.“ (Harada 2014: S. 65)

Quellen:

- Bodek, Norman, Takashi Harada; Johannes Gehrman (Üs, Hg), Kai Rädisch (Üs, Hg) (2014): Die Harada-Methode. Eine Anleitung aus Japan zur Selbstentwicklung. Lean Management für die Menschen. Erkner: Harada-Institut Deutschland, S. 6 – 7, 14, 138, siehe auch S. 53 - 63, 131 – 148.
- Harada, Takashi (2014): *Shigoto mo jinsei mo kôten saseru yume jitsugen no shûkan 64* [64 Gepflogenheiten zum Verwirklichen von Träumen, welche die Arbeit und das Leben eine Wendung zum Besseren nehmen lassen], Tôkyô: Jitsugyô no Nihon Sha, S. 56 – 65.