



Power-of-Vision Erfolgs-Letter 11.2007 – powered by Axios

Dies ist ein Info-Brief für Kunden, Partner, Lieferanten, Freunde und Interessenten der Firma

Axios GmbH
Kriesbachstrasse 84
CH-8600 Dübendorf

Sie haben die Möglichkeit, diesen Letter als „druckfreundliches“ PDF herunter zu laden:
http://www.axios.ch/newsletter/archiv/ErfolgsNewsLetter0711/ErfolgsLetter_11.2007.pdf

Zielpublikum:

- Menschen, die ein glückliches, erfolgreiches und gesundes Leben führen wollen
- Menschen, die sich für ihre Arbeit und ihr Leben verantwortlich fühlen
- Selbständige, Unternehmerinnen und Unternehmer, sowie Verantwortliche in Grossbetrieben, die ihre Organisation erfolgreich führen und etwas bewegen wollen

Nutzen, der Ihnen dieser Newsletter bietet – Themen, über die wir schreiben:

- Ganzheitlicher Erfolg und Erfolgspsychologie
- Leadership / Unternehmensführung / Menschenführung / Selbstführung
- Kommunikation, Teamentwicklung
- Gesundheit, Wellness, Fitness, Work-Life-Balance

Inhalt des heutigen Erfolgs-Letters:

- Umgang mit Veränderungen
- Erfolgstipp Nr. 1: Die Gesetze der Anziehung - Folge Nr. 2
- Erfolgstipp Nr. 2: Entscheiden
- Managementtipp Nr. 1: Alle Jahre wieder – das Qualifikationsgespräch
- Managementtipp Nr. 2: Kleiner Meeting-Knigge
- Fitness-/Energie-/Vitalitäts-/Gesundheitstipp: Muskelaufbau & Fettverbrennung
- Geschenktipp: Business-Dossiers



Guten Tag, liebe Leserin, lieber Leser

Obwohl es den wunschlos glücklichen Menschen nicht gibt (oder höchstens für eine kurze Zeit), tun wir Mensch uns schwer mit Veränderungen – auch wenn das einige nicht wahrhaben wollen. Das ist logisch, denn das ist nicht nur in unseren Genen so programmiert. Unser Körper ist darauf bedacht, immer wieder den ursprünglichen Zustand herzustellen, beispielsweise nach einer Verletzung oder bei einer Krankheit. Aber auch unser Hirn funktioniert so. Die einmal eingefahrenen Bahnen in unserem Gehirn (unsere Gewohnheiten etc.), sind schwierig zu ändern.

Wie sagte doch schon Einstein: „Es ist einfacher ein Atom zu zertrümmern, als eine vorgefasste Meinung“.

Trotzdem ist es notwendig, sich immer wieder zu verändern und anzupassen, denn wer will schon stehen bleiben? Und wenn ich schon am Zitieren bin, hier gleich noch ein Passendes Zitat:

„Es ist nicht gesagt, dass es besser wird, wenn es anders wird. Wenn es aber besser werden soll, muss es anders werden“. Georg Christoph Lichtenberg

In diesem Sinne viel Vergnügen beim Lesen!

Umgang mit Veränderungen

Viele Menschen möchten ein „besseres Leben“, möchten etwas ändern. Beispielsweise:

- Sie möchten sich finanziell besser stellen, unabhängig sein und sich Träume erfüllen.
- Sie möchten möglichst lange gesund und vital sein (und möglichst lange jung aussehen).
- Sie möchten sich weiterentwickeln und immer glücklicher werden.
- Sie möchten mit Menschen zusammen sein, die ihnen entsprechen und von denen sie Wertschätzung und Respekt erhalten.
- Sie möchten Spass und Freude in ihrem Leben haben.
- Sie möchten sich beruflich verändern oder sich weiterbilden.
- Sie möchten mehr Zeit für sich, ihre Hobbys und ihre Lieben.

Und dann gibt es Menschen, die eine Chance bekommen, um diese Dinge in ihr Leben zu holen. Aber sie nützen diese Chance nicht - weil es bedeutet, dass sie etwas verändern müssen, dass sie sich bewegen müssen, dass sie etwas neues ausprobieren müssen, dass sie etwas dazulernen müssen, eigene Grenzen überschreiten müssen, ein bisschen Mut beweisen müssen, mal etwas kleines wagen müssen.

Sie möchten ein anderes Resultat in ihrem Leben - aber sie möchten den gleichen "Input" wie bisher liefern. Leider funktioniert das nicht (da die Fee mit den 3 freien Wünschen nur noch selten auftaucht ☹...). Verbesserungen haben immer mit Veränderungen zu tun und die beginnen bei uns selber. Zu welcher Gattung Menschen gehören Sie?

Wir haben für uns einen Weg gefunden, bei dem wir viele der oben erwähnten Ziele erreichen können - er steht auch Ihnen offen - melden Sie sich bei uns, wir nehmen uns gerne Zeit und erklären Ihnen mehr.

"Lieber unglücklich im Bekannten, als glücklich im Unbekannten" (Michael Strachowitz)



Erfolgstipp Nr. 1: Das Gesetz der Anziehung – Fortsetzung

Gesetz # 2: Je mehr du es brauchst, desto weniger ziehst du es an!

Unser Gegenüber sieht oder „riecht“ Bedürftigkeit Kilometer gegen den Wind. Sei es ein Verkäufer, der Abschlüsse, ein Selbständiger der Aufträge oder ein Arbeitsloser der einen Job braucht. Das gilt natürlich auch für Privatangelegenheiten, sei es, dass jemand mehr Geld benötigt oder auf der verbissenen Suche nach einem Lebenspartner ist oder jemand der krank ist und unbedingt gesund werden möchte.

Einfacher gesagt als umgesetzt ☺ Denn in einer vielleicht ausweglos erscheinenden Situation ist es nicht gerade einfach, sich die dringende Bedürftigkeit nicht anmerken zu lassen.

Was können wir daraus lernen? Alles geschieht aus einem Grund – nichts ist Zufall. In einer solchen Situation ist es an der Zeit zu überlegen, ob „das Leben“ einen Hinweis darauf geben will, dass man auf dem Holzweg ist. Wenn etwas auf Biegen und Brechen nicht funktionieren will, ist es fast immer ein Hinweis darauf, dass wir auf dem falschen Weg sind. Ein komplett anderer Ansatz ist der Ausweg!

Wenn wir uns der Bedürftigkeit bewusst sind, so leben wir im Mangel, wir sehen was uns fehlt. Wir konzentrieren uns also auf das Fehlende – und ziehen genau von dem noch mehr an. Das führt auch gleich zum nächsten Gesetz:

Gesetz # 3: Auf das was du dich fokussierst, das wächst!

Wir haben die Gewohnheit, uns auf das zu fokussieren, was uns fehlt und leben – wie oben erwähnt – im Mangel und ziehen davon noch mehr an.

Nicht an etwas zu denken ist unmöglich (denken Sie mal NICHT an den Eiffelturm), aber wir können an etwas anderes denken, beispielsweise an was wir bereits haben. Das Stichwort dazu heisst Dankbarkeit.

Notieren Sie mal all die schönen Dinge die Sie bereits haben, sei dies privat, geschäftlich, mental oder materiell – und sind Sie dankbar dafür! Jedes Mal, wenn Sie wieder mal negativ gestimmt sind oder Gedanken an Mangel haben, nehmen Sie dieses Blatt hervor und seien Sie dankbar. Die Dankbarkeitsliste darf übrigens laufend ergänzt werden.

Quellen: The Portable Coach, Thomas J. Leonard und Irresistible Attraction, Talane Miedaner, abgeändert und ergänzt.

Erfolgstipp Nr. 2: Entscheiden

Wir Menschen stehen täglich vor Entscheidungen. Gewisse Entscheide fallen uns einfach, mit anderen tun wir uns schwer – speziell wenn es um Schwerwiegendere geht. Nachfolgend einige Fragen, die wir uns zur Entscheidungsfindung machen können:

- Macht mich diese Entscheidung langfristig glücklicher und zufriedener?
- Macht diese Entscheidung mein Leben reicher, besser, angenehmer und schöner?



- Bekomme ich durch diese Entscheidung mehr von dem, was mir wichtig ist, mehr von dem, was ich will?
- Bringt mich diese Entscheidung näher an meine Ziele und liegt sie auf dem Weg meiner Vision?
- Wird mein Gefühlsleben durch diese Entscheidung ruhiger und ausgeglichener?
- Hat diese Entscheidung keine negativen Folgen auf andere Bereiche meines Lebens, die mir auch wichtig sind?
- Habe ich ein gutes Gefühl bei dem Preis, den ich bei dieser Entscheidung bezahlen muss?
- Bin ich bereit diesen Preis zu zahlen?
- Muss ich bei dieser Entscheidung keine oder wenig (faule) Kompromisse eingehen?

An irgendeinem Punkt muss man den Sprung ins Ungewisse wagen. Erstens, weil selbst die richtige Entscheidung falsch ist, wenn sie zu spät erfolgt. Zweitens, weil es in den meisten Fällen so etwas wie eine Gewissheit gar nicht gibt.

– Lee Iacocca

Managementtipp Nr. 1: Alle Jahre wieder – das Qualifikationsgespräch

Für viele Führungskräfte sind Qualifikations- oder Beurteilungsgespräche eine lästige Pflicht. Sie bereiten sich nachlässig vor und speisen ihre Mitarbeiter mit einer Pflichtübung, einer Massenabfertigung und oberflächlichem Lob ab. Damit vergeben sie eine wichtige Chance, ihren Mitarbeitenden zu sagen, wo sie ihre Arbeit gut gemacht haben, wo noch Verbesserungen möglich sind und wie es weitergeht.

Achten Sie bei diesen Gesprächen auf folgende Punkte:

- Beobachten Sie Ihre Mitarbeitenden das ganze Jahr, nicht erst eine Woche vor dem Gespräch. Halten Sie Besonderheiten schriftlich fest.
- Legen Sie Ihren Mitarbeitenden jederzeit die Kriterien der Beurteilung offen, damit diese wissen, wonach sie beurteilt werden.
- Nehmen Sie sich Zeit und bereiten Sie sich auf jedes Gespräch sorgfältig vor. Formulieren Sie kritische Aussagen schon vorher und begründen Sie diese.
- Geben Sie auch Ihren Mitarbeitenden die Gelegenheit, sich hinreichend vorzubereiten. Wenn Sie Formulare haben, geben Sie diese im Vorfeld ab.
- Sorgen Sie für eine ungestörte, entspannte Atmosphäre, offerieren Sie Getränke.
- Steigen Sie mit einem neutralen Thema in das Gespräch ein.
- Gehen Sie im Gespräch systematisch nach einem festen Ablaufplan vor, führen Sie das Gespräch nicht aus dem Bauch heraus.
- Würdigen Sie positive Leistungen entsprechend. Sprechen Sie aber auch Kritik offen und konstruktiv aus.
- Ermutigen Sie Ihren Mitarbeitenden zu einer Selbsteinschätzung. Dazu hilft Ihnen das im Vorfeld abgegebene Formular.
- Richten Sie sich auf mögliche Krisen, z. B. bei schwierigen Mitarbeitern ein, und lassen Sie die Situation nicht eskalieren.
- Trennen Sie klar Beobachtung und Beurteilung – die Beurteilung kann sich im Laufe des Beurteilungsgesprächs noch verschieben.
- Wer fragt der führt: Führen Sie Ihren Mitarbeitenden durch gezielte Fragen zu Erkenntnissen.
- Sind Sie offen für Sichtweisen des Mitarbeitenden. Lassen Sie ihm / ihr genügend Redeanteil.



- Schauen Sie in der Beurteilung nicht nur in die Vergangenheit, sondern definieren Sie, wie die Zukunft aussehen soll.
- Entwickeln Sie neue, zukünftige Wege mit Ihrem Mitarbeitenden und legen Sie die Schwerpunkte für die zukünftige Entwicklung gemeinsam fest.
- Bedanken Sie sich für das Gespräch.

Möchten Sie sich gezielt auf das Gespräch vorbereiten. Eine entsprechende Checkliste können Sie bei uns beziehen. Mail genügt.

Managementtipp Nr. 2: Kleiner Meeting-Knigge

1. Jeder geht mit jedem wertschätzend um.
2. Alle sollen und dürfen das Wort ergreifen.
3. Man lässt den anderen ausreden.
4. Niemand übt vorschnell oder unsachlich Kritik.
5. Alle fassen sich kurz und drücken sich klar aus.
6. Auf konkrete Fragen gibt man konkrete Antworten.
7. Zwischenrufe und Killerphrasen ("Dafür haben wir keine Zeit/kein Geld.") sind tabu.
8. Alle bleiben beim Thema. Diese Regeln gelten natürlich nicht nur für Meetings, sondern auch für die tägliche Zusammenarbeit - und für alle Hierarchie-Ebenen.

(Quelle: Lothar Seiwert: "Noch mehr Zeit für das Wesentliche")

Und übrigens: Die kleinen elektronischen Spielzeuge gehören an einem Meeting ausgeschaltet! Oder möchten Sie zu den modernen Callboys oder Callgirls gehören, die rund um die Uhr „abrufbar“ sind? Interessant sind wohl eher die Menschen, die es sich leisten können, nicht immer erreichbar zu sein ☺

Fitness-/ Energie-/ Vitalitäts-/ Gesundheitstipp: Muskelaufbau & Fettverbrennung

Nur Muskeln verbrennen Fett, auch dann, wenn Sie nichts tun. Eine schwedische Studie hat ergeben, dass 45 Minuten Bewegung die Fettverbrennung des Körpers bis zu 12 Stunden erhöht.

Das ist einer der Gründe, weshalb herkömmliche Diäten nicht funktionieren, denn die meisten Diäten bauen Muskeln ab, anstelle von Fett.

Muskeln müssen aber auch ernährt werden – und zwar mit hochwertigem Eiweiss. In Ergänzung mit einem stoffwechsel-steigernden Zusatzpräparat ist Ihre Vitalität nicht mehr zu bremsen. – und Ihr Gewicht haben Sie im Griff!

Sind Sie interessiert, welche Produkte (biologische, pflanzliche, natürliche keine Tierversuche) wir empfehlen? Kontaktieren Sie uns, wir geben Ihnen gerne Auskunft. Wir zeigen Ihnen gerne unser Gesundheits- und Präventiv-Programm.



Geschenktipp: Business-Dossiers

Sind Sie noch auf der Suche nach einem originellen und trotzdem nützlichen Weihnachtsgeschenk für Ihre Kunden, Mitarbeitenden, Lieferanten, Kollegen etc.? Wir haben Ihnen gleich mehrere.

Bereits im letzten Newsletter habe ich darauf hingewiesen, welche Business-Dossier von uns im WEKA Verlage erschienen sind. Diese eignen sich hervorragend als Geschenke. Ein wenig Eigenwerbung ist wohl erlaubt ☺

Wenn Sie diese Geschenke noch persönlich gestalten möchten, dann steht einer Widmung nichts im Wege.

Geeignet für Führungskräfte sind die Dossiers „Erfolgsfaktor Führung“ und „So formen Sie Powerteams“.

Für alle Personen geeignet – selbstverständlich auch für Führungskräfte – sind die Dossiers „So kommt Ihre Kommunikation sicher an“ und „Erfolgreich telefonieren“.

Erschienen sind die Dossier im WEKA-Verlag: <http://www.weka.ch>

So kommt Ihre Kommunikation sicher an
http://www.weka.ch/shop/produkt_view.cfm?nr=BD717

Erfolgreich telefonieren
http://www.weka.ch/shop/produkt_view.cfm?nr=BD435

So formen Sie Power-Teams
http://www.weka.ch/shop/produkt_view.cfm?nr=BD721

Erfolgsfaktor Führung
http://www.weka.ch/shop/produkt_view.cfm?nr=BD499

Und zum Schluss noch das:

Eines Tages nahm ein Mann seinen Sohn mit aufs Land, um ihm zu zeigen, wie arme Leute leben. Vater und Sohn verbrachten einen Tag und eine Nacht auf einer Farm einer sehr armen Familie. Als sie wieder zurückkehrten, fragte der Vater seinen Sohn: "Wie war dieser Ausflug?" "Sehr interessant!" antwortete der Sohn. "Und hast du gesehen, wie arm Menschen sein können?" "Oh ja, Vater, das habe ich gesehen." "Was hast du also gelernt?" fragte der Vater. Und der Sohn antwortete: "Ich habe gesehen, dass wir einen Hund haben und die Leute auf der Farm haben vier. Wir haben einen Swimmingpool, der bis zur Mitte unseres Gartens reicht, und sie haben einen See, der gar nicht mehr aufhört. Wir haben prächtige Lampen in unserem Garten und sie haben die Sterne. Unsere Terrasse reicht bis zum Vorgarten und sie haben den ganzen Horizont." Der Vater war sprachlos. Und der Sohn fügte noch hinzu: "Danke Vater, dass du mir gezeigt hast, wie arm wir sind." Quelle: Mond-Kalender-Newsletter <http://www.paungger-poppe.com/>

Das wär's für heute – Ihr Kommentar erfreut mich – wie immer!

Ich wünsche Ihnen eine schöne Vorweihnachtszeit!

Ihr Rolf Rado ☺



Axios Organisations- und Personalentwicklung

<http://www.axios.ch>

<http://www.powerofvision.ch/>

<http://www.kmuerfolg.ch>

<http://www.erfolgs-coaching.com>

Alle bisherigen ErfolgsLetter finden Sie hier: <http://www.axios.ch/newsletter/archiv>

=====

Sollten Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten wollen, dann Antworten Sie bitte auf dieses Mail mit dem Vermerk „remove“ oder „abmelden“. Wir nehmen Kündigungen ernst und streichen Ihre Adresse umgehend aus dem Verteiler.