



VITAL-LETTER

für interessierte
Menschen

Dezember 2014



Sue & Rolf Rado
Power of Vision
Kriesbachstrasse 84
CH-8600 Dübendorf
Tel. +41-44-821 90 68
info@lperfolg.ch
info@powerofvision.ch

News – Infos – Ideen – Denkanstösse – Tipps

Hier die neuesten Infos & Inputs - wir wünschen viele Erkenntnisse und Freude beim Lesen ☺ Und wie immer darf unser Vitalletter gerne an andere interessierte Personen weitergeleitet werden.

Denkanstoss:

Überlegen Sie sich genau, was Sie sich für Vorsätze nehmen....



.... sonst führt das erneut zu Frustration!



Eine Anleitung, wie Vorsätze funktionieren, finden Sie unter diesem Link:

<http://www.erfolgs-coaching.com/Div/Vorsaeetze.html>

PERSÖNLICH / ERFOLG: Kreieren Sie 2015 zum besten Jahr Ihres bisherigen Lebens! Gemäss „Teachers of the Secret“ gilt es diese fünf Grundregeln zu beachten (die übrigens überall im Leben zutreffen – nicht nur bei Geschäftsleuten, Führungskräften und Networkern):

1. Lisa Nichols: „Andere Menschen hören, was Sie zu sich selbst sagen.“

Es ist eine Sache, mit Partnern und Interessenten begeistert über unser Geschäft zu reden. Eine ganz andere (und viel wichtigere) Sache ist jedoch, wie wir MIT UNS SELBST reden. Es ist nicht besonders schwer, überzeugende Worte und Formulierungen zu finden (oder nachzuplappern), um unser Angebot in ein hell strahlendes Licht zu setzen. Was aber, wenn unsere Körpersprache und unsere Betonung nicht bestätigen, was wir in Worten ausdrücken

wollen? Dann hören unsere Gesprächspartner nicht die Botschaft, die wir aussenden wollen. Sondern die Botschaft, die wir durch unser Denken – also unseren inneren Dialog – und damit durch unsere Haltung übermitteln.

Statt sich nun für ein Schauspielstudium anzumelden, gibt es einen einfacheren und wirkungsvolleren Weg: Lernen Sie, Ihren inneren Dialog zu beachten und zu kontrollieren – dann ändern sich Körpersprache und Betonung auf ganz natürliche Weise. Denn die Worte, mit denen wir zu uns selbst reden, übertragen sich in direktem Maß auf unsere Mimik, unsere Betonung und unsere Haltung. Und diese drei Dinge wirken fast zehn Mal mehr auf unsere Gesprächspartner, als all die tollen Verkaufssätze, die wir uns ausgedacht (oder auswendig gelernt) haben.

Aufgabe Nr. 1: Lernen, den inneren Dialog zu kontrollieren!

2. John Assaraf: „Wir können nur erreichen, was wir auch sehen können.“

Ob wir dies aber tatsächlich – oder lediglich vor unserem inneren Auge – sehen, ist unserem Unterbewusstsein ziemlich egal. Worauf es aber ankommt, ist, dass wir vorhersehen können, was wir erreichen wollen. Und zwar so real und so glaubhaft wie möglich. Ob Moses, Jeanne d'Arc oder Steve Jobs – keiner dieser Menschen hätte seine Erfolge ohne eine Gefolgschaft erreicht. Aber diese Gefolgschaft hätte auch keiner dieser Anführer aufgebaut, wenn er oder sie die Ergebnisse nicht hätte sehen können. BEVOR diese zur Realität wurden. Und der Grund, warum ihnen so viele Menschen gefolgt sind, war offensichtlich: Dass diese Anführer dafür gesorgt haben, dass auch alle anderen ein klares Bild davon hatten, was sie gemeinsam erreichen würden.

Aufgabe Nr. 2: Lernen, den Erfolg vorhersehen zu können – und dafür zu sorgen, dass unsere Partner das Gleiche tun.

3. Bob Proctor: „Erfolg steht uns nur dann zu, wenn wir auch Erfolg FORDERN.“

Auch wenn wir – vor allem durch Network Marketing – in nahezu jeglichem Überfluss leben könnten, sind viele Menschen Meister darin, diesen Überfluss nicht zuzulassen. Dieses – eigentlich schwer nachvollziehbare – Verhalten liegt in einer leicht nachvollziehbaren Tatsache: Dass wir von praktisch allen Seiten dazu erzogen werden, keinen Erfolg zu fordern. Ob es an unseren Eltern, unseren Lehrern, an unserem direkten oder auch an unserem entfernteren Umfeld liegt – fast überall bekommen wir zu hören, dass es nicht richtig ist, Erfolg für sich in Anspruch zu nehmen.

Von unseren Lehrern, Eltern und Freunden deshalb, weil sich diese oft meist nicht sicher sind, dass wir viel mehr erreichen könnten. Und von unserem entfernten Umfeld (der Werbeindustrie und anderen, die uns etwas verkaufen möchten), weil diese gar nicht WOLLEN, dass wir unserer Selbst sicher sind. Weil wir dann nämlich vieles von dem Firlefanz, den wir angeblich brauchen, um ein toller Mensch zu sein, nicht mehr kaufen würden.

Aufgabe Nr. 3: Lernen, die nötige Selbstsicherheit aufzubauen, um Erfolg auch zu fordern – ohne sich dafür rechtfertigen zu müssen.

4. Jack Canfield: „Erfolg zu haben, dauert nicht so lange, wie wir es gern hätten – sondern so lange, wie es eben dauert.“

Die Prinzipien des Erfolges sind zwar für jeden Menschen die gleichen. Aber nicht jeder Mensch ist gleich. Wer bereits mit 13 Jahren einen Meter und achtzig groß ist, kann schon in diesem Alter nach den Leckereien im obersten Regal greifen – andere müssen sich eben noch das eine oder andere Jahr gedulden. Oder lernen, eine Trittleiter einzusetzen.

Manche Menschen sind von Natur aus stark – andere müssen sich Kraft antrainieren. Manche Menschen kommen mit einer natürlichen Schönheit auf die Welt – andere Menschen müssen lernen, durch ein charmantes Auftreten zu einer attraktiven Person zu werden. Und keine dieser unterschiedlichen Eigenschaften ist per se besser oder schlechter. Diese Eigenschaften sind einfach nur unterschiedlich. Der Schlüssel zum Erfolg liegt also in einer einfachen Erkenntnis:

Aufgabe Nr. 4: Nicht darüber klagen, was wir (noch) nicht haben – sondern die Bereiche auszubauen, in denen unser persönliches Potential liegt.

5. T. Harv Eker: „Reichtum ist nicht begrenzt – wir selbst begrenzen unseren Reichtum.“

Wenn Sie folgendes verinnerlichen, wird Ihnen schnell klar, dass unbegrenzter Reichtum tatsächlich möglich ist:

Noch vor ein paar Stunden hat der Text, den Sie gerade lesen, nicht existiert. Aber jetzt haben Sie diese Zeilen vor sich. Noch vor ein paar Jahren hat das Smartphone, mit dem Sie E-Mails abrufen, im Internet surfen und Videos ansehen können, nicht existiert. Heute ist es auf der ganzen Welt verbreitet. Noch vor ein paar Jahrhunderten haben Autos, Flugzeuge und auch die meisten Häuser noch nicht existiert – aber heute sind all diese Dinge vorhanden.

Und in den kommenden Jahren werden noch viele, viele weitere Dinge vorhanden sein. Neue Produkte, neue Dienstleistungen, neue Vertriebspartner, neue Vertriebsgruppen. An denen viele Menschen viel Geld verdienen werden, weil unsere Welt immer reicher wird. Die Frage ist nur:

Werden Sie zu diesen Menschen gehören?

Ob die Antwort „Ja“ oder „Nein“ lautet, ist in erster Linie von einer Sache abhängig – ob Sie Ihren persönlichen Reichtum zulassen. Oder ob Sie diesen begrenzen. Und wenn Sie diese Grenzen überschreiten möchten, dann haben Sie jetzt die Lösung:

Machen Sie die 4 Aufgaben aus diesem Newsletter – gemeinsam mit Ihren Partnern / MitarbeiterInnen – für das kommende Jahr zu Ihrer Priorität.

Quelle: The Teachers of the Secret & mlm-training.com

GESUNDHEIT: Der nächste Winter steht vor der Tür – und damit einige „Winter-Mythen“, die sich hartnäckig halten

Haben Sie in Ihrer Kindheit im Winter auch immer gehört, dass Sie sich warm anzuziehen hätten, damit Sie sich nicht erkälten? Und – sofern Sie Kinder haben – werden das sicherlich auch so weitergegeben haben.

Was es damit auf sich hat, das lesen Sie in einem aufschlussreichen Artikel im Anhang.

Quelle: „the art of growing young“

GESUNDHEITS-TIPP – Buch: Geheimnis Eiweiss

Vielen LeserInnen dieses Vitalletters ist die Stoffwechselkur bekannt und ebenso die Tatsache, dass eine Ernährung nach dem Grundsatz „low Carb & high Protein“ – also wenig Kohlenhydrate und viel Eiweiss gesünder ist.

Und ist Ihnen bewusst, dass Sie beispielsweise bei Erkältung besonders viel Eiweiss einnehmen sollten oder das Eiweiss speziell wichtig für das Immunsystem ist? Oder dass Eiweiss für die Muskeln von besonderer Bedeutung ist – nicht nur für Body-BUILDER?

Interessant zu lesen ist in diesem Zusammenhang das Buch von Dr. Ulrich Strunz und Andreas Jopp:

- Geheimnis Eiweiss – Dr. Ulrich Strunz & Andreas Jopp

Und übrigens: Wenn Sie sich fragen, wie Sie zu einem hochstehenden Eiweissshake kommen, der erst noch basisch verstoffwechselt (und selbst für Allergiker geeignet ist), dann fragen Sie diese Person, die Ihnen diesen Vitalletter zugestellt hat.

TIPP Link: www.lifeplusformula.com

Unsere Partnerfirma stellt immer viele spannende Infos zusammen aus den Bereichen Ernährung, Mentales, Bewegung, Work-Life-Balance u.v.a. Auch hier lohnt sich ein Blick!

➤ <http://lifeplusformula.com/de/>

Diesen Monat neu sind beispielsweise Artikel über Bewegung:

<http://lifeplusformula.com/de/high-impact-und-low-impact-sport/>

über Glutamat:

<http://lifeplusformula.com/de/zum-thema-natriumglutamat/>

über Naturtherapie:

<http://lifeplusformula.com/de/naturtherapie-erforschen/>

ANLÄSSE/GESUNDHEIT: Endlich das Wunschgewicht ohne Hungern, ohne Jo-Jo-Effekt!

Sind Sie interessiert oder haben Sie Bekannte oder KollegInnen, die gerne einige Kilos (oder auch viele ☺) verlieren – und dabei auch noch entschlacken möchten? Es werden überall regional Infos durchgeführt - wie z.B. die in Dübendorf: die erste Info im 2015 ist am:

Dienstag 10. Februar 2015 – 20:00 bis ca. 21.30

Weitere Anlässe in den Regionen Baselland, Innerschweiz, Zürich und div. anderen Regionen der Schweiz.

➤ Weitere Infos, alle Termine und allfällige Anmeldung bei uns oder der Person, die Ihnen diesen Vitalletter zugestellt hat.



Wir setzen uns jetzt für zwei Monate nach Neuseeland ab (verschiedenen Standbeinen sei Dank!), daher wünschen wir Ihnen bereits heute schöne Feiertage und nur das Beste fürs 2015. Dort „unten“ werden wir fast zu den Ersten gehören, die ins 2015 rutschen, nur die Bewohner einiger südpazifischen Inseln (Weihnachtsinsel Kiritimati, Somoa und Fitschi) sind noch etwas früher am Feiern. So stossen wir schon 12 Stunden früher auf spannende Freunde/Bekante in Europa an! Übrigens, in Hawaii muss man am längsten auf die Feier warten.

Dieser Vitalletter – und alle bisher erschienenen Letters – sind auf unserer Webpage zum Downloaden abgelegt: <http://www.axios.ch/newsletter/Vital>

☺ **Wir wünschen allen eine gute Zeit – bis bald!**

Susan Rado *Rolf Rado*

Sue & Rolf Rado (Fragen, Inputs, Anregungen, etc., sind wie immer willkommen!)

Winter-Mythen

Seit Generationen weisen Eltern ihre Kinder an, sich warm anzuziehen, wenn sie im Winter ausgehen, damit sie nicht krank werden. Sich vor Kälte zu schützen, ist wichtig, aber nicht, weil es Krankheiten verhindert. Kinder auf der ganzen Welt können sich hinter die Ohren schreiben, dass dieser elterliche Rat einfach nicht stimmt.

Kaltes Wetter ist nicht an Schnupfen oder Grippe schuld. Wenn Sie als Kind von Ihren Eltern etwas anderes gehört haben, fragen Sie sich sicherlich: „Warum läuft denn meine Nase, wenn ich im Herbst oder Winter an die frische Luft gehe?“

Triefnasen sind wahrscheinlich der Hauptgrund dafür, dass viele immer noch glauben, Kälte führe zu Erkältungen. Natürlich stimmt es, dass sowohl ein Schnupfen als auch kaltes Wetter die Nase zum Laufen bringen. Die Ursache ist jedoch in beiden Fällen ganz unterschiedlich.

Für die laufende Nase bei Kälte gibt es einen einfachen Grund: Die Lungen bevorzugen warme Luft. Zum Erwärmen der eingeatmeten Luft dient der Nasenschleim, und je kälter es ist, desto mehr Schleim produziert der Körper, um die Luft schneller zu erwärmen.

Vor langer Zeit hat wahrscheinlich jemand bemerkt, dass sowohl Erkältungen als auch kaltes Wetter eine Triefnase erzeugen, und hat daraus die falschen Schlüsse gezogen. Obwohl wir inzwischen wissen, dass Bazillen

und Viren die wirklichen Krankheitserreger sind, hat sich dieses Ammenmärchen gehalten. Denken Sie außerdem daran, dass auch Allergien mit einer laufenden Nase verbunden sein können.

Es ist verständlich, dass viele Menschen immer noch glauben, die Kälte mache uns krank, denn Schnupfen und Grippe gehören ja ebenfalls in die kalte Jahreszeit. Im Herbst und Winter treten mehr Fälle von Schnupfen und Grippe auf als im Frühjahr und Sommer. Genau wie bei der laufenden Nase gibt es auch dafür eine logische Erklärung, und sie hat nichts mit den Temperaturen zu tun.

Ein Grund für vermehrte Krankheiten bei kaltem Wetter sind die kürzeren Tage.

Zahlreiche Untersuchungen haben gezeigt, dass ein höherer Vitamin-D-Spiegel gesunden Personen offenbar dabei hilft, die Grippe abzuwehren. Das menschliche Immunsystem ist auf Vitamin D angewiesen, wenn es funktionieren soll.

Es ist daher nicht verwunderlich, dass sich Erkältungen und grippale Infekte während der Wintermonate rascher verbreiten. Die

Sonne scheint seltener, sodass der Körper nicht so viel Vitamin D wie im Sommer produzieren kann.

Die Grippe hängt nicht nur von den Jahreszeiten, sondern auch vom Breitengrad ab. In nördlicheren Gefilden treten grippale Infekte viel häufiger auf. Auch das hat mit dem Sonnenlicht zu tun. Menschen, die in höheren Breitengraden leben, sehen weniger Tageslicht, da die Tage kürzer sind. Bevor der Zusammenhang zwischen dem Immunsystem und Vitamin D erkannt wurde, als Ärzte noch nicht über Bakterien und Viren Bescheid wussten, war es nur allzu naheliegend, die Winterkälte dieser Regionen als Auslöser für Krankheiten zu betrachten. Heutzutage wissen wir es besser.

Ein weiterer möglicher Grund für die Erkältungs- und Grippewelle im Winter ist der Umstand, dass wir uns häufiger in Innenräumen aufhalten. Je mehr Menschen dort zusammenkommen und je mehr von ihnen aufgrund von Vitamin-D-Mangel krank werden, desto stärker sind wir an diesen gemeinschaftlich genutzten Plätzen Krankheitserregern ausgesetzt.