

coaching heute

Sabine Asgodoms Magazin für die Generation Erfolg

Es ist ein Coach entsprungen

Coaching-Weihnachtsgeschichten

Spezial

22 Seiten Fachbücher
als Geschenk-Ideen
zum Fest

Give Coaching away
Sabine Asgodom
antwortet ihren Kritikern

Asgodom Persönlichkeits-
Kongress 2010
Erste Impressionen





Willkommen

Liebe Leserin, lieber Leser,

Weihnachten naht. Es droht das Fest der großen Geschenke und der meist schwieriger zu beschaffenden kleinen Aufmerksamkeiten. Falls Sie noch eine Idee brauchen: 76 Trainer und Coaches empfehlen Ihnen ab Seite 22 ein Buch: ein von ihnen selbst geschriebenes. Sich selbst anpreisen gilt in unseren Breiten zwar als Verstoß gegen das Grundgesetz der unlimitierten Bescheidenheit. Andererseits aber kennt kein Rezensent die vielen Bücher zum Thema „Coaching, Training, Speaking“, die auf dem Markt sind, besser als die jeweiligen Autoren. Und ich selbst habe schließlich vor 17 Jahren in meinem Buch „Selbstmanagement für Frauen“ das Wort „Selbst-PR“ auf die Welt gebracht („Wer hat’s erfunden...?“).

Die Aktion „Empfehlen Sie Ihr eigenes Buch“ wollen wir in der Januar-Ausgabe wiederholen – mit Ihrer Hilfe. Dort können Sie Ihr eigenes Buch rezensieren oder Ihr Lieblings-Sachbuch, das Ihr Leben bereichert hat. Alle Details dazu finden Sie auf Seite 22. Wenn Sie teilnehmen möchten: Bitte denken Sie daran: fix oder nix – Ein-sendeschluss ist der 10. Dezember!!!. Die nächste Coaching-heute erscheint nämlich noch vor Weihnachten. Denn das Heft soll rechtzeitig zu Ihnen kommen – auch wenn Sie, wie wir, über die Feiertage genau das machen: Freie Tage feiern.

Dass Feiertage zum Urbestand menschlicher Kultur gehören, erfahren Sie aus dem Beitrag des Dortmunder Coaches Reginald Müller (Seite 18). Müller, ein ehemaliger Franziskaner, teilt ihnen darin das erste Work-Life-Balance-Programm der Menschheit mit: in voller Länge! Es steht, so viel will ich hier schon verraten, in der Bibel. Im alten Testament.

Parallelen zwischen Coaching und der Bibel? Ich bin bei religiösen Texten vorsichtig, denn ich bin mir bewusst, dass mit Religiösem Geschäfte gemacht werden, dass Teile der Weiterbildungsszene, vor allem in den USA, von Evangelikalen unterwandert sind. Andererseits hat unser Gewerbe viel von den nicht-christlichen Religionen absorbiert und davon profitiert, Buddhismus, Zen, Konfuzius sagt... - die Einflüsse sind unübersehbar und der Dalai Lama gilt vielen als eine Art Godfather der Weiterbildner.

So völlig falsch kann es also nicht sein, wenn wir uns in den Heiligen Schriften der gesamten Menschheit umsehen. Und es lohnt sich: Den Beitrag von Coaching-heute-Chefredakteur Siegfried Brockert über „Coaching-Regeln des Paulus von Tarsus“ (auf Seite 21) finde ich einfach göttlich – den habe ich mir ausgedruckt und er hängt schon an meiner Pinwand (der Beitrag, nicht der Siegfried).

Ich wünsche Ihnen einen wunderbaren Dezember: Spaß an Weihnachtsduft und Schnee und Lachen – und erfüllte arbeitsfreie Feiertage.

Ihre

Sabine Asgdom

Sabine Asgdom, CSP
Herausgeberin **coaching heute**

Bei mir darf's gern ein
bisschen mehr sein

Sabine Asgodom erzählt,
warum das Leben zu kurz
für Knäckebrot ist



Einladung zur etwas anderen Adventsfeier mit

Sabine Asgodom

Harmunichs,
dem hinreißenden Frauenchor
kleinen verführerischen
Kalorienbömbchen
und heißen **Getränken**

7.12.2010, 18:00–20:00 Uhr
Künstlerhaus am Lenbachplatz
80333 München

Eintritt: 20 € (Abendkasse)

Anmeldung unter: 089/17801-157



Klicken Sie bitte das Foto an, und der Beitrag öffnet sich!



Monica Deters

Such dir einen Lotsen

Such dir einen Coach, der/die dir zeigt: Es gibt Raum für mich!



Henrike Feltges

Meine ganz persönlichen TOP 10 für den beruflichen Erfolg

Vision, Strategie, Glaube, Ausdauer, Neugier, Freude, Bewegung, Zuverlässigkeit, Mut ...



Cordula Nussbaum

Konkrete Ziele? Nein Danke!

Jahresendspurt. Weihnachten. Und dann? Dann schlägt sie wieder. Die große Stunde der guten Vorsätze. Lassen Sie sich nicht schlagen!



Christa Schiffer

Die Highlanderin

Wie Sie klar und entschlossen für Ihre eigenen Ziele gehen



Prof. Dr. Elisabeth Heinemann

Wecken Sie in sich die Rampensau

Elisabeth Heinemann erklärt, wie Sie sich selbst und Ihr Können mit Erfolg auf den berühmten Tisch des Hauses legen



Coaching-

Weihnachtsgeschichten

Ein Coach ist uns geboren

Die Bibel: das wohl älteste Coaching-Handbuch. Sagt Coach und Ex-Franziskaner Reginald Müller

Weihnachts-Blog

Es ist ein Coach entsprungen ...

15 Coaching-Regeln des Paulus von Tarsus

Das „Hohe Lied der Liebe“ könnte Pflicht-Lektüre für alle Coaches werden



Give Coaching Away

Sabine Asgodom antwortet Kritikern

Ich wünsche mir, dass zumindest alle Business-Coaches ein paar Jahre lang „in der Produktion“ gearbeitet haben – dort also, wo ihre Klienten herkommen.



Kongress

Passion Pays – Leidenschaft lohnt sich

Highlights vom dritten Asgodom-Persönlichkeits-Kongresses 2010 am 18. November in Mainz



Bücher Z bis A

Geschenketipps

Viele haben ja schon ein gutes Buch – aber Ihre Freunde und Geschäftspartner könnten sich über ein Zweitbuch freuen

Termine – Seite 8
Impressum – Seite 42



Vom Trainer zum Speaker So erobern Sie die Bühne!

Ein Intensiv-Workshop mit *Sabine Asgodom*

Sie begeistern seit Jahren als Trainer Ihre Seminarteilnehmer. Sie führen als Coach Ihre Klienten zu tollen Lösungen. Und haben auch schon gute Vorträge gehalten. Doch Sie wollen mehr, Sie wollen die große Bühne erobern: Zuhörer begeistern, Impulse geben – und gutes Geld damit verdienen.

- Erfahren Sie, was das Speaking Business vom Beruf des Coach und des Trainers unterscheidet.
- Finden Sie Ihr Selbstverständnis als Redner/in. • Werden Sie vom Seminar-Profi zum Bühnen-Profi.

Trainieren Sie drei Tage lang mit mir.

Termin: 17. bis 19. Dezember 2010 im Hotel Marc Aurel in **Bad Gögging** (nördlich von München)
27. bis 29. Mai 2011 im Favorite Park Hotel in **Mainz**

Programm, Informationen und Anmeldung bei: Monika Jonza, Asgodom Live Tel. 089 98 24 74 90; info@asgodom.de

Die Medaille, die ich auf dem Foto trage, ist mir im vergangenen Sommer von der NSA (National Speakers Association der USA) und der Dachorganisation der Speaker GFS (Global Speakers Federation) verliehen worden. Die Buchstaben CSP stehen für Certified Speaking Professional. Ich bin der erste Träger dieser Auszeichnung in Kontinental-Europa, weltweit gibt es nur etwa 500 CSP.



**Neuer
Termin
2011**





Give Coaching away

Meine Antworten zu den wunderbaren Kommentaren von **Dr. Stephanie Hann (Mitte)**, **Dr. Petra Bock (rechts)** und **Peter Schröder (1. Vorsitzenden der Deutschen Gesellschaft für Coaching, DGfC)**.



„Coaching ist in einem Demokratisierungsprozess“, schreibt Sabine Asgodom, und ich habe mir an den Rand geschrieben: „Gut so!“ Ich bin froh darüber, dass Coaching endlich den elitären Kontext verlässt und sich „unter das Volk mischt“. Aber ein elitäres Coachingverständnis ist die eine Seite, die Feststellung „Jeder Mensch ist Coach“ ist die andere – und sie ist genauso wenig hilfreich.“ **Peter Schröder, 1. Vorsitzender der Deutschen Gesellschaft für Coaching (DGfC)**



„Jemand, der gut und gerne kocht, wird in einer Ausbildung zum Küchenchef noch viel neues Handwerkszeug kennenlernen, theoretisches und praktisches Wissen bekommen, Einblicke erhalten, Fehler machen und kochen, kochen und wieder kochen. Vielleicht wird er/sie nach der Ausbildung und im Lauf der Jahre zum Sternekoch. Genauso gibt es spezifische Skills für Coaches, die sie lernen und trainieren können und sollten.“ **Dr. Stephanie Hann**



„Jeder von uns, der einmal erlebt hat, wie es ist, von selbst-ernannten Experten mit Tipps und Ratschlägen förmlich in die Ecke geredet worden zu sein, weiß, dass nicht jeder in der Lage ist, die Situation, die Bedürfnisse und die Ziele eines anderen wahrzunehmen.“ **Dr. Petra Bock**
Dr. Bock Coaching Akademie
Berlin

Give coaching away – erstaunlich, welche Wellen mein Aufsatz zu diesem Thema geschlagen hat. Drei fachlich hervorragend begründete Beiträge haben wir in Coaching-heute veröffentlicht. Und um einige Wellen gleich vorab zu glätten:

Give Coaching away heißt nicht, dass Coaching ein Give-away sein sollte

- Ja, auch ich verdiene einen Teil meines Einkommens mit Coachings.
- Nein, ich möchte den Wert der Arbeit gut ausgebildeter professioneller Coaches nicht infrage stellen – auch nicht den materiellen, den „geldwerten Wert“.
- Nein, ich möchte den professionellen Coaches ihre besondere Expertise, ihre Erfahrungen und Fähigkeiten nicht absprechen.
- Und noch einmal nein, ich finde nämlich auch nicht, dass eine gute Ausbildung nutzlos ist.

Wenn ich gesagt habe: „Jeder kann coachen“, ist das erst einmal eine Provokation.

Eine ähnliche Provokation habe ich vor kurzem in der „Financial Times International“ gelesen. Eine FTI-Kolumnistin hat darin ar-

gumentiert, dass man Führungskräfte, wie es die alten Griechen getan haben, nach Losentscheid auswählen sollte, denn (sinngemäß): Wem Gott ein Amt gibt, dem gibt er auch Verstand. Sofort konzidiert, dass das so nicht geht, aber die Lektüre war anregender als tausend Aufsätze über Sinn und Unsinn von Assessment Centers.

Give Coaching away – der Deutsche Fußballbund macht es

Ich glaube, ich muss ein wenig ausholen. Lassen Sie es mich anhand eines Beispiels aus dem Sport erklären. Coaching kommt ja ursprünglich aus dem Sport. Der Coach ist der Trainer oder die Trainerin eines Sportlers oder eines Teams. Nehmen wir mal Fußball (Sie wissen vielleicht, dass ich eine große Affinität zu Fußball habe – ich bin geprüfte Schiedsrichterin und werde zur Frauen-Fußball-WM im nächsten Jahr eine Aktion von Terre des Femmes zur Förderung von Frauensport weltweit dieser Erde, sponsorn).

Nun gibt es Fußballmannschaften auf verschiedenen Leistungsebenen. Die kleinsten Fußballer/innen beginnen im Bambini-Alter, also mit vier, fünf Jahren. Dann kommen die verschiedenen



Jugendmannschaften (früher hieß es „Knabenmannschaft“), heute F-Jugend, E-, D-, C-, B- bis hinauf bis zur A-Jugend. Dann kommen die Erwachsenenmannschaften, die in verschiedenen Klassen spielen, von der Kreisklasse bis zur Bundesliga. Die allerbesten spielen in der Champions League, oder im UE-Cup oder, große Ehre, in der Nationalmannschaft.

Kein Mensch würde annehmen, dass die Mutter eines fünfjährigen kleinen Jungen ohne Ausbildung und Erfahrung die deutsche Fußballnationalmannschaft (egal ob die der Männer oder der Frauen) trainieren könnte. Aber die Mannschaft ihres kleinen Kevin-Marcel und seiner Freunde in ihrem Heimatdorf, die kann sie trainieren. Schauen Sie einfach mal an Ihrem nächstliegenden Fußballplatz vorbei! Jeden Tag können Sie dort engagierte Eltern auf dem Trainer-Platz sehen.

Die Amateurtrainerin oder ein engagierter Papa, der das gleiche tut, brauchen einige Voraussetzungen:

- Sie müssen Fußball mögen.
- Sie müssen Kinder mögen.
- Sie brauchen einen guten Ton den Kindern gegenüber und brauchen
- die Bereitschaft, sich in das Fußball-Regelwerk zu vertiefen.

Dabei werden sie virtuell von erfahrenen Trainern unterstützt. Stöbern Sie für einen guten ersten Eindruck einmal auf Internet-Seiten des DFB, des Deutschen Fußball Bundes – starten Sie zum Beispiel auf www.training-wissen.dfb.de/index.php?id=508042. Der DFB gibt super Trainingsanleitungen für Amateurtrainer von Jugendmannschaften – von den Bambini bis zur A-Jugend. Das ist die klassische Form von „Give coaching away!“

Das gute Beispiel: Give Coaching away

Und warum tut der DFB das? Weil er weiß, dass die Anlagen eines guten Fußballers/einer guten Fußballerin in der frühen Kindheit gelegt oder erkannt wird. Und dass die talentierten Kinder (oder auch nur die, denen das Bolzen einfach Spaß macht) gefördert werden können. Und damit die Amateurtrainer keine kleinen Kampfmaschinen oder heulende Memmen heranziehen, zeigt man ihnen in Wort und Bild, worauf sie achten sollten.

Ich möchte noch einmal daran erinnern, worauf sich mein Aufruf bezieht. Vor mehr als 40 Jahren hat der US-Psychologe Prof. George A. Miller seine Kollegen aufgerufen „Give Psychology away!“ Er begründete: „Unsere Pflicht besteht weniger darin, die Rolle des Experten einzunehmen und selbst zu versuchen, Psychologie anzuwenden, sondern die Psychologie jenen Menschen zu übergeben, die es wirklich brauchen – und das sind alle Menschen.“ Und genauso sehe ich das beim Coaching. Statt Coaching zu einer Geheimwissenschaft weniger (vielleicht sogar nur ausgebildeter

Psychologen) zu machen, sollten wir die hilfreiche Wirkung vielen Menschen zu gute kommen lassen. So, und jetzt sind wir beim Thema.

Fangen wir mal bei den Coaching-Stars an: Es gibt hochbezahlte, hochbegabte und hocherfahrene Business-Coaches, die Vorstände von Unternehmen und Spitzenteams der Wirtschaft coachen, die Prominente unter ihren Klienten haben, Politiker oder andere Strippenzieher der Gesellschaft (und die sich meist vornehm zurückhalten, weil wir ja nicht über unsere Klienten reden dürfen). Das sind die Stars der „Champions League“ im Coaching.

Dann gibt es viele „Bundesliga“-Coaches, sie arbeiten in oder für Unternehmen oder für Privatpersonen, sie begleiten Menschen bei Veränderungen, geben ihnen wichtiges Feedback, stellen die richtigen Fragen, erarbeiten Lösungen mit ihren Klienten. Sie bieten „Life-Coaching“ und/oder „Business-Coaching“ an, sind nebenbei oft noch Berater, Trainer oder Speaker.

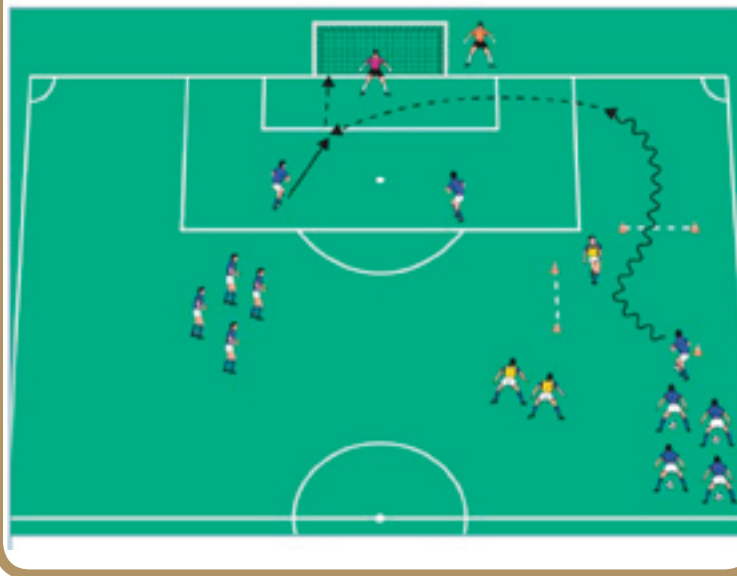
Und dann gibt es – wie im Fußball – zweite Liga, dritte Liga – bis hinunter zur Kreisklasse. Und auch in den untersten Klassen braucht es engagierte Coaches mit Grundkenntnissen, die Menschen begleiten.

Diese Coaches haben vielleicht keine einjährige Coachingausbildung hinter sich, wissen vielleicht nicht, was „Interaktion“ oder „regredieren“ heißt. Aber sie sind da, wo die ganz normalen Menschen sind: In Vereinen, in Kirchengemeinden, Betrieben. Sie arbeiten als Lehrer, Sozialarbeiter, Pastoren, Führungskräfte oder Azubi-Beauftragte, sie sind Kollegen oder Freunde, haben Familie und mögen andere Menschen. Es sind Männer und Frau-

Give Coaching Away – der DFB (Deutscher Fußballbund) macht es

Beispiel professioneller Unterstützung für semi-professionelle und Amateur-Coaches (siehe: www.dfb.de/fileadmin/trainingonline/df_archiv/df158/157_df_ha1/157_df_ha1_01.pdf). Die Anleitung stammt von Bundestrainerin Silva Neid. Beim Fußball geht es, denn Fußball findet auf einem fest umrissenen Spielfeld nach fest umrissenen Regeln statt.

HAUPTTEIL 1: 1 gegen 1 am Flügel von Ralf Minge (23.11.2010)





en, die reflektieren und menschenklug sind. Stellen Sie sich vor, da sind Menschen, die mögen andere Menschen, interessieren sich für andere Menschen, engagieren sich für andere Menschen.

Von der Kunst zum Können

Wie fantastisch wäre es, wenn diese Menschen, die ein Talent für Menschen haben, nun auch noch den Geist des Coachings und einige praktische Tools kennen würden. Sie könnten dann mehr sein als Zuhörer, Berater, Tröster, Warner, Verstärker oder Bestärker. Sie hätten das Gespür für Coaching und vier, fünf gute Werkzeuge in der Hand, mit denen sie anderen helfen könnten, über das gezeigte Verständnis hinaus Lösungen für ihre Probleme zu finden, zu Handelnden in ihrem Leben zu werden. Wie hilfreich wäre das!

Give Coaching away. Lasst uns die „Kunst“ des Coachings zum „Können“ des Coachings machen. Statten wir also viele begabte Menschen mit Wissen und Werkzeug aus. Das meine ich mit einer „Demokratisierung von Coaching“. Im Angebot des „kollegialen Coachings“ ist ja bereits der Anfang gemacht.

Und noch eins: Coaching ist keine Erfindung von einzelnen! Als ich vor über 15 Jahren Menschen begleitet und beraten habe, habe ich plötzlich gemerkt: Hei, was ich hier mache, nennt man ja „Coaching“. Warum sollte es nicht ähnliche Talente überall geben?

Aber wenn dann jeder coacht – werden wir professionellen Coaches dann nicht arbeitslos? Seien wir nicht albern: Wie viele Berufs-Coaches es in Deutschland gibt, weiß niemand so genau, Schätzungen gehen von 3.000 bis 8.000. Gehen wir mal von einer mittleren Zahl aus, dann sind 5.000 Coaches für 60 Millionen erwachsene Deutsche zuständig. Sprich: Auf einen Coach kommen etwa 12.000 Klienten. Kann niemand schaffen, oder?

Wenn wir davon ausgehen, dass der Coachingbedarf steigt – und davon können wir ausgehen – dann wird es zukünftig noch mehr ausgebildete Coaches geben – wunderbar. Aber selbst ein Super-Trainer-Star wie Luis van Gaal kann neben Bayern München nicht auch noch den SC Hinkelstein und den FC Gutemine trainieren.

Ein Coaching-Tool für Jedermann

Vier Möglichkeiten hat die Psychologin Prof. Shelly Gable gefunden, auf eine Mitteilung eines anderen Menschen zu reagieren. Beispiel: „Ich bin befördert worden und habe eine Gehaltserhöhung bekommen.“ Hilfreich ist die aktiv-konstruktive Reaktion – und so etwas kann jeder „Amateur-Coach“ anderen Menschen beibringen

aktiv & konstruktiv

Toll. Ich bin stolz auf dich. Ich weiß, wie sehr du darauf hingearbeitet hast. Komm, das müssen wir feiern, ich mache einen Sekt auf.

passiv & konstruktiv

(Partner blickt kurz von der Zeitung auf)
Toll. Das hast du verdient.

aktiv & destruktiv

Das klingt nach viel Arbeit. Jetzt wirst du noch weniger Zeit für mich haben.

passiv & destruktiv

Ich habe einen Wahnsinnshunger. Was gibt es heute zum Abendbrot?

Jürgen Klopp, der begnadete Fußballlehrer bei Borussia Dortmund, kann nicht selbst noch die D-Jugend trainieren.

Das heißt, wir müssen die Basis stärken. Wenn wir wollen, dass die hilfreichen Tools des Coachings mehr Menschen zur Verfügung stehen, dann sollten wir die Tools bekannt machen und unter die Menschen streuen. Ich erlebe es in fast jedem Seminar, wie Teilnehmer/innen sich gegenseitig zu Lösungen coachen, wenn ich ihnen die Grundlagen beigebracht habe.

Die Menschen, die ein Gespür für Coaching haben, werden die Hilfe und das Bekanntmachen mit Coaching-Grundlagen und Tools dankbar annehmen:

- Seelsorger in ihrer Gemeindegemeinde
- Lehrer bei ihren Schülern
- Führungskräfte bei ihren Mitarbeitern
- Erziehungsberater bei Eltern
- Jugendleiter bei ihren Kindern
- Kollegen für Kollegen
- Freunde für Freunde.

Im Fußball gibt es Regeln, an die sich alle Trainer halten müssen und die sie auch weitergeben. Genauso gibt es Regeln und Abmachungen im Coaching (oder sollte es geben), nennen wir sie Coaching-Ethik, Verantwortung und den ordentlichen Umgang mit Coaching-Tools. Darüber sollten wir reden. Und dazu möchte ich Sie herzlich einladen. ■

Anzeige



Als Coach in die Rentenversicherung?

Frei und selbständig und dennoch Rentenversicherungspflicht? Als freiberuflicher Coach sind Sie rentenversicherungspflichtig. Sie können sich von dieser Pflicht befreien; gibt es aber Fehler bei der Meldung, kann das teuer werden.

Rechtsanwältin Sabine Gewehr hat sich auf Sozialversicherungsrecht für Freiberufler spezialisiert. Prüfen Sie in einem Beratungsgespräch Ihre Möglichkeiten.



Sabine Gewehr
Rechtsanwältin

www.sg-freiberuflerrecht.de

HABEN SIE FÜR SICH SELBST SCHON EIN WEIHNACHTSGESCHENK?



Sabine Asgodom – Offene Seminare 2011

ASGODOM LIVE – VIP-Seminare:

Die VIP – Seminare sind auf eine maximale Teilnehmerzahl von 9 Personen ausgerichtet.
Deshalb haben die VIP – Seminare einen starken Coaching – Charakter.

Entdecken Sie Ihr Potenzial

10. Februar 2011 oder 1. September 2011 (München)

In diesem Seminar entdecken und entwickeln wir mit Ihnen Ihr Potenzial. Wir schärfen den Blick für Ihre Stärken, Leistungen, Erfolge und Ideen und legen damit die Grundlagen für professionelle Selbst-PR.

Selbst-PR für Profis Eigenlob stimmt – mehr Erfolg durch professionelle Selbst-PR

11. Februar 2011 oder 2. September 2011 (München)

In diesem spannenden, humorvollen Seminar werden Sie mit den Grundlagen eines überzeugenden Selbst-Marketings bekannt gemacht. Mit der von Sabine Asgodom entwickelten Selbst-PR – Strategie können Sie schon vom nächsten Tag an Schritt für Schritt Ihre beruflichen Ziele ansteuern.

ASGODOM LIVE – Kompaktseminar:

„So schreiben Sie ein Buch“ (Sabine Asgodom und andere Buchexpertinnen)

22. Oktober 2011 (München) (mehr als 9 Teilnehmer sind willkommen)

Lernen Sie von der Frau, die über 25 Jahre Erfahrung in Sachen Bücherschreiben hat. Die selbst zahlreiche Bestseller geschrieben hat, die in vielen Sprachen übersetzt wurden. Die als gelernte Journalistin weiß, was sich verkauft und wie man einem Verlag ein Konzept verkauft. Die zu den profiliertesten deutschen Management-Trainern gehört. Und die bereit ist, ihr Wissen mit Ihnen zu teilen:
Sabine Asgodom.

ASGODOM LIVE – Train the Trainer:

„Vom Trainer zum Speaker / Vom Experten zum Speaker“ Intensiv-Workshop

17. – 19. Dezember 2010 (Bad Gögging)

27. – 29. Mai 2011 (Mainz)

15. – 17. Dezember 2011 (Bad Gögging)

Trainieren Sie drei Tage lang mit Sabine Asgodom, CSP, den Sprung auf die große Bühne:
Erfahren Sie, was das Speaking Business vom Trainerberuf unterscheidet. Finden Sie Ihr Selbstverständnis als Redner/in. Werden Sie vom Seminar-Profi zum Bühnen-Profi. Finden Sie Ihre persönliche Mischung aus Inhalt und Entertainment. Entwickeln Sie den roten Faden Ihrer Rede. Holen Sie sich Top-Feedback, auch in intensiver Einzelarbeit.

Nähere Information unter
www.asgodom.de



Passion pays – Leidenschaft lohnt sich

Das war das Motto des Asgodom-Persönlichkeits-Kongresses 2010 am 18. November in Mainz. Hier folgen erste Impressionen.



Höhepunkt des Leidenschafts-Kongresses: Petra Trost-Gürtner, Top-Managerin bei T-Systems, agiert und regiert mit Leidenschaft und Konsequenz. Zu Weihnachten häkelt sie Geschenke für einige Mitarbeiter. Und Mitarbeiter mit ungeputzten Schuhen schickt sie nach Hause. In der nächsten Coaching-Heute stellt sie ihre Managementphilosophie vor.

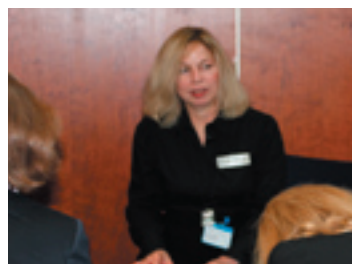


Ines Papert wurde 1974 in Wittenberg geboren – von Bergen weit und breit keine Spur. Den alljährlichen Skiurlaub verbrachte die Familie zwar im Riesengebirge, aber wenn es schneite, war Ines die erste, die in die Hütte wollte. Inzwischen ist sie die Erste an vereisten Hängen: vierfache Weltmeisterin im Eisklettern. Nichts ist unmöglich – so ihre Botschaft, eins ihrer liebsten Klettergebiete ist der „Cirque of the Unclimbables“ – geben Sie das in Ihr Bildsuche-Programm ein, und staunen Sie über die „Unerkletterbaren“.



Beate Schaffelhuber ist die Mutter von Anna Schaffelhuber, die bei den Paralympics in Vancouver eine Bronzemedaille ge-

wonnen hat. Mutter Beate kämpft voller Leidenschaft dafür, dass Menschen die Barrieren in ihren Köpfen abbauen. Denn erst dann können sie erahnen, wie Rollstuhlfahrer – und Anna gehört dazu – tagtäglich an Barrieren stoßen. Beate Schaffelhubers Hilfswerk für Barrierefreiheit ist vorbildlich für alle Menschen, die Menschen mit Behinderungen kennen oder erleben.



Highspeed Coaching – Christa Schiffer, bekannt durch ihre Samurai-Methode – zeigt, dass manchmal wenige Minuten ausreichen, um Menschen auf eine neue Spur zu bringen.



Roswitha van der Markt – ehemalige Top-Managerin mit Harvard-MBA – coacht andere Top-Manager darin, ihre Leidenschaft nicht nur dem Beruf, sondern auch dem wahren Leben zu geben..



Strahlefrauen:

Prof. Dr. Elisabeth Heinemann (links – siehe ihren Beitrag auf Seite 16 in dieser Ausgabe) hat den Passion Pays-Kongress moderiert. An ihrer Seite: Eva Loschky, die wohl beste Stimmtrainerin im deutschen Sprachraum. Warum die Menschen in ihre Seminare, Trainings und Vorträge kommen? „Ich behaupte: Die unbewusste Suche nach der eigenen Leidenschaft treibt die Menschen an.“



Highspeed Coaching mit Cordula Nussbaum. Die Expertin für „kreative Chaoten“ – das sind Menschen, bei denen fremd- oder selbstauferlegter Zwang nichts bringt – erklärt, wie Menschen aus Zwangskorsetten ausbrechen und Leidenschaft wagen



Highspeed Coaching mit Melanie von Graeve. Gute Haltung, klare Gesten, einfühlsame Worte und eine beneidenswerte Unaufgeregtheit machen die Chefin des Serviceunternehmens DKTS zu einem Vorbild für die Coaching-Branche



Barbara Graber: Ihre Impulsvorträge sind feurig und würzig. Die Kärntnerin stellte den Kongress-Teilnehmer/innen die besten Zutaten für kreative Erfolgsrezepte vor.



Highspeed Coaching mit Monica Deters. Die Frau von der Waterkant vereinigt die Ruhe des norddeutschen Temperaments mit der Leidenschaft für ihre Klienten.



Das Kongress-Organisationsteam: Monika Jonza, Office Managerin von Asgodom Live (links) und Bilen Asgodom, Kongress-Managerin (zweite von rechts),

standen den Teilnehmer/innen und Referentinnen im Vorfeld und am Tag des Kongress in allen organisatorischen Fragen zur Verfügung. Unterstützt wurden sie von Mitarbeiterinnen der Agentur DKTS, Frankfurt. DKTS-Inhaberin ist Melanie von Graeve



Coach und Trainerin Elvira Haslinger aus Zell am See. Das Maßband als Symbol für das eigene Leben - Elvira Haslinger bei ihrem Impulsvortrag „Mit Leidenschaft die innere Schubkraft verstärken“.

Viel diskutiert und viel gelacht wurde beim World Café unter der Anleitung von Sabine Asgodom und Nadja Lins. Im Mittelpunkt: die Fragestellung, wie Leidenschaft im Beruf gelebt und gefördert werden kann.





SUCH DIR EINEN LOTSSEN

Auszug aus dem Buch: Generation Erfolg

Ich bin am Meer aufgewachsen

Mein Elternhaus und meine Schule waren nur wenige hundert Meter von der Ostsee entfernt.

Die Landschaft, in der ein Mensch aufwächst, prägt. Wer aus den Bergen kommt, schaut entweder vom Tal aus demütig nach oben oder würdevoll von oben herab. Am Meer gibt es kein Oben und Unten. Das Meer hat Weite. Das Meer hat Platz. Für alle.

Platz für alle ... Viele meiner Coaching-Klienten sind Frauen, und für viele Frauen macht das Bild von der Weite des Meeres Sinn: Es gibt Raum. Auch für mich. Ich muss mich nicht oben, unten oder in der Mitte einfügen, sondern ich darf Raum einnehmen.

Mein Vater war Lotse

Mein Vater hat sein Geld damit verdient, dass er Schiffe durch Engstellen und gefährliche Wässer geleitet hat. Ähnlich verstehe ich meine Arbeit als Coach. Meine »Schiffe«, die ich durch Untiefen, Strudel und raue See lotse, sind Menschen.

Wussten Sie übrigens, dass alle Schiffe – Kriegsschiffe ausgenommen – Frauenamen tragen? Und dass Schiffe weltweit auch nur von Frauen getauft werden dürfen? Wenn ich das Frauen erzähle, sagt die eine oder andere schon mal, dass sie sich im Moment eher wie eine alte Fregatte vorstellt. Und dann heißt »Coaching« auch schon mal »auftakeln« – also: ein Schiff mit Gegenständen, Proviant, Werkzeugen usw. ausrüsten.

Alle Schiffe haben ein Ziel und einen Hafen

Ziel und Hafen und Ziel erreichen sie manchmal nur, wenn der Kapitän und der Steuermann auf die Expertise eines Lotsen vertrauen können. Ich helfe Menschen oftmals, ihr Ziel, ihren Hafen – ihre Sehnsucht – überhaupt erst einmal zu bestimm-

men. Viele können das nicht, was zu Unsicherheit im Leben führen kann, denn »wer kein Ziel hat, darf sich nicht wundern, wenn er nie ankommt«, wie Mark Twain mal gesagt hat. Und auf dem Weg zu ihrem Ziel bin ich der Lotse.

Viele Klienten sagen mir, dass sie sich immer im Kreis drehen. Ich stelle mir das so vor und kenne es aus meiner eigenen Biografie, dass wir in ei-



nem angeschlagenen Boot immer im gleichen Gewässer im Kreis vor uns hin dümpeln. Es ist nur schwer, den Ausweg aus diesem (Teufels-)Kreis zu finden, der Horizontblick ist verschwommen. Haben wir die Ausmündung jedoch gefunden, müssen wir oft noch den Sturm der Veränderung überstehen, bei dem wir ganz schön hin und her geschubst werden, bevor wir das weite Meer oder den neuen Hafen erreichen.

Solch einfache Gedanken liegen also meiner Coaching-Arbeit zugrunde, denn ich halte mich an das KISS-Prinzip des Managementgurus Tom Peters. K.I.S.S. steht für »Keep It Simple Stupid«, und das heißt:

- ☒ Bleibe einfach, Dummkopf. (*Tom Peters nennt jene Menschen einen Dummkopf, die es gern besonders kompliziert haben.*)
- ☒ Mach's so einfach wie möglich.
- ☒ Halte es einfach und leicht verständlich.

Ich kann damit etwas anfangen. Denn das Leben ist ja oft kompliziert genug. Da sollte die Lebensberatung wenigstens einfach sein.



Einfach – das passt einfach zu mir. Und zu Ihnen vielleicht auch.

Um KISS-einfach weiterzumachen: Wenn Sie das Wort MEER aussprechen, klingt es wie MEHR. Das MEER steht spirituell für Erfolg, das MEHR für lebenspraktischen Erfolg. Wir alle haben eine Sehnsucht nach dem MEER und dem MEHR – materiell, aber auch nach:

- ☒ Wie kann ich noch MEHR Selbstvertrauen entwickeln?
- ☒ Wie kann ich mein Potenzial noch MEHR ausschöpfen?
- ☒ Wie kann ich meine Persönlichkeit noch MEHR zeigen?

Ich möchte Ihnen eine einfache Methode vorstellen, wie Sie dieses MEHR erreichen, sich selbst coachen, selbst managen und selbst durchs Leben führen können. Also lassen Sie sich mitnehmen auf eine Reise in ein MEHR an Impulsen – immer mit dem Kurs aufs Glück. Volle Kraft voraus! ■



Meine ganz persönlichen

TOP 10

für den beruflichen Erfolg

Henrike Feltges hat den Geist der wohl auf uns zukommenden Jahre erspürt. Zwei Punkte auf www.beratung-feltges.de fallen auf. Sie bietet „Karriere-coaching für Menschen im mittleren Einkommensbereich“ an. Und extra angesprochen werden „Frauen und Männer gerne ab 45Plus, die sich im kommenden Jahr eine berufliche Veränderung wünschen“.



Haben Sie Kinder? Wenn ja, dann erinnern Sie sich sicher noch, wie lange es gedauert hat, bis Ihr Kind die ersten Schritte ganz alleine laufen konnte. Aber es wäre Ihnen sicher nicht in den Sinn gekommen zu sagen „hören wir auf damit, das hat keinen Zweck, das klappt sowieso nicht, das kann nichts werden“ Wenn es aber um eine berufliche Veränderung geht, dann höre ich oft solche Sätze, manchmal noch ergänzt um die Aussage „dazu bin ich einfach zu alt.“

Zehn Punkte halte ich aus meiner langjährigen Berufserfahrung für ganz wichtig, um den eigenen Weg in den beruflichen Erfolg zu gehen und die will ich Ihnen heute gerne vorstellen:

1. Vision

Stellen Sie sich vor, Sie steigen in ein Taxi und sagen dem Fahrer „Bringen Sie mich irgendwo hin, egal wohin, nur weg von hier.“ Das kann teuer werden. Es ist auch nicht sicher, ob Sie da, wo er Sie hinbringt, auch hinwollten. Kann sein, der Fahrer bewegt sich nicht vom Fleck, sondern wartet auf eine klare Aussage von Ihnen.

So sieht es auch mit der beruflichen Veränderung aus. Wo wollen Sie hin? Wie stellen Sie sich Ihre berufliche Zukunft vor? Nur zu sagen „ich will jetzt etwas ganz anderes machen“ bringt Sie nicht weiter. Sie bleiben auf der Stelle stehen und das Taxameter (in Ihrem Fall Ihre Zeit) läuft und läuft und läuft

2. Strategie

Wenn Sie Klarheit über Ihren Wunsch-Arbeitsplatz gewonnen haben, ist es an der Zeit, sich Gedanken über die Strategie zu machen. Warten Sie auf die geeignete Stellenausschreibung oder nehmen Sie von sich aus Kontakt mit Ihrem Wunsch-Arbeitgeber auf? Mit welchen Unterlagen machen Sie auf sich aufmerksam? Was können Sie einem neuen Arbeitgeber anbieten? Wie treten Sie überzeugend auf? Gutes Papier und ein Foto aus einem Porträt-Studio sprechen für Professionalität.

3. Glaube

Glauben Sie an sich und Ihre Fähigkeiten und machen Sie sich Ihre starken Seiten bewusst. Zweifel an Ihren Möglichkeiten, schon gar nicht wegen einer AL-

Werden Sie ein starkes Stück

Psychologie & Lebenshilfe



€ 19,99 [D] | ISBN 978-3-466-30879-8

Deutschlands Top-Coach Sabine Asgodom hat zwölf ihrer besten Kolleginnen um sich gesammelt. In ihrem Selbst-Coaching-Buch zeigen sie uns, welche Faktoren unseren eigenen Stil prägen und wie wir unserer Wirkung nach außen noch mehr Ausstrahlung verleihen. Ein Feuerwerk an lustvollen Tools für die Entwicklung unseres vollen Potentials – von den Besten ihres Fachs.

Und als **EXTRA**: Hier im Internet-Magazin *Coaching heute* können Sie den Autorinnen Fragen stellen und mit ihnen diskutieren.

Persönlichkeit – der Erfolgsfaktor Nummer eins

Die besten Selbst-Coaching-Strategien in einem Buch

www.koesel.de Sachbücher & Ratgeber



terszahl. Bestimmte Positionen bekommt man erst ab einem bestimmten Alter. Und auch junge Menschen müssen mit Absagen auf Bewerbungen leben.

4. Ausdauer

Je älter man ist, desto mehr Ausdauer ist notwendig, um eine berufliche Veränderung erfolgreich zu gestalten. Wenn Sie Ihr Ziel nicht aus den Augen verlieren, können Sie sich auch einen Umweg leisten und evtl. noch eine „Zwischenstation“ einlegen.

5. Kommunikation

Sprechen Sie über Ihre Gedanken zum Jobwechsel und netzwerken Sie. „Gute Kontakte sind mehr wert als bares Geld“ – lautete ein Spruch meiner Großmutter. Das ist auch heute noch so.

Sie wollen beim jetzigen Arbeitgeber bleiben? Halten Sie Augen und Ohren offen, reden Sie mit Ihren Vorgesetzten über Ihren Wunsch, eine neue/zusätzliche Aufgabe zu übernehmen. Machen Sie konstruktive Vorschläge und sprechen Sie das Thema von Zeit zu Zeit wieder an.

6. Neugier

Bewahren Sie Ihre Neugier auf alles, was noch kommt. Auf neue Menschen, neue Aufgaben, neue Herausforderungen. Neugierig bleiben bewahrt vor dem Alt werden. Ebenso der Spaß am Lernen. Entdecken Sie neue Fähigkeiten und Begabungen, von denen Sie bisher nicht wussten, dass sie vorhanden sind.

7. Freude

Freuen Sie sich auf eine neue Umgebung, auf neue Menschen und darauf, mal wieder die/der Neue zu sein. Freude hängt auch mit der inneren Einstellung zusammen. Anstatt mit hängendem Kopf zu denken „ob ich das wohl schaffe, was mich da erwartet?“

Versuchen Sie es einmal mit dem Blick nach vorn, leicht nach oben gezogenen Mundwinkeln und dem Gedanken „ich

freue mich darauf zeigen zu können, was ich alles kann!“

8. Bewegung

Sich bewegen bedeutet, nicht stehen zu bleiben und Neues zu entdecken. Nur wer in Bewegung ist, kann auch neue Wege finden und weitere Möglichkeiten sehen. Es gibt nie nur den einen Weg und manchmal macht es Sinn, einen Umweg oder einen Schritt zurück zu gehen. Bewegung bringt Klarheit.

9. Zuverlässigkeit

Auch wenn Sie innerlich schon auf dem Weg in eine andere berufliche Richtung sind, bleiben Sie in Ihrer jetzigen Aufgabe zuverlässig. Es zahlt sich aus, wenn Sie bis

Der sicherste Weg zum Erfolg besteht darin, immer wieder einen neuen Versuch zu wagen.

(Thomas Edison)

zum letzten Arbeitstag Ihre Aufgaben so erledigen, wie Ihr Chef das bisher von Ihnen gewohnt war. Neue Arbeitgeber erkundigen sich gerne auch mal telefonisch beim letzten Vorgesetzten. Was kann Ihnen da besseres passieren, als dass der ehemalige Chef Ihre Zuverlässigkeit bis zum letzten Arbeitstag lobt.

10. Mut

Mut gehört zur Veränderung und zum Erfolg. Es ist immer ein Schritt ins Ungewisse. Etwas Bekanntes aufzugeben erfordert Mut, etwas Neues zu beginnen ebenfalls. Aber Mut zahlt sich aus, davon bin ich überzeugt.

Als ich mit über 50 endlich den Sprung in die Selbständigkeit gewagt hatte, hielten mich einige wenige für verrückt. Ganz viele aber für sehr mutig.

Trauen Sie sich, gehen Sie Ihren Weg in Ihren beruflichen Erfolg und genießen Sie das gute Gefühl, das sich einstellen wird. Und belohnen Sie sich für den Mut, den Sie hatten! ■



Konkrete Ziele? Nein Danke!

Jahresendspurt. Weihnachten. Und dann? Dann schlägt sie wieder. Die große Stunde der guten Vorsätze und neuen Jahresziele. Dann sitzen wieder weltweit Menschen vor großen weißen Blättern und sinnieren, was sie in 2011 alles erreichen wollen. Manche tun sich mit dieser Übung ganz leicht. Anderen jedoch schnürt es regelrecht die Luft ab, wenn sie konkret und detailliert notieren sollen, wo die Reise hingehen soll. So wie Lutger Braun. Sein Blatt blieb lange weiß, bis er das Geheimnis seines persönlichen Navigators lüftete.

Egal welchen Erfolgsratgeber wir aufschlagen, immer heißt es dort: Definieren Sie Ihre Ziele. Erstellen Sie einen Maßnahmenplan. Legen Sie los. Für sehr strukturierte Menschen ist diese Übung meist ein Klacks. Sie wissen ganz genau, was sie wollen und brechen es problemlos auf Einzel-Schritte mit exakter Deadline runter.

Für Menschen wie Lutger Braun wirken diese Planer einerseits als Vorbild, denen es nachzueifern gilt.

„Ich habe neulich einen Ex-Kollegen getroffen, und wir haben uns über unsere Lebensziele unterhalten. Er erzählt, er habe mit 20 Jahren bereits gewusst, dass er mit 30 im eigenen Haus leben will und mit 40 ein Ferienhaus auf Korsika haben will. Und natürlich hat er das alles heute. Ich gab dann zu, dass ich völlig ziellos

durchs Leben drifte und er war entsetzt. „Wie? Du hast keine ZIELE? Aber das ist ja furchtbar!!!!“,“ erzählt Lutger im Coaching.

„Ich habe mich gleich wieder total schlecht gefühlt und mir Vorwürfe gemacht, dass ich nichts auf die Reihe bekomme!“ „Ja, das nehme ich Ihnen sofort ab, dass Sie nichts in Ihrem Leben auf die Reihe bekommen haben,“ antworte ich lächelnd.

„Na ja,“ lenkt er ein. „Natürlich stimmt das so nicht ganz, ich habe schon mein Unternehmen, meine Frau, meinen Sohn, unsere Wohnung, ... aber ich muss doch konkrete Ziele haben, oder? Wahrscheinlich hätte ich im Leben noch viel mehr erreichen können, wenn ich mir nur rechtzeitig so genau überlegt hätte wie der Kollege, was ich will.“

Strukturierte Planer als Vorbild? Tja, ne-

ben dem Nacheifer-Wunsch wecken solche Menschen in uns auch ganz andere Gefühle: nämlich das Gefühl zu versagen, es einfach nicht auf die Reihe zu bekommen. Dabei liegt es schlicht und ergreifend in der Natur unserer Talente, dass wir eben nicht so konkret planen können – und es auch gar nicht wollen.

Als kreativ-chaotischer Mensch leben wir den Moment, und lassen uns von der Fülle der Möglichkeiten begeistern, die jeden Tag neu vor unseren Augen entstehen. Exakte Jahrespläne zu erstellen, würde extrem schwerfallen, weil wir ja gar nicht wissen, was in den nächsten Monaten oder Jahren an neuen Möglichkeiten entsteht. Und uns beschleicht die Angst, wenn wir Ziele definieren würden, dann würde uns das Füllhorn des Lebens entgehen.

Aus diesem Grunde wehren sich viele kreativ-chaotische Menschen generell gegen das Zielefestlegen. Richtig gelesen, es geht nicht darum, dass sie keine Ziele und Wünsche haben, sondern es geht darum, dass sie diese nicht klar formulieren, weil sie sich nicht festlegen wollen. Weil sie den-

Mehr zum Thema kreativ-chaotischer Erfolg:

Hörbuch und Buch „Organisieren Sie noch oder leben Sie schon? Zeitmanagement für kreative Chaoten“ Bezug unter www.Kreative-Chaoten.com
Seminar „Dream-Days. Zielgerichtet und voller Power ins neue Jahr“ am 22. Januar 2011, München. Info und Anmeldung unter www.Erfolg-Reich-Frei.de

Bitte klicken Sie hier zum Weiterlesen



Die Highlanderin

Klar und entschlossen für die eigenen Ziele gehen

Neulich in einem Workshop „Der Samurai-Impuls – Die friedvolle Kriegerin“: In einer Sequenz ging es darum, Schwert-Angriffe am eigenen Schwert abgleiten zu lassen. Dies gefiel einer der Teilnehmerinnen so gut, dass sie voller Energie in den nächsten Angriff hineinging und laut ausrief: „Es kann nur eine geben!“ Der Satz der Highlanderin beflügelte uns fortan.

In der Schlussrunde resümierten die Teilnehmerinnen, wie wichtig und gleichzeitig schwierig es ist, nicht nur souverän auf Angriffe zu reagieren, sondern selber klar und entschlossen anzugreifen. Denn nur wenn sie ihren Angriff konsequent vortragen, bildet er die geeignete Vorlage für die entsprechende Block- oder Verteidigungstechnik des Partners.

Selbst anzugreifen fällt uns ungemein schwer, vor allem wenn wir es deutlich und offensichtlich tun sollen. Wir sind es zwar gewohnt, für etwas zu kämpfen – natürlich haben wir Ziele –, aber wir tun es lieber diplomatisch und vorsichtig, manchmal von hinten herum. Bloß nicht fordern und sich niemals das größte Stück vom vielzitierten Kuchen abschneiden! Besser darauf warten, dass uns jemand ein hoffentlich einigermaßen großes Stück zuteilt. Oder sich als Letzte bedienen. Das Bescheidensein beherrschen wir perfekt, und diese Taktik geht mitunter auch auf.

In meinen Seminaren erlebe ich, wie schwer es den – übrigens nicht nur weiblichen – Teilnehmern fällt, Appelle, Zielvorgaben oder Wünsche gerade heraus und als solche zu formulieren. Ich erinnere mich noch gut daran, wie ungewohnt diese

Sprache anfänglich auch in meinem eigenen Repertoire klang. „Bitte bereiten

Sie die Präsentation bis 12.00 Uhr vor!“

Aber einmal eingeübt,

stellte sie sich als erleichternd und ziel führend heraus, denn auch unsere Mitmenschen empfinden klare Ansagen als angenehm.

Entschlossen ein Ziel anzu-gehen und es anzu-greifen erfordert ein gewisses Maß an Aggression – und die lehnen wir grundsätzlich ab, um nicht zerstörerisch oder destruktiv zu wirken. Wie schade, denn dabei übersehen wir die positive Seite der Aggression, nämlich die uns innewohnende Energie, um eigene Wünsche und Interessen durchzusetzen. Ohne Aggression gäbe es keine Erfindungen und auch kein klares und entschlossenes Handeln. Sie hilft uns, vor Publikum zu sprechen, Wunschkunden zu akquirieren und nächtelang durchzuarbeiten, wenn es sein muss.

Und so sehen die meisten Schwertangriffe anfangs auch zaghaft und zögerlich aus. Wir sind es nicht gewohnt anzugreifen, es ist schließlich verpönt (abgesehen davon, dass wir niemanden verletzen wollen, was gut ist). Bis dann die Freude am Tun und an der eigenen Kraft überwiegt, die Augen zu strahlen beginnen, und besagte Highlander/innen unter den Business-Outfits zum Vorschein kommen.

Ebenso wie jemand, der seine Macht nicht nutzt, Machtmissbrauch betreibt, verhalten wir uns, wenn wir unsere Kraft nicht nutzen. Warum ich den Zeigefinger erhebe, weil ich selber im Glashaus sitze. Und es auch mir durchaus schwer fällt, klar und entschlossen zu handeln. Obwohl es doch gerade das ist, was die friedvolle Kriegerin meiner Vision auszeichnet: Das Bekenntnis zur eigenen Souveränität und Selbstwirksamkeit.

So geschehen am letzten Wochenende. Von einem Bekannten, den ich sehr schätze, wusste ich, dass er zu einem Kongress nach Gauting bei München fahren wollte. Und ich wollte mitfahren. Der Bekannte sollte dort einen Workshop halten, der Kongress war interessant für mich, und es hatte einen besonderen Reiz, weil ich bei dieser Gelegenheit auch endlich eine befreundete Kollegin treffen konnte, die in der Nähe wohnt und mit der ich mich schon seit längerem

zwecks Planung eines gemeinsamen Seminars verabredet hatte.

Der Bekannte verhielt sich aber zunächst unklar, verwies auf den noch nicht erschienenen Kongressablauf, sagte weder ja noch nein. Ein paar Tage vor dem Kongress war die Agenda schließlich da. Und ich? Ich haderte mit mir, ob ich zwecks Mitfahrgelegenheit nochmal nachfragen sollte oder nicht. Schließlich wusste der Bekannte ja von meinen Plänen, nachzufragen wäre eigentlich überflüssig. „Keine Antwort ist auch eine Antwort“ dachte ich also und fragte nicht mehr, auch nicht, als ich ihn in der Woche vor dem Kongress noch zwei Mal sah.

Am Morgen vor dem Kongress wachte ich extrem unzufrieden auf. Sagte später der Kollegin endgültig ab, plante mein freies Wochenende und ging mit dem Hund raus. Aber irgendetwas stimmte nicht. Und während ich mit Hündin Fibbes über die Felder marschierte, wurde mir klar: „Da halte ich Seminare und Vorträge, in denen es um das entschlossene Tun geht und ich selbst eiere nur herum. Ich will doch nach Gauting! Also muss ich mich selber kümmern.“

Der Groschen war endlich gefallen. Innerhalb kurzer Zeit hatte ich mit meinem Partner und der Kollegin in München gesprochen, den Hund untergebracht, den Bekannten informiert, dass wir uns in Gauting treffen würden, einen Flug gebucht und das Wochenende klar gemacht. Überflüssig zu sagen, dass sich der Kongress komplett gelohnt hat, die Arbeit mit der Kollegin äußerst ergiebig war und es ein überaus gelungenes, fruchtbares Wochenende wurde.

Zum Glück hatte ich im letzten Moment Plan B entworfen. Es fühlte sich gut an, Verantwortung für das eigene Geschick zu übernehmen. Ich hatte die Dinge klar und entschlossen geregelt, wenn auch reichlich spät. Und sehe wieder die Highlanderin aus dem Workshop vor meinem geistigen Auge, wie sie dasteht, mit dem Schwert in der Hand, den berühmten Satz zitierend und in froher Bewusstheit über die eigene Größe und Selbstwirksamkeit. ■





Wecken Sie in sich die Rampensau

Denn klappern gehört zum Handwerk – wenn man etwas zum Klappern hat

Ja, es gibt es: das Rampensau-Gen®. Beweis? Sie sehen es hier ja selbst: das „®“ zeigt, dass das Rampensau-Gen® sogar gesetzlich schützbar ist – und was gesetzlich schützbar ist, muss es auch geben.

Auf Ihrer Stirn steht es jedenfalls nicht geschrieben, dass Sie eine IA Vertriebsfrau oder ein Controller ohne Fehl und Tadel sind. Und auf die telepathischen Fähigkeiten von Chefs, Kunden & Co. sollten Sie sich im Ernstfall auch nicht unbedingt verlassen. Sehr kompetent, aber trotzdem ohne Wirkung? Kennen Sie die Rampensau in sich? Und wenn nicht:

Welche Gründe kann es geben, die Rampensau in sich zu wecken? Vielleicht haben Sie sich gerade letzthin wieder darüber geärgert, dass die Meier aus der Nachbarabteilung, die zwar ganz gut, aber längst nicht so erfahren wie Sie selbst ist, vom Chef schon wieder für ein wichtiges Projekt berufen wurde. Und das nur, weil sie im richtigen Augenblick mit einem wortgewandten und durch eine entsprechende Körpersprache unterstrichenen Auftritt überzeugen konnte.

Oder gestern auf der Mitgliederversammlung. Da hielt der Schmidt eine wort- und gestenreiche Rede über die Zukunft des örtlichen Tennis-Vereins, mit der er alle im Raum sofort für sich einnahm. Sie selbst hingegen stellten brav ihre Zahlen vor und brachten auch noch einige, für Ihre Verhältnisse recht wagemutige Gedanken zur zukünftigen Ausgestaltung des lieb gewonnenen, aber in die Jahre gekommenen Tennisgeländes zur Sprache. Wir müssen wohl nicht raten, wer von Ihnen beiden in den neuen Vorstand gewählt wurde.

Bescheidenheit ist eine Zier, doch besser lebt's sich ohne ihr. Sie hatten alle drei gute Inhalte, aber sowohl Frau Meier als auch Herr



Frau Professor Doktor Elisabeth Heinemann auf der Theaterbühne als Rampensau

Schmidt hatten die bessere Show. Und das war schlussendlich ausschlaggebend. Jetzt werden Sie sicherlich und berechtigterweise einwenden, dass dem doch absolut nicht immer so sei, dass nicht immer der Auftritt, die Show das Rennen mache. Richtig.

Das Rampensau-Gen® sorgt für die Freude daran, sich selbst und sein Können auf den berühmten Tisch des Hauses zu legen

Aber oft, oder? Und weil dem so ist, beschäftigen wir uns heute ein wenig mit dem Rampensau-Gen®, das mich Sicherheit auch in Ihnen wohnt. Vielleicht ist es eine lustige und impulsive Wutz, die durchaus auch mal laut werden kann. So eine Rampensau, wie sie z.B. in Showmaster Thomas Gottschalk oder der Grünenpolitikerin Claudia Roth schlummert. Möglicherweise ist Ihre Wutz aber eher ruhig und überlegt, eine, die mit sparsamen Gesten und gesetzter Souveränität im Blick Ihre Aussagen unterstreicht.

Jemand wie beispielsweise der ehemalige „Mr. Tagesschau“ Ulrich Wickert oder die Grand Dame Christiane Hörbiger. Demzu-

folge wollen wir eine Rampensau einfach als Menschen definieren, der

- mit Freude, Lust und Selbstbewusstsein mit Menschen in Kontakt tritt,
- authentisch und klar seine Stärken, sein Können und sein Wissen präsentiert und
- sich auf den Bühnen dieser Welt einfach wohl fühlt.

Das eigene Rampensau-Gen® in sich zu tragen, hat also nicht zwangsläufig etwas mit laut oder leise zu tun, sondern mit Souveränität und der Freude daran, sich selbst und sein Können auf den berühmten Tisch des Hauses zu legen. Denn Sie können noch so kompetent in Ihrem Fach sein: Was nutzt es Ihnen, wenn es außer Ihnen selbst keiner weiß?

Solange Sie noch nicht durch Ihr konkretes Tun belegen konnten, was in Ihnen steckt, sind Sie und Ihr Können eine unbekannte Variable, eine Blackbox mit verstecktem Innenleben. Also gilt die Devise „Klappern gehört zum Handwerk – wenn wir etwas zum Klappern haben.“

Denn wir Menschen werden nun einmal durch diejenigen Personen und Geschehnissen am nachhaltigsten beeindruckt, die in uns

Für mich darf's etwas mehr sein



Psychologie & Lebenshilfe

€ 16,99 [D] | ISBN 978-3-466-30896-5

Knusperfrisch ab 9.11. im Handel

Ab sofort gilt: Lebensfreude ist nicht mehr länger ein Privileg der Dünnen. Übergewichtige Menschen schämen sich nicht mehr, sie stehen zu ihren Pfunden. Sabine Asgodom zählt sich selbst zu den dicken Frauen. Seit sie 13 Jahre alt war, hat sie Diäten gemacht. Heute weiß sie: „Ich werde nie wieder in meinem Leben eine Diät machen. Ich werde mich nie wieder dafür entschuldigen, dass ich dick bin. Ich werde essen, worauf ich Lust habe.“

Es geht nicht wirklich um unser Gewicht. Unser Körper ist nicht unser Feind. Eine Frau, die glücklich ist, ist umwerfend attraktiv, egal in welcher Kleidergröße. Das Geheimnis? Wir müssen uns lieben lernen, so wie wir sind.

Einladung zur etwas anderen Adventsfeier mit Sabine Asgodom:

7. Dezember 2010
18:00–20:00 Uhr

Künstlerhaus am Lenbachplatz,
Lenbachplatz 8, Saal
80333 München

Eintritt: 20,- €

www.koesel.de Sachbücher & Ratgeber

entweder ausgesprochen positive (z.B. der 1. Kuss) oder äußerst negative Gefühle (z.B. der 11. Sept. 2001) wecken.

Doch wie aktivieren Sie nun das Rampensau-Gen® in sich? Mit den folgenden Impulsen sind Sie auf einem guten Weg, der besagten Wutz zu ein wenig mehr Platz in Ihrem Leben zu verhelfen.

Bereiten Sie sich vor und erarbeiten Sie sich das nächste auf dem Plan stehende Stück und Ihre Rolle darin

Alles Einstellungssache! Das persönliche Rampensau-Gen® in sich zu wecken heißt nicht, ein anderer Mensch zu werden als der, der Sie grundsätzlich sind. Es bedeutet vor allem, dass Sie Ihren eigenen Stärken kompromisslos zum Durchbruch verhelfen, authentisch bleiben und mit folgenden beiden innerlichen Mantras an die Situationen, in denen Sie sich zeigen dürfen, herangehen:

„Es ist toll, dass ich hier bin und mich zeigen darf.“ Und:

„Es ist fantastisch, dass Sie, lieber Kunde/lieber Chef/lieber „Lebensabschnittspartner in spe“ hier sind und mir Ihre Zeit und Aufmerksamkeit schenken.“

Die Rolle und das Stück. Bereiten Sie sich vor und erarbeiten Sie sich das nächste auf dem Plan stehende Stück und Ihre Rolle darin. Und dabei ist völlig egal, ob Sie die Hauptrolle spielen oder in einer Nebenrolle brillieren dürfen. So mancher hat in einer solchen schon den eigentlichen Star des Stückes ganz nonchalant an die Wand gespielt. Wie also ist Ihre nächste Rolle, zu welchem Stück gehört sie und wer spielt noch mit? Die folgende Checkliste unterstützt Sie bei Ihrer Vorbereitung.

Wer bin ich? Welches ist „meine Figur“ und was will ich mit ihr erreichen? Bin ich z.B. Vertriebsexpertin, die ein großes Geschäft unter Dach und Fach bringen möchte, Elternsprecher, mit Wut im Bauch auf die neue total unfähige Lehrerin oder Single mit dem starken Wunsch, diesen Zustand zu ändern? Ihre Figur und deren Ziele bestimmen maßgeblich Ihr Auftreten, Ihre Wirkung.

Wo spielt das Stück? In welchem Land (kulturelle Gepflogenheiten wie z.B. ein besonderes Grüßen), welcher Gegend (z.B. großstädtisch anonym), welchem Gebäude (z.B. moderner Bürokomplex), etc. ist das Stück angesiedelt? Denn das „Drumherum“ kann Ihren Auftritt „leuchten“ aber auch ebenso gut untergehen lassen, wenn Sie beispielsweise im Norwe-



Elisabeth Heinemann ist promovierte Wirtschaftsinformatikerin mit diversen Aus- und Weiterbildungen und Professorin für Schlüsselqualifikationen. Sie war viele Jahre als Consultant und leidenschaftliche „Sprachbrückenbauerin“ zwischen Anwender und IT'ler europaweit tätig. Seit 2000 ist sie mit effactory® eine kompetente, charmant-humorvolle und auf den Punkt kommende Partnerin für all diejenigen, die der Welt auf wirkungsvolle und wertschätzende Weise zeigen wollen, was sie können: Hard Skills meet Soft Skills. Die leidenschaftliche Vollblutrednerin und Moderatorin steht auch als Sängerin und Schauspielerin auf der Bühne und wurde durch die Qualitätsplattform Top-Speaker.eu als Top-Rednerin 2011 ausgezeichnet.

effactory®
Prof. Dr. Elisabeth Heinemann
Vortrag | Moderation | Training
www.effactory.de
info@effactory.de

gerpulli und zerrissenen Jeans bei der Deutschen Bank auftreten.

Wer ist da und wie sind die Umstände? Gab es etwas in der Vergangenheit (z.B. Streit mit Frau Müller), was ist der Zustand der Gegenwart (Konflikt mit Frau Müller ist immer noch nicht geklärt) und was will ich für die Zukunft (eigentlich möchte ich über Sie an den Geschäftsführer herankommen!)?

Welche Hindernisse gibt es möglicherweise zu überwinden (Frau Müller ist wahrscheinlich noch ziemlich sauer)?

All diese Vorüberlegungen bestimmen nun nicht nur das, was Sie sagen werden, sondern auch die Art und Weise, wie Sie sich – entsprechend Ihrer Grundpersönlichkeit – geben werden. Und das ist z.B. auch eine Frage der richtigen, d.h. dem Anlass angemessenen und Ihre Zielsetzung unterstreichenden Kleidung. Oder finden Sie Hamlet in einer Donald Duck Boxershirt besonders überzeugend? Und nun... auf die Bühne, fertig, los! ■



Ein Coach ist uns geboren

Die Bibel ist das wohl älteste Coaching-Handbuch.

Überzeugen Sie sich selbst

Kennen Sie das älteste Work-Life-Balance-Programm der Menschheit? Sie finden es auf der ersten Seite der Bibel im Buch Genesis, dem „1. Buch Mose“, wie es auch genannt wird:

Im Anfang schuf Gott Himmel und Erde; die Erde aber war wüst und wirr, Finsternis lag über der Urflut, und Gottes Geist schwebte über dem Wasser.

Gott sprach: Es werde Licht. Und es wurde Licht. Gott sah, dass das Licht gut war. Gott schied das Licht von der Finsternis und Gott nannte das Licht Tag und die Finsternis nannte er Nacht. Es wurde Abend und es wurde Morgen: erster Tag ...

Weiter geht das Werk der Schöpfung – es zieht sich über sechs Tage hin. Dann folgt im zweiten Kapitel des Buches Genesis das älteste Work-Life-Balance-Programm:

... Und also vollendete Gott am siebenten Tage seine Werke, die er machte, und ruhte am siebenten Tage von allen seinen Werken, die er machte.“

Machen Sie aus Ihrer täglichen Schöpfungsgeschichte keine Erschöpfungs-Geschichte

Der siebte Tag der Schöpfung ist seither – oder er sollte es sein – der „Tag gegen die Erschöpfung“. So wichtig war dies im christlich-jüdischen Kulturkreis geworden, dass das Work-Life-Balance-Programm in den Kanon der 10 wichtigsten Lebensregeln, in die Gebote aufgenommen worden ist: Du sollst den Feiertag heiligen!

Die Bibel ist ein Buch voller Lebensweisheiten. Sie lehrt mich, achtsam zu leben, Werte zu erkennen und wahrzunehmen. Sie mahnt mich vor Stress und Burn-out, zeigt mir Wege wie ich mich davor schützen kann. Nicht nur in der Schöpfungsgeschichte, die sich zu lesen lohnt (<http://www.bibel-online.net/buch/01.1-mose/1.html#1.5>).



Es gibt noch viele andere Stellen, die zu einem ausgeglichenen Leben auffordern.

Jesus? Ein Coach? Zweifeln Sie gerne – oder überzeugen Sie sich selbst

Die Bibel gibt Orientierung sowohl im Privat- als auch im Wirtschafts- und Geschäftsleben. In unserem Leben geht es auf und ab und manchmal kommen wir in Situationen, da pfeift uns der Wind heftig um die Ohren. So erzählt der Evangelist

Matthäus von einem heftigen Sturm. Die Jünger Jesu bekommen Angst unter zugehen nur Jesus scheint die Situation nicht zu interessieren:

Plötzlich brach auf dem See ein gewaltiger Sturm los, sodass das Boot von den Wellen überflutet wurde. Jesus aber schlief. Da traten die Jünger zu ihm und weckten ihn; sie riefen: Herr, rette uns, wir gehen zugrunde! Er sagte zu ihnen: Warum habt ihr solche Angst, ihr Kleingläubigen? Dann stand er auf, drohte den Winden und dem See und es trat völlige Stille ein“ (Matthä-



us 8,24-26).

Die Bibel ist für mich Leitfaden im Coaching und bietet mir Vorbilder als Coach. Bei Jesaja heißt es:

„Denn uns ist ein Kind geboren, ein Sohn ist uns geschenkt.

Die Herrschaft liegt auf seiner Schulter; Man nennt ihn: Wunderbarer Ratgeber, Starker Gott,

Vater in Ewigkeit, Fürst des Friedens.

Seine Herrschaft ist groß, und der Friede hat kein Ende.“ (Jesaja 9,5 – 6a)

Einer des größten Coaches ist Jesus von Nazareth, der von dem Propheten Jesaja als „Wunderbarer Ratgeber“ bezeichnet wird. Wer ist dieser Jesus von Nazareth? Was ist er für ein Mensch? Und was ist sein Anliegen?

Seltsames ereignet sich laut biblischen Berichten bei der Geburt Jesu:

- Engel erscheinen.
- Den Hirten in der Nähe der Notunterkunft, in der der Junge unterwegs geboren wird, reißt sich der Himmel auf.
- Sie vernehmen in einer Erleuchtung, „der Retter sei geboren“.
- Ein besonderer Stern fällt mesopotamischen Astronomen auf und drängt sie zur Reise nach Bethlehem.
- Bei der Weihung des kleinen Jesus im Tempel in Jerusalem geraten Menschen in prophetische Verzückung und erkennen in diesem Kind den lang ersehnten Messias, der die Menschen befreien werde.
- Als 12-jähriger sitzt er mitten unter den Lehrern im Tempel, hört ihnen zu und stellt

Fragen. Alle, die ihn hören, sind erstaunt über sein Verständnis und über seine Antworten.

Jesus als Coach: Eine neue Herangehensweise an die menschliche Existenz

- Jesus verändert bei den Menschen, die er trifft, die Art ihrer **Wahrnehmung**.
- Menschen, die mit Grundfragen des Lebens zu ihm kommen, kritisiert er nicht, sondern geht auf sie ein.
- Er **motiviert**, gibt **Hoffnung** und vermittelt **Zukunftsvisionen**.
- Gebeugte Menschen **richtet er auf**.

So etwas ist, wenn Sie Coach sind oder schon einmal ein Coaching mitgemacht haben, sicher nicht fremd. Und das Folgende kennen Sie ebenfalls:

- Jesus zieht sich immer wieder zurück, um allein zu sein und zu beten. Heute würden wir vielleicht sagen: Er nimmt sich die Zeit für Pausen, um zu **meditieren, Yoga oder Qigong zu machen**. Aktion und Kontemplation müssen sich bei ihm in Waage halten.
- Einmal nimmt Jesus sich eine Auszeit und geht 40 Tage in die Wüste, um sich über sich selbst und **seine nächsten Schritte klar zu werden**.
- Jesus tritt den Menschen mit Wohlwollen und ohne Vorverurteilung entgegen und praktiziert so die **unbedingte Annahme des Gegenübers**, die ein Grundkonzept des Coaching ist.
- Er **stößt Gewohnheiten seiner Zeit um**, zeigt eine neue Herangehensweise an die menschliche Existenz und erweist sich darin als Spezialist für Veränderungssituationen.
- Mit seinen Gleichnissen bie-

tet er uns ein originelles Coaching-Programm an, das auf der – von Weiterbildnern in unserer Zeit gerade wiederentdeckt – **Kunst des Storytelling** basiert. Er bietet also Methoden und Anknüpfungspunkte, um unser Leben dauerhaft zur Entfaltung zu bringen.



Reginald Müller
Dipl. Theol.
Coaching & Seelsorge r
Mortmannshof 16
44269 Dortmund
post@seelsorge-coach.de
www.seelsorge-coach.de

Coach, Managementtrainer, Speaker – das macht Jesus heute noch so erfolgreich

Der erste Programmpunkt Jesu heißt: Mensch werden. Fangen Sie klein an und werden Sie ein erwachsener Mensch. Dieser Programmpunkt bedeutet Orientierung und Training, damit ich meine Stärken und Fähigkeiten leben und optimal einsetzen kann. Genau das ist Jesu Anliegen. Die Menschen sollen ihre Stärken und Fähigkeiten leben.

Nichts anderes besagt das Gleichnis von den Talenten. Hier wird gesagt, dass man seine Talente optimal einsetzen soll und Angst ein schlechter Ratgeber ist (vgl. Matthäus 25, 14 – 29).

Wenn Jesus Menschen von Dämonen befreit, dann heißt das nichts anderes als Menschen von ihren Fesseln, ihren hinderlichen Glaubenssätzen zu befreien, damit sie ihre Stärken und Fähigkeiten einsetzen können.

Bei Paulus heißt es im Römerbrief: „Wir haben unterschiedliche Gaben, je nach der uns verliehenen Gnade“ (Römer 12,6). Paulus ist sicherlich ebenfalls ein großartiger Coach, der mir Vorbild sein kann. Er arbeitet im Sinne Jesu und orientiert sich an seiner Botschaft.

Jesus ist ein Coach, Managementtrainer und Speaker aus Leidenschaft, das macht ihn heute noch so erfolgreich. ■

Anzeige



Als Coach in die Rentenversicherung?

Frei und selbständig und dennoch Rentenversicherungspflicht? Als freiberuflicher Coach sind Sie rentenversicherungspflichtig. Sie können sich von dieser Pflicht befreien; gibt es aber Fehler bei der Meldung, kann das teuer werden.

Rechtsanwältin Sabine Gewehr hat sich auf Sozialversicherungsrecht für Freiberufler spezialisiert. Prüfen Sie in einem Beratungsgespräch Ihre Möglichkeiten.



Sabine Gewehr
Rechtsanwältin

www.sg-freiberuflerrecht.de



Es ist ein Coach entsprungen . . .

Dank an Reginald Müller (siehe Seite 21), den Ex-Franziskaner und Seelsorge-Coach, für den Hinweis darauf, dass Coaching nicht nur aus tibetischen, indischen, japanischen oder chinesischen Religionen schöpfen kann, sondern auch aus dem Christentum.

Schwer tun wir wackeren Christenmenschen uns heute mit unserer Religion. Christlich erzogen habe ich gleichwohl nie verstanden, warum Jesus ständig Sünden vergeben hat. Auch im „Vaterunser“ geht es um Sünde und Schuld: „Vergib uns unsere Schuld, wie auch wir vergeben unseren Schuldigern“.

Was soll das? Wird eine Schuld, die wir uns aufgeladen haben, oder ein Übel, das wir anderen aufgeladen haben, dadurch geringer, dass Sünden vergeben werden?

Die Weisheit des Rabbi

Welche Weisheit im Sündenvergeben steckt, habe ich erst spät entdeckt – bei Erich Fromm, der Martin Buber zitiert, und Buber zitiert Jizchak Meir von Ger, einen jüdischen Rabbi, mit dem folgenden Lebensrat – einem der besten, den ich kenne:

Wer ein Übel, das er getan hat, immerzu beredet und besinnt, hört nicht auf, das Gemeine, das er tat, zu denken, und was man denkt, darin liegt man, mit der Seele liegt man ganz und gar darin, was man denkt – und so liegt man in der Gemeinheit:

Der wird gewiss nicht umkehren können, denn sein Geist wird grob und sein Herz stockig werden, und es mag noch die Schwermut über ihn kommen.

Was willst du?

Rühr' her den Kot, rühr' hin den Kot, bleibt's doch immer Kot. Ja, gesündigt, nicht gesündigt, was hat man im Himmel davon? In der Zeit, wo ich darüber grübele, kann ich Perlen reihen, dem Himmel zur Freude.

Dieser Text ist Sprengstoff, denn er knackt vier Säulen unseres abendländischen geistigen Erbes an: das Markt-Denken, das psychoanalytische Denken, das Selbst-Management-Denken und das kirchlich

geprägte Denken. Vier Dingen können wir zur Kenntnis nehmen:

- Die Kirche braucht die Sünde. Aktuelles Beispiel: die Priester, die im „besten Mannesalter“ der Sexualität abschwören und so sicher wie das Amen in der Kirche werden sich viele gegen ihr Gelübde versündigen, weil nicht einhaltbare Regeln und Vorsätze bekanntlich den Weg in die Hölle pflastern. Und dann kann ihr schlechtes Gewissen sie zum Austreten aus der Kirche führen – oder zur bedingungslosen Kapitulation gegenüber den Autoritäten.

- Psychoanalytisches Denken sagt uns, dass wir nur dann Glück finden, wenn wir unsere Bio-

graphie aufgearbeitet und die Folgen seelischer Verletzungen abgearbeitet haben. An Rabbi Jitzchaks Rat gemessen aber fällt dieses Vorgehen unter „Rühr' her den Kot, rühr' hin den Kot, bleibt's doch immer Kot“. Und der Coaching-Weg ist: *Perlen reihen, dem Himmel zur Freude* (und auch mir selbst zur Freude).

- Marktwirtschaftliches Denken hat sich fast aller Lebensbereiche bemächtigt. Die heilige Formel wird (wie in der Katholischen Kirche) gern auf Latein dargereicht:

- „*quid pro quo*“ (Was kriege ich wofür? Was gibst du mir, wenn ich dir dieses & jenes gebe?)

- „*do ut des*“ (Gib, damit du etwas (und am besten etwas mehr) zurückbekommst.

Aber beschreiben „*quid pro quo*“, „*do ut des*“ und – heute gern genommen, weil es aus der Spieltheorie stammt – „*tit for tat*“ beschreiben eine kleinkarierte Welt, die

von Krämerseelen bestimmt wird. („*tit for tat*“ heißt „in gleicher Münze heimzahlen“ – beim Handeln, beim Boxen, im Krieg und von Mensch zu Mensch.

- Schließlich das Selbst-Management-Denken. Wie viele Menschen quälen sich allein schon mit Forderungen nach besserem Zeitmanagement und schaffen es nicht, verfallen in Sünde und verharren in Sünde und Selbstquälerei – es sei denn, sie hätten von Cordula Nussbaum gelernt, *Perlen zu reihen, dem Himmel und auch uns selbst zur Freude*.

Die frohe Botschaft des Rabbi

Wer nicht im „Rühr' her den Kot, rühr' hin den Kot, bleibt's doch immer Kot“ verharren will, kann

- einen Punkt, einen Schlusspunkt
- unrechtes Tun – eigenes oder fremdes beenden – oder dem aus dem Wege gehen
- das Plantschen und Suhlen und Baden in jenem Unglück und Unrecht, das andere dir angetan haben, beenden – und das gilt auch für

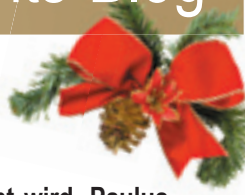
tatsächlich oder vermeintlich geschehenes Unrecht.

- Lass das Wabern in der Vergangenheit.
- Lass dich darin coachen, das zu tun, was gut für dein Leben ist – und genauso gut für dein Zusammenleben mit den Menschen, mit denen du dies Leben teilst, also mit:

„Rühr her den Kot, rühr hin den Kot ... das ist ganz bestimmt kein Coaching. Denn Coaches erklären nicht das Woher, sondern helfen beim Finden des Wohin. Coaches achten darauf, dass „dem Himmel Tempel gebaut werden“. Das ist der Goldstandard des Coaching. *Siegfried Brockert* ■



Rabbis im polnischen Ger (Góra Kalwaria), der Heimatstadt des Rabbi Jizchak Meir von Ger. Ein Foto von ihm haben wir nicht gefunden. Das Bild des zweiten Rabbi von rechts könnte seinen Enkel zeigen.



Coaching-Regeln des Paulus von Tarsus

Es ist ja Weihnachten – deshalb noch ein Stück aus der Bibel, Zitate aus einem der schönsten Texte, die je geschrieben worden sind: dem Apostel Paulus zugeschrieben – 1. Korinther

13, die auch das Hohe Lied der Liebe genannt wird. Paulus benennt dabei aktivisch, was die Liebe tut. Das Wort „Liebe“ durch „Coach“ ersetzt, zeigt, wie Coaches arbeiten.

Die Liebe ist langmütig – Coaches sind es auch

Ohne Langmut wird jede menschliche Beziehung vom Wertstoff zum Wegwerfprodukt. Menschen kommen nämlich so auf die Welt, dass sie uns einerseits hinreißen können, andererseits sind sie – wie die Babys naturgedrungen – unbequem. Wenn sie etwas wollen, machen sie sich unangenehm bemerkbar und sagen oft nicht, was wirklich der Fall ist. Und warum sind sie so? Weil sie erst aus sich herauskitzeln (oder herausgekitzelt bekommen) müssen, was sie wollen.

Die Liebe ist freundlich – Coaches sind es auch

Coaches gehören zu den wenigen Menschen, bei denen professionelle Freundlichkeit vorausgesetzt und garantiert abgerufen werden kann.

Die Liebe eifert nicht – Coaches auch nicht

Coaches halten sich zurück. Sie mögen früher und genauer wissen, was für ihre Coachees gut ist. Aber noch früher und noch genauer wissen sie, dass sie die sokratische Hebammenkunst betreiben, sie sind die Geburtshelfer der Ideen und Pläne, die am Ende eines Coaching stehen – und „die Gebärenden“ sind die Coachees. Denn nur dann nehmen sie ihre „brain child“ als ihr Eigenes an – und nicht als Findelkind.

Die Liebe treibt nicht Mutwillen – Coaches auch nicht

Mutwillen treiben heißt: Menschen manipulieren – gezielt und für den anderen Menschen nicht durchschaubar. Das ist das Gegenteil der Grundhaltung von Coaches ihren Coachees gegenüber.

Die Liebe bläht sich nicht – Coaches tun es auch nicht

Kein Coach will mehr scheinen als sein.

Die Liebe sucht nicht das ihre – Coaches tun es auch nicht

Der lieb-lose Umgang zwischen Menschen heißt, dass jeder mutwillig – also gezielt



Apostel Paulus (rechts) – wie Albrecht Dürer sich ihn vorgestellt hat

– seinen Vorteil sucht und sich im Sinne der persönlichen Gewinnmaximierung verhält. Das Verhältnis von Mensch zu Mensch im Coaching ist eine der wenigen Ausnahmen, die es hier gibt, denn es geht allein um die Coachees, und das sicherzustellen ist der Stolz guter Coaches.

Die Liebe lässt sich nicht erbittern – Coaches auch nicht

Coaching kostet Geld. Dies Geld ist der Lohn für die Liebesmüh der Coaches – basta. Und für Geld geben sie eben nicht Liebe, sondern Liebes-Bemühung. Und so lange der Preis stimmt – so mögen einige Coaches denken. Ziel aber sind – siehe Sabine Asgodoms Beitrag auf Seite 5. Coachings in der Länge von zwei, vier oder in Ausnahmefällen acht Stunden, und dann möge eine Lösung fertiggebacken sein.

Die Liebe rechnet das Böse nicht an – Coaches tun es auch nicht

Anders als Therapeuten oder andere „Heiler“ wollen Coaches nicht das Böse im Leben und im Menschen verändern, sondern wollen dem Bösen so viel Gutes entgensetzen, dass dem Bösen der Nährboden fehlt.

Die Liebe verträgt alles – Coaches ebenso

Da Coaches nicht auf die eigene Eitelkeit,

sondern auf das geglückte Leben der Klienten fixiert sind, müssen sie nichts persönlich nehmen. Das heißt nicht, dass man das Böse nicht erkennen sollte, sondern dass man wissen muss: Aus dem Diskutieren, dem Hin- und Herwälzen des Bösen, aus dem Bad in der Gemeinheit, entsteht das Gute noch nicht.

Die Liebe freut sich nicht der Ungerechtigkeit, sondern sie freut sich der Wahrheit – gute Coaches machen es ebenso

Ziel des Coaching ist nicht, Menschen darin fit zu machen, dass sie andere übertrumpfen, was oft nur durch Ungerechtigkeit und Unwahrheit zu erreichen ist, sondern den guten eigenen Weg zu gehen. Coaches „verkaufen“ keine „todsicheren Erfolgsrezepte“, sondern suchen, womit Menschen authentisch bleiben und Erfolg haben.

Die Liebe glaubt alles – Coaches auch

Im Coaching gilt die subjektive Wahrheit der Coachees. Coaches belehren und bekehren nicht. Sehr wohl aber führen sie ihre Coachees an die objektiv bestehende Welt heran, in der Coachees ja ihre Erfolge erreichen wollen.

Die Liebe hofft alles – Coaches zeigen, wie Hoffnungen Wirklichkeit werden

Coaching besteht darin, Hoffnungen zu evaluieren und in konkrete Verhaltensschritte umzusetzen

Die Liebe duldet alles – Coaches auch

Coaches sind selbstbewusst. Sie müssen ihre eigene Person nicht schützen, sondern sie stehen als geistig-seelischer Sparringpartner zur Verfügung

Die Liebe hört nimmer auf – hier von weichen Coaches ab

Je besser Coaches sind, desto rascher und zielsicherer bringen sie ihre Coachees „in die Spur“.

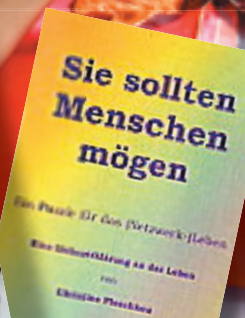
Buchtipps von Z bis A für den Gabentisch

Es war eine spontane Idee – und wir sind leider zu spät darauf gekommen, um sie in der November-Coaching-heute anzukündigen. Also haben wir ein paar Mails verschickt und Coaches gefragt, ob sie eigene Bücher als Geschenktipp empfehlen wollten. Mehr als 70 Coaches haben reagiert, die hier folgenden Seiten bieten eine hoffentlich anregende Lektüre.

Die Aktion „Empfehlen Sie ein eigenes Buch“ wollen wir in der Februar-Ausgabe wiederholen – jetzt für Sie, die Coaching-heute-Leserinnen und Leser. Also machen Sie mit! Gelesen wird ja nicht nur zu Weihnachten, sondern das Jahr über. Und stellen Sie ein eigenes Buch vor. Bitte halten Sie sich an die auf den folgenden Seiten vorgegebene (und ziemlich gut eingehaltene) Textmenge: 1.000 Zeichen (inklusive Leerzeichen) und an das Schema der Buchpräsentation.

Um das Interesse an Ihrem Buch zu wecken, können Sie uns auch 1, 2 oder 3 Exemplare zur Verlosung schicken. (Dies gilt auch für Teilnehmer/innen, des „ersten Durchgangs hier auf den folgenden Seiten). In der ersten Runde haben wir nur zwei mal drei Bücher zur Verlosung zugesandt bekommen. Ich lege zwei mal drei von meinen Büchern dazu.

Wenn Sie an der Verlosung teilnehmen und eins der Bücher unter unserem Weihnachtsbaum bekommen möchten, schicken Sie einfach eine Mail an redaktion@coachingheute.de – Betreff: Buchverlosung. Das reicht zur Teilnahme.





Silvia Ziolkowski, Impulsbuch – Jakobsweg, gehen ans Ende der Welt



Silvia Ziolkowski, Zukunftsentwicklerin und Visions-Coach aus Erding bei München, hat ein neuartiges Notizbuch heraus gebracht: das Impulsbuch.

Impulsbuch deshalb, weil wunderbare Bilder vom Jakobsweg und oft verblüffende Zitate alle paar Seiten auftauchen, und aus einem schlichten, leeren Notizbuch einen echten Begleiter machen. Anregend und inspirierend lädt es ganz nebenbei zum Schmunzeln, Ausruhen und Nachdenken ein.

Gemeinsam mit dem bekannten Münchener Fotografen Christoph Hellhake entstand das Impulsbuch mit dem Untertitel Jakobsweg. Er ist diesen Weg 2001 selbst gegangen, und hat die im Buch befindlichen Bilder in einer aufwendigen Technik analog auf Aquarellpapier übertragen. Ein besonderer Effekt ist das Ergebnis. Unter www.impulsbuch.com können Sie sich einen ersten Eindruck verschaffen und mehr über die Initiatoren erfahren.

Mit einer limitierten Auflage von nur 1.000 Stück und der hochwertigen Verarbeitung ist es ein besonderes Geschenk das bei vielen Gelegenheiten gut ankommt.



HIER BESTELLEN

Dr. Fleur Wöss, Der souveräne Vortrag. Informieren – Überzeugen – Begeistern. Von Fleur Wöss, Linde Verlag



Von der sinnvollen Stoffsammlung über die Spannungsgeladene Dramaturgie und den Einsatz optischer Hilfsmittel bis zur ersten Hilfe gegen Lampenfieber zeigt Fleur Wöss, wie Sie aus einer Fülle von Fakten und Inhalten einen packenden, souveränen Vortrag gestalten.

Rezensionen auf Amazon:

Dieses Buch ist immer am Punkt, einfach zu lesen, klar gegliedert und mit vielen authentischen Fallbeispielen gespickt. Ich halte das Buch für die beste und seriöseste Zusammenfassung für die Vorbereitung eines Vortrags, die aktuell in deutscher Sprache erhältlich ist. C.R., Coach

„Ihr Vortrags-Buch habe ich in 2 Tagen ‚verschlungen‘. Normalerweise hole ich mir morgens die Zeitung. Heute war die Zeitung nachrangig, ich hab' nach Ihrem Buch gegriffen und es fertiggelesen, nachdem ich mitternächtlings damit aufgehört habe. Kompliment zu Ihrer profunden, fruchtbaren Beratung!“ M.B, Trainerin



HIER BESTELLEN

Susanne Wendel, Denkst du noch oder wars das schon?



Ich denke, also bin ich? Anti-Aging fürs Gehirn

„Wenn unser Gehirn so einfach aufgebaut wäre, dass wir es verstehen könnten, wären wir so dumm, dass wir es doch nicht verstehen würden.“ Jostein Gaarder

„Denkst du noch, oder war's das schon?“ zeigt auf unterhaltsame Weise, wie das menschliche Gehirn funktioniert und wie man es aktiv fördern und optimieren kann. Ausgehend von den neusten Erkenntnissen der Hirnforschung und Anti-Aging-Medizin haben die Autoren Dr. Roland Ballier und Susanne Wendel Strategien entwickelt, um die mentale Leistungsfähigkeit des Gehirns zu stärken. In ihrem neuen Buch verraten sie 100 Tipps und Tricks, mit denen man effektiv gegen Vergesslichkeit vorgehen kann. Übungen wie Brainwalking oder „sträwkcür sprechen“ lassen sich problemlos in den Alltag integrieren und liefern darüber hinaus allherhand Wissenswertes rund um den menschlichen Denkapparat. Man erfährt beispielsweise warum Schnarochen dumm macht und Kaugummi kauen schlau, dass Musik nicht nur der Seele, sondern auch dem Hirn gut tut und wie man mit dem richtigen Brainfood den Geist optimal stärkt. Kurzum: Dieser kleine Ratgeber bietet ein Rundum-Gymnastikprogramm für die kleinen grauen Zellen!



HIER BESTELLEN

Connie Voigt, Interkulturell führen: Diversity 2.0 als Wettbewerbsvorteil, Gabal-Verlag 2009



Bei der Begegnung mit uns Fremdartigem ist die erste Reaktion bei den meisten Menschen zunächst distanziert. Denn das Verharren in der eigenen Vorstellungswelt vermittelt Sicherheit – zumindest subjektiv. Diese Verhaltensmuster zu durchbrechen und Stereotypen durch Gegenüberstellung mit der Realität zu korrigieren, ist eine Herausforderung für alle Unternehmen mit kultureller Diversität. Und sich dieser zu stellen, ist vor allem – und wie immer, wenn es um die Vorbildfunktion geht – Chefsache. Interkulturelles Leadership ist ein an die neuen Bedürfnisse unserer globalisierten Unternehmenswelt angepasster Führungsstil. Er zeichnet sich vor allem durch überdurchschnittlich hohe Toleranz aus und ist zudem notwendig, um die mit dem Internet aufgewachsene Generation Y sinnvoll zu führen. Entsprechend geht es um die Optimierung einer interkulturellen Führungskommunikation sowie um das Erarbeiten von einprägsamen und realistischen Unternehmenswerten und die tiefere Erkenntnis des Mehrwerts interkultureller Vielfalt.



HIER BESTELLEN



Stefan Verra, Die Körpersprache im Verkauf



Was haben Weltrekordhalter, Führungseliten und viele Interessierte gemeinsam? Sie alle haben das Buch „Die Körpersprache im Verkauf“ gelesen.

In diesem Buch erfahren Sie:

- 3 Regeln, Körpersprache richtig zu „lesen“
- Wieso 250 Millisekunden so entscheidend sind
- Wie sie kompetent und souverän „wirken“
- Was Sie beim Sprechen vor Gruppen zum „Mitreißer“ macht
- Welche sexuellen Signale in der Kommunikation wichtige Indikatoren sind

Unterhaltsam, spannend und mit vielen Karikaturen.

Leseproben unter: www.stefanverra.com

Das meinen Leser:

Voll aus dem Verkäufer-Leben gegriffen!



HIER BESTELLEN

Heiko van Eckert, Praxishandbuch Vertrieb



Dreh- und Angelpunkt jedes erfolgreichen Vertriebs ist der Kunde: Seine Bedürfnisse und Probleme zu kennen und zu analysieren, um ihm dann maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können, ist Kernthema dieses Handbuchs. Das Buch hilft dabei, auf jeder Ebene der Vertriebsorganisation den Kundenblick zu behalten. Zahlreiche anschauliche Praxisbeispiele sorgen für den Transfer notwendiger theoretischer Grundlagen in den Vertriebsalltag. Dieses Buch dient als Nachschlagewerk und zur Wissensvermittlung, es gibt Denkanstöße und Anregungen und unterstützt den Leser bei der erfolgreichen Vertriebsarbeit.

Heiko van Eckert ist Gründer und Vorstand der salegro AG – der führenden komplementären Vertriebsberatung. Er leitet erfolgreich internationale Beratungsprojekte im B2B-Projektvertrieb und ist als Berater, Trainer, Coach, Autor und Key Note Speaker für Personal-, Persönlichkeits- und Organisationsentwicklung im Vertrieb aktiv



HIER BESTELLEN

Dr. med. Günter Umbach, Erfolgreich im Pharma-Marketing: Wie Sie im Produkt-Management von Arzneimitteln Ärzte, Apotheker, Patienten, Experten und Manager als Kunden gewinnen



Praxishandbuch, Nachschlagewerk und inoffizieller Ratgeber mit Checklisten, Ideen und Tipps, wie Sie Chancen schneller erkennen und Ergebnisse effektiver erreichen

„Der unverzichtbare Ratgeber für Pharmamarketing“, Dipl.-Ing. Erwin Matys

„Ideal auf die Zielgruppe abgestimmt mit vielen Praxisbeispielen und sofort umsetzbaren Tipps“, Günter Hofbauer

„Klare Strategien und anschauliche Beispiele mit hohem Nutzwert“, Thomas Ammon

„Ein sprudelnder Quell von Wissen für das operative und strategische Pharmamarketing. Mag. Ing. Klaus Aumayr, MBA

„Umfassend und prägnant und voller Anregungen und Inspiration“ Mirko Düssel

„Begeistert geschrieben – hilft Menschen gewinnen“ Ralf R. Strupat



HIER BESTELLEN

Dr. Cornelia Topf, Einfach mal die Klappe halten – Warum Schweigen besser ist als Reden



Pausenlos laufen Radio oder Fernsehen, klingeln Telefon oder Handy und texten Kollegen, Kunden, Partner, Kinder uns zu. Journalisten und Politiker produzieren Wortlawinen, unter denen jeder vernünftige Gedanke verschütt geht. Wir leben in einer Sprechblasenzeit. Einer Zeit, in der pausenlos geredet und kaum etwas gesagt wird. Wir haben vielfach verlernt, sparsam mit unseren Worten umzugehen und ihnen dadurch Gewicht zu verleihen.

Das ist kontraproduktiv. Denn: Wer ohne Punkt und Komma redet, den nimmt keiner ernst. Er erreicht eher das Gegenteil von dem, was er anstrebt. Wer hingegen bewusst und gezielt zu schweigen versteht, der denkt klarer und regt sein Gegenüber zum Mitdenken an. Wer gekonnt schweigt, motiviert andere, statt sie zu ermüden, wirkt souverän und kompetent. Dr. Cornelia Topf ist dem Schweigen auf den Grund gegangen und zeigt, wie Sie durch Schweigen Ihren Worten Gewicht verleihen. Nicht „Schweigen statt Reden“ ist die Botschaft des Buches. Es handelt sich vielmehr um einen Aufruf, die Dosierung zu ändern und Schweigen bewusst als wirkungsvolles Mittel der Rede einzusetzen.

Gabal, 2. Auflage 2010; Preis: Euro 19,90



HIER BESTELLEN



Doris Stempfle, **Alle doof, außer mich! Die Lust (Last) andere Menschen besser zu verstehen**



Warum einfach, wenn es auch kompliziert geht? Diese Frage ging der Autorin, Doris Stempfle, unwillkürlich durch den Kopf, als sie sich mit den gängigen Modellen zur Erklärung der verschiedenen Menschentypen befasst hat. Alle doof, außer mich – eine (nicht immer ganz) ernst gemeinte Hilfe, anderen Menschen etwas näher zu kommen. In unseren Augen sehen wir uns als einzigartiges Individuum und in den Augen anderer haben wir Marotten, Spleens, Ecken und Kanten. Dem anderen in den Kopf zu schauen, wird uns nie ganz gelingen, doch den anderen in seiner einzigartigen Art zu erkennen und ihn mit seinen liebenswerten Marotten schätzen zu lernen, dabei hilft Ihnen dieses Buch.

Anhand der Persönlichkeiten von Martin, Eleonore und Volkmar werden Ihnen die verschiedenen Persönlichkeitstypen vorgestellt. Schauen Sie sich doch einmal Ihre Mitmenschen genauer an, ordnen Sie diese in ihre „Schublade“ und haben Sie Ihren Spaß dabei.



HIER BESTELLEN

Thomas Skipwith, **Die packende betriebsinterne Präsentation**



Wie oft wurden Sie schon bei betriebsinternen Präsentationen gelangweilt? Wie oft war Ihnen nicht klar, worauf der Redner hinaus wollte? Wenn Sie nicht auch zu diesen Rednern gehören wollen, dann folgen Sie den Tipps und Tricks in diesem Buch. Thomas Skipwith beschreibt, was es braucht, damit Ihre Präsentationen inhaltlich verständlich sind UND von der Form her überzeugen. Sie lernen u.a. wie Sie Ihre Präsentationen strukturieren, sich auf den Auftritt vorbereiten und mit Lampenfieber umgehen. Es geht um die Grundlagen wie auch um Techniken für Fortgeschrittene. Sie erfahren außerdem, wie Sie mit dem Skipwith-Radar eine Präsentation bewerten. Thomas Skipwith, mehrfacher Rhetorik-Europameister und Präsentations-Coach, gibt hier sein umfangreiches Wissen weiter.

Dieses Buch ist voll gespickt mit Checklisten und Übungen. Denn erst Übung macht den Meister!

Sie sind schon ein passabler Redner? Dann können Sie trotzdem Vieles lernen und auffrischen: Denn wer rastet, der rostet!

Gebundene Ausgabe: 176 Seiten, Verlag: BoD, Auflage: 2 (Okt. 2009)



HIER BESTELLEN

Joachim Skambraks, **Die 77 weltbesten Golf-Tipps vom GolfFlüsterer**



Das wirksame Golfbuch

- garantiert keine verwirrenden technischen Übungen
- ganz einfach entspannt Golf spielen
- natürliche Lernprozesse verbessern Ergebnisse
- einfach, faszinierend, anders

Ihr perfekter Golfschwung steckt schon in Ihnen.

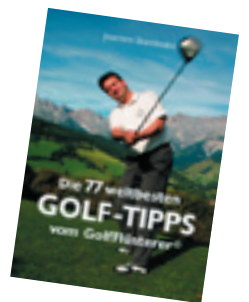
Entdecken Sie ihn durch bewusste Erfahrung.

Das ideale Weihnachtsgeschenk für jeden Golfer, damit die Zeit bis zum ersten Schwung im Frühjahr nicht so lang ist.

Joachim Skambraks

Die 77 weltbesten Golf-Tipps vom GolfFlüsterer

84 Seiten, August 2010, FQL Publishing, ISBN 978-3-940965-34-9, Euro 9,80



HIER BESTELLEN

Sabine Schwind von Egelstein, **Das Geheimnis der KLASSE Männer**



Das Buch für den KLASSE Mann ... und alle die es werden wollen: Maßanzüge, Luxuskarossen und eine ausgefeilte Rhetorik – auf all das mag ein Mann zwar stolz sein, aber das macht ihn noch lange nicht zum KLASSE Mann.

Dieses Buch gibt Ihnen einen vergnüglichen Überblick über das Wesen des KLASSE Mannes und zeigt für fast alle Lebenslagen, wie Sie sich niveauvoll verhalten. Inspirierte Männer finden in einem Extra-Kapitel einen Selbsttest und eine To-Do-Liste für die nächsten Schritte. Ganz gleich ob sie Karriere machen, Frauen beeindrucken oder sich einfach wohl fühlen möchten – als Mann nach KLASSE zu streben ist immer eine lohnende Sache. Und da KLASSE Männer heute selten geworden sind, fallen schon diejenigen positiv auf, die nur in Teilen dem Bild eines KLASSE Mannes entsprechen.

Entdecken Sie den KLASSE Mann in sich! Test im Buch: Ihr persönlicher Klasse-Faktor

Mit einem Vorwort von Sky du Mont: „Ein KLASSE Mann hat Stil und Niveau“, sagt der bekannte Schauspieler und verrät, was ein KLASSE Mann nie tun würde, wenn es um die Frauen geht.



HIER BESTELLEN



Tom Schmitt, Status Spiele



Frei nach Paul Watzlawicks bekanntem Postulat, dass man nicht nicht kommunizieren kann, bekunden Tom Schmitt und Michael Esser, dass es gleichfalls nicht möglich sei, nicht um den Status zu fechten: „Sobald Menschen aufeinander treffen, dient im Grunde nahezu jede Kommunikation auch der Bestimmung von Status-Positionen.“ Es handelt sich um Mechanismen, die in jedem sozialen Gefüge permanent und unbewusst ablaufen, die man sich aber bewusst machen und mit ein wenig Übung steuern kann. Dabei unterscheidet der preisgekrönte Coach und Managementtrainer Tom Schmitt vier verschiedene Status-Typen... Richtig interessant wird es im Berufsleben, denn dort ist der individuelle Status noch mit der Hierarchie im Job verwoben. Aber auch und gerade hier lässt sich, laut Tom Schmitt, durch eine bewusste und flexible Haltung die persönliche Position optimieren. Im letzten Abschnitt seines Buches beschreibt er das Status-Gerangel in der Liebe – ein weites Feld, doch am Ende wirken die gleichen Prinzipien. Denn „Status ist immer und überall“, sagt der Experte, der uns hier einen echten Augenöffner beschert hat. Status-Spiele – Wie ich in jeder Situation die Oberhand behalte, ISBN 3596179807; 8,95 €



HIER BESTELLEN

Prof. Dr. Wilfried und Vera Schley, Handbuch Kollegiales Teamcoaching – Systemische Beratung in Aktion



Die Geschichte der Menschheit ist voll von Geschichten, die als Heldenreisen in das Land der Abenteuer und Herausforderungen führen. Immer geht es um einen Aufbruch, einen Schritt in das Ungewisse. Sich auf den Weg machen und sich einlassen in das Abenteuer erfordert Mut. Abenteuer werden dann bestanden, wenn die Stimmen von Gefährten gehört werden und die eigentliche Herausforderung im Blick bleibt. Dann bekommen die Kämpfe und Auseinandersetzungen ihren Sinn. Es ist gut, sich auf der Reise in Gemeinschaft zu empfinden, in guter Verbundenheit und sich zugleich ausgestattet zu wissen mit einer notwendigen Ausrüstung, vor allem aber mit einer Vision, einem Bild der zu entdeckenden Landschaft. Dann kann mit Willen und Glück der Weg gelingen. Am Ende des Handbuchs steht die Essenz des KTC. Worauf kommt es an? Und wie kann das Kollegiale Teamcoaching gelingen? Das Kollegiale Teamcoaching hat sich in dieser Zeit der Labilisierung als Raum des gemeinsamen Denkens in einer Runde mit Kollegen und Kolleginnen entwickelt. KTCs schaffen überraschende Wandlungen und Perspektiven – sie sind Werkstatt, Bühne, Rüttelstrecke und Testlabor für die Erprobung des Neuen.



HIER BESTELLEN

Kurt-Georg-Scheible, Pocket Business: Menschenkenntnis: Personen richtig einschätzen und überzeugen



Wie wäre es, wenn wir Menschen sofort richtig einschätzen und überzeugen können? Denn, gute Menschenkenntnis bringt uns nicht nur beruflich weiter, jeder Kontakt mit Menschen erfordert ein anderes, der Person und Situation angepasstes Verhalten. In diesem Zusammenhang spielen psychologische Effekte eine sehr wichtige Rolle. Das Buch „Menschenkenntnis“ des Erfolgsverhandlers Kurt-Georg Scheible erklärt, welche das sind und wie wir sie für uns nutzen können. In diesem Buch erfahren wir, wie sich Menschenkenntnis trainieren lässt und welche Gemeinsamkeiten und Gegensätze Menschen haben. Tests zur Analyse der Persönlichkeit zeigen auf, ob wir nach der Erfolgscampus Analyse-Methode ein Dynamiker, ein Logiker oder ein Sympathiker sind, oder welche Mischformen daraus. Dies über uns selbst zu wissen, und dadurch auch andere besser beurteilen zu können, stellt im Berufsleben und während wichtiger Verhandlungen wertvolles Wissen dar. Ein effizienter „Schnellkurs“ des Unternehmers und Beraters Kurt-Georg Scheible, um Mitmenschen rasch einschätzen zu lernen.



HIER BESTELLEN

Martina Schäfer, Das schlagfertige Unternehmen



Drei Dinge brauchen Unternehmen für ihren Erfolg: ein scharfes Profil, Aufmerksamkeit und das Vertrauen von Kunden. Am leichtesten erreichen sie das durch transparente Kommunikation. Wie ein Unternehmen dabei am besten vorgeht, zeigt Martina Schäfer in ihrem Buch „Das schlagfertige Unternehmen. Schnell und offen kommunizieren.“ Praxisnah erklärt sie, wie wirkungsvolle Pressearbeit funktioniert, was informatives Werbematerial ausmacht und wie ein Unternehmen seinen idealen Informationsfluss findet. Außerdem erfahren die Leser, welche Informationen Kunden, Presse und Öffentlichkeit überhaupt von Unternehmen erwarten. Auch nützliche Hinweise zum Umgang mit Social Media und zum persönlichen Geschäftskontakt kommen nicht zu kurz. Viele Beispiele, Tipps und Checklisten erleichtern die Umsetzung einer schnellen, offenen und ehrlichen Kommunikation im eigenen Unternehmen.



HIER BESTELLEN



Joachim Rumohr, Akquisemaschine XING – 24 Erfolgstipps für die Gewinnung neuer Kunden



„Kontakte schaden nur dem, der keine hat“ ...sagt man. Wie Sie aus Kontakten neue Kunden machen und damit profitable Umsätze, das erfahren Sie in diesem Akquise-Hörbuch. Über vier Stunden Know-how rund um die Neukundengewinnung via XING, in kurzweiliger Dialogform. Joachim Rumohr ist der bekannteste XING Experte und Spezialist für Social Media Marketing. Web 2.0., Social Media und Communities sind in aller Munde. Doch welcher der neuen Medien bringen wirklich etwas für den Vertrieb? Profitieren Sie von den Erfahrungen der Experten im Internet der ersten Stunde. Sie erhalten von Dirk Kreuter und Joachim Rumohr fertig entwickelte und optimierte Strategien für Ihre Neukundengewinnung, die wirklich funktionieren! Auszug aus dem umfangreichen Inhalt:

- Warum XING zur Akquise besser geeignet ist als Facebook, LinkedIn & Co.
 - Qualität oder Quantität? Muss ich Kontaktsammler werden?
 - So bekommen Sie ohne Ende Besucher auf Ihr Profil und Ihre Website
- Euro 54,90, Hörbuch, 4 CDs + 1 Multimedia DVD, ISBN: 978-3-00-032058-3

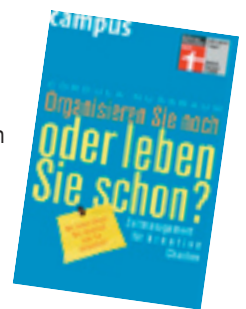


HIER BESTELLEN

Cordula Nussbaum, Organisieren Sie noch oder leben Sie schon? Zeitmanagement für kreative Chaoten



Wenig Zeit und dick im Stress? Zeitmanagement-Ratgeber versprechen hier Abhilfe. Doch viele Leser spüren nach der Lektüre sogar mehr Stress als davor. Weil sie sich an Tipps wie „Listen schreiben“ oder „ABC-Analyse“ die Zähne ausbeißen. Und dann kommt zum Alltagsstress das Gefühl, einfach „zu doof“ zu sein, um sich zu organisieren. Dabei brauchen sie einfach nur andere Strategien, um sich und ihre Aufgaben zu organisieren. Mit ihrem Bestseller „Organisieren Sie noch oder leben Sie schon? Zeitmanagement für kreative Chaoten“ revolutionierte Trainerin und Coach Cordula Nussbaum den Weg zu „mehr“ Zeit. „Hören Sie auf, sich mit 0815-Tipps das Leben zu erschweren. Entdecken Sie lieber Ihre Talente und nutzen Sie Ihre kreativ-chaotischen Ideen um Ruhe im Alltag zu gewinnen,“ rät Nussbaum. Ein Ansatz der begeistert. Stiftung Warentest kürte den Titel sogar zum Testsieger unter den aktuellen Zeitmanagement-Büchern. „Inspirierendes und innovatives Lesebuch,“ so lautet das Testurteil. „Vor allem die unkonventionelle Herangehensweise und der flotte Sprachstil, mit denen die Autorin klassische Zeitmanagement-Methoden abwandelt und an die Zielgruppe „kreativer Chaos“ anpasst, fiel unter den sonst wenig innovativen Angeboten auf“, schreiben die Tester. Ihr Fazit: „Großes und praxisnahes Angebot an Übungen, Techniken und Tipps.“



HIER BESTELLEN

Claudia Nuber, Business-Spielregeln für Frauen



Ein Praxishandbuch für berufstätige Frauen, übersichtlich gegliedert und umfassend aufgebaut. Es bietet neben konkreten Tipps für die jeweiligen Situationen auch praktische Anleitungen zum Selbstcoaching. Wie Sie aus der Bequemlichkeitsfalle herauskommen, sich eine positive Sichtweise verschaffen, konstruktiv Konflikte lösen, mit den verschiedenen Typen im Business-Biotop zurecht kommen, ein Netzwerk aus Schlüsselpersonen entwickeln, um sich im Beruf nach oben zu hangeln wird ebenso thematisiert, wie Fehler, die zu vermeiden sind.

Claudia Nuber geht in humorvoller und klarer Sprache konstruktiv und lösungsorientiert davon aus: Wenn Frauen wirklich wollen, können sie auch ganz nach oben kommen. Wer sich im Bürodschungel durchsetzen will, muss seine Spielregeln kennen und individuell nutzen. Jedoch hat alles seinen Preis – Frauen brauchen Mut, um an die Spitze zu kommen. Je höher sie steigen, desto dünner wird die Luft und desto rauer wird das Klima. Dieses Buch ist ein guter Begleiter für Frauen, die für sich entscheiden, welche Regeln sie beachten, brechen oder ignorieren wollen, um trittsicher auf der Karriereleiter voranzukommen.



HIER BESTELLEN

Matthias Nöllke, Die Sprache der Macht



Nicht immer gewinnt das bessere Argument. Manchmal genügt ein einziges Schlagwort oder ein vieldeutiger Halbsatz. Matthias Nöllke zeigt in seinem neuen Buch, wie sie funktioniert, die Sprache der Macht: Wie man Dominanz aufbaut, mit Metaphern und Kernbotschaften Einfluss nimmt, wie man Begriffe besetzen, prägen und umdeuten kann. Aber ebenso, wie man sprachlich souverän bleibt. Dabei eignen sich die vorgestellten Methoden nicht nur für den Selbstgebrauch. Das Buch hilft einem auch, die Manöver von anderen zu durchschauen und zu durchkreuzen. Illustriert werden die Techniken (z.B. die „Wutprobe“) mit Beispielen bekannter Persönlichkeiten wie Barack Obama, Per Steinbrück, Margot Käßmann und Uli Hoeneß. Ein anregendes, mit viel Witz geschriebenes Buch.



HIER BESTELLEN



Beate und Martin Nimsky, Intrinsic Kompetenz – Sie haben es in sich



Beate Nimsky ist seit 1989 Managementberaterin, Trainerin und systemischer Coach. Strategische Personalentwicklung und der Aufbau von Kompetenzmodellen gehören genauso zu ihren Tätigkeitsfeldern wie Führungs- und Kommunikationstraining, Organisationsentwicklung und -beratung. Parallel dazu praktiziert und lehrt sie seit über 20 Jahren Meditation und Energiearbeit. Sie wurde von dem anerkannten chinesischen Großmeister Mantak Chia zum Senior Teacher berufen.

Martin Nimsky studierte Chemie, Musikwissenschaften und erhielt eine klassische Gesangsausbildung. In den darauf folgenden Musik- und Körper-Therapien öffnete sich sein Herz und er fand seine wahre Berufung als Coach und Trainer in der Entwicklung menschlichen Potentials. Prägend für ihn waren die Begegnungen mit japanischen Lehrern (gewaltfreie Kampfkünste), Margareta Krattner (Stimme), Jack Painter (Körperintegration) und Ernest Rossi (Innere Arbeit in Trance). Seit 30 Jahren begleitet er Männer und Frauen in seiner Coaching-Praxis, in Seminaren und Weiterbildungen bei den schwierigen und schönen Themen ihres Lebens.

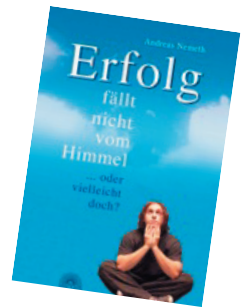


HIER BESTELLEN

Andreas Nemeth, Erfolg fällt nicht vom Himmel



Dieses Buch beschreibt, wie man mit einem ganz einfachen Mechanismus persönliche Blockaden in persönliche Stärken umwandelt. Es unterscheidet sich von anderen Ratgebern dadurch, dass der Autor dem Leser immer wieder Tipps gibt, wie man mit einer ganz besonderen Lebenseinstellung seine Wahrnehmung, seine Kreativität und sein Glücks- und Erfolgspotenzial fördern kann. Das Buch „Erfolg fällt nicht vom Himmel“ ersetzt ein mehrtägiges Coaching, da es mit Checklisten angereichert ist, die den persönlichen Coach ersetzen. Der Zusammenhang zwischen Glück und Erfolg wird nicht nur philosophisch, sondern mit Hilfe konkreter und lebensnaher Beispiele verdeutlicht. Resümee: Nach der Lektüre dieses Buches, fällt der Erfolg auch für Sie vom Himmel



HIER BESTELLEN

Meike Müller, Lizenz zum Kontern. Rhetorische Selbstverteidigung im Job.



So kontern Sie überzeugend rhetorische Angriffe

»Typisch! So, wie Sie das machen, wird das nie etwas«, »Theoretisch gut, aber...« oder »Hier bestimme immer noch ich«: Solche und ähnliche unfaire verbale Attacken oder Provokationen hat garantiert schon jeder von uns gehört. Aber wie reagieren? Wer auf Dauer nicht als profillos gelten will, darf sich nichts gefallen lassen – auch wenn er sich in einem beruflichen Abhängigkeitsverhältnis befindet, am kürzeren Hebel sitzt oder Angst vor einer Eskalation hat. Meike Müller, Expertin für Auftrittcoaching, präsentiert und kommentiert Antwortmöglichkeiten für jede Situation – von humorvoll über ruhig und gelassen bis zu höflich, aber bestimmt. Und sie zeigt, wie man unsachliche Diskussionen durch gekonnte Gesprächsführung in konstruktive Kommunikation in entspannter Atmosphäre verwandelt.



HIER BESTELLEN

Michaela Muschitz, Klartext schreiben im Business



Michaela Muschitz räumt in ihrem neuen Buch „Klartext schreiben im Business“ gründlich mit dem Vorurteil auf, dass Textprofis die Worte nur so aus der Feder fließen – druckreif, versteht sich. Im Gegenteil: Schreiben ist Handwerk und das für jedermann, egal ob Profi oder Gelegenheitstexter. Gute Texte sind das Ergebnis intensiven Nachdenkens, mutig zu Papier gebrachter Rohversionen und viel Feilens und Überarbeitens. Das Buch vermittelt schnell und unkompliziert Wege aus der Schreibblockade, wie etwa die Methode des „Freewriting“ – des Draufflosschreibens mit der Hand. Daneben erklärt die Autorin Sinn und Zweck einzelner Textsorten wie Internettexte, Marketingkonzepte, Newsletter oder Werbefbriefe ebenso eingängig wie deren spezielle Anforderungen und gibt Tipps zur Umsetzung dieser Charakteristika. Zahlreiche Übungen und Praxisbeispiele helfen das Gelernte zu festigen.



HIER BESTELLEN



Ralf Moll, Individuell Fasten



Entdecke Deinen Fastentyp – mit Wochenplänen und Rezepten zum Saft-, Früchte- und Suppenfasten.

Entdecke die Quellen Deiner Lebensenergie und werde „top-fit in 7 Tagen“.

Wecke Deine inneren Kräfte und nutze Dein Potential optimal mit der richtigen Fastenform.

Nur wer richtig fastet, gelangt zu mehr Spaß und Power und verhindert Burn-out und Leistungsschwäche.

Individuell Fasten, 96 Seiten, ISBN 978-3-517-08501-2, Südwest-Verlag, Euro 9,95

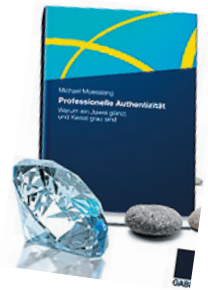


HIER BESTELLEN

Michael Moesslang, Professionelle Authentizität – Warum ein Juwel glänzt und Kiesel grau sind



Ein authentisches, sicheres Auftreten ist die Schlüsselqualifikation jeder Führungspersönlichkeit. Was Sie sagen und wie Sie wirken hat Gewicht, oft auch unbewusst. Mit diesem Buch definiert der Experte für Rhetorik und Körpersprache Michael Moesslang Authentizität neu. In „Professionelle Authentizität“ fordert der Keynote-Speaker und Trainer seine Leser auf, sich zu entscheiden: „Wollen Sie ein Kieselstein bleiben oder ein Juwel werden?“ Kiesel sind im Fluss des Lebens grau und unscheinbar. Ein Juwel hingegen funkelt und wird von allen beachtet. Das „Juwelen-Potenzial“ Schritt für Schritt zu erschließen, hat sich Moesslang zur Aufgabe gemacht. In zwölf Kapiteln zeigt er praxisnah auf, wie jeder seine Facetten zum Glänzen bringen kann. Der Leser erfährt, wie er innere Sicherheit und Souveränität erlangt, nie wieder Lampenfieber und Blockaden verspürt. Eine Fülle von nützlichen Anregungen und Übungen für das tägliche Geschäftsleben – für Mitarbeiter ebenso geeignet wie für Führungskräfte



HIER BESTELLEN

Christa Mesnaric, Aristoteles für Manager



Aristoteles gehört zu den einflussreichsten und wirkungsvollsten Menschen, die es je gab. Was moderne Manager von ihm lernen können, das zeigt Christa Mesnaric in ihrem inspirierenden und praxisorientiertem Buch.

„Wer seine ganze Energie nur auf den Gelderwerb ausrichtet, schadet der Gemeinschaft und engt sein Leben ein.“ Was Aristoteles vor über 2000 Jahren feststellte, gilt heute mehr denn je. Zielgerichtetes Handeln, Ausrichtung auf langfristige Unternehmenswerte statt kurzfristigem Profit, wirksame Kommunikation und die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit sind nur einige der Aufgaben, die der Unternehmensberater Aristoteles uns stellt.

All dies und mehr noch hat die erfahrene Managerin und Beraterin Christa Mesnaric im Werk Aristoteles entdeckt. Sie schlüsselt das Werk des großen Philosophen für die modernen Managementtherausforderungen auf und zeigt, wie wir seine Lehren heute für uns nutzen können.



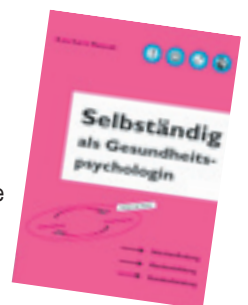
HIER BESTELLEN

Dr. Anne Katrin Matyssek, Selbständig als Gesundheitspsychologin



Der Weg in die Selbständigkeit ist von vielen Fragen begleitet: Was ist meine Arbeit wert? Wie finde ich überhaupt Kunden? Und wie überzeuge ich die vom Wert meiner Leistung? Wie verpacke und verkaufe ich mein Produkt?

Antworten gibt das neue Buch von Anne Katrin Matyssek „Selbständig als Gesundheitspsychologin“. Die Autorin beschreibt den Weg von der Nischenfindung über die Markenbildung bis hin zur Kundenbindung. Die Gesundheitspsychologin gibt dabei Tipps aus dem Nähkästchen, u.a. zu den Themen Öffentlichkeitsarbeit, Verkaufsstrategien, Kontaktmöglichkeiten, Angebote-Schreiben, Akquisegespräche, Preispolitik, Empfehlungsmarketing und Expansionsstrategien.



HIER BESTELLEN



Monika Matschnig, Körpersprache der Liebe



Die wahre Sprache des Herzens – ein Streichen durchs Haar, ein Heben der Augenbrauen, ein Blick, der länger verweilt als üblich und schon hat man seinem Gegenüber viel über die eigenen Gefühle verraten. Und das, obwohl kein Wort gesprochen wurde. Denn nirgendwo hat der Körper so viel mitzureden, als wenn es um das größte aller Gefühle geht. Im GU Ratgeber Körpersprache der Liebe zeigt die Diplom-Psychologin Monika Matschnig auf eindrucksvolle und leicht verständliche Weise auf, welche Wirkung und Bedeutung Gestik und Mimik in der Liebe haben können, und wie man lernt, diese meist unbewussten Signale zu deuten oder gezielt einzusetzen. Auf vielen Fotos sind Gesten und Signale abgebildet, um sie leichter identifizieren zu können. Praktische Tipps, Checklisten und Schnelltests helfen, Körpersprache richtig einzuschätzen und einzusetzen. Das Buch vermittelt überdies einen interessanten Einblick in die unterschiedlichen Verhaltensweisen von Mann und Frau (z.B. welche subtilen Hinweise Männer einfach nicht erkennen können) und gibt Tipps für alle Stadien der Liebe. Körpersprache der Liebe ist ein idealer Ratgeber für alle, die wissen möchten, was die Signale des Partners verraten und welche Wirkung man selbst auf andere hat.



HIER BESTELLEN

Evelyne Maaß & Karsten Ritschl, Die Freiheit zu lieben



„Liebe ist ein Prozess, ein aktives Handeln, für das man sich täglich neu entscheiden kann.“ Der vollständig überarbeitete, praxisnahe Ratgeber Die Freiheit zu lieben richtet sich an Menschen, die den Wert Liebe leben und sich mit diesem Thema auseinandersetzen wollen. Das Buch beschränkt sich nicht auf einen Ratgeber in Beziehungsfragen. Vielmehr geht es darum, nach eigenen Antworten auf die Frage zu suchen, was Liebe eigentlich für einen selbst bedeutet, wie man die Selbstliebe stärken, die Liebe in der Partnerschaft anregen und allgemein Liebe im Hier und Jetzt lebbar machen kann. Mit seinen zahlreichen Übungen, Spielen und Phantasiereisen ist das Buch darüber hinaus ein inspirierender Begleiter für BeraterInnen, TrainerInnen und Coaches.



HIER BESTELLEN

Karin Lohner, Hintern hoch und rein ins wahre Leben!



Wir sind wieder am Ende eines Jahres angelangt und gute Vorsätze, die besten Absichten für dringend notwendige Veränderungen begleiten uns zuverlässig bei der Planung fürs Neue Jahr. Leider vergessen wir in der Regel dabei das Sofa genannt Komfortzone zu entrümpeln auf dem unsere Illusionen mit der eierlegenden Wollmilchsau schmarotzend und beharrlich hausen, gleich mit zu entsorgen. Wie wir diese Erfolgsverhinderer zuverlässig und zügig los werden, das sagt uns unser inneres Trüffelschwein. Wir haben alle eines, allerdings steht es bei vielen von uns nicht wirklich gut im Futter. Deshalb: Schluss mit der Selbstsabotage und rein ins wahre Leben, in dem alles was wir wirklich wollen möglich ist. Wir brauchen dazu auch sehr viel weniger, als uns die meisten Theorien glauben lassen möchten. Wir brauchen lediglich eine gute Portion Mut, das Feuer der inneren Überzeugung und die richtigen selbst gestalteten Visionen. Auf geht's dahin, wo wir alle hin wollen: in die eigene Zukunft voller Lebensqualität. Wie wir dorthin kommen finden Sie in diesem Buch mit integriertem GPS = Glücks-Positionierungs-System.



HIER BESTELLEN

Jürgen Kurz, Für immer aufgeräumt



Wer wünscht sich nicht einen freien Schreibtisch und mehr Ordnung im Büro? „Für immer aufgeräumt“ von Jürgen Kurz liefert ein praxiserprobtes Tipp-F Feuerwerk, mit dem Sie Schritt für Schritt Ihren Wunsch zur Wirklichkeit werden lassen.

Die Folgen sind verblüffend:

- Dauerhafte Steigerung der Effizienz
- Kürzere Such- und Durchlaufzeiten
- Funktionierende Vertretungsregelungen
- Zufriedenere Mitarbeiter

Das Buch richtet sich an alle, die nachhaltige Ordnung und einheitliche Strukturen schaffen wollen – sei es am eigenen Arbeitsplatz, in der Abteilung oder im gesamten Unternehmen. Motto: Sie werden noch genau einmal aufräumen – und dann nie wieder!

Mit zahlreichen Beispielen und Vorher-nachher-Fotos.



HIER BESTELLEN



Michaele Kundermann, **Free your heart for success – Selbstcoaching im Alltag für emotionale Kompetenz**



Emotionen sind unsere Leistungsmotoren – doch was, wenn sie blockiert sind? In der Schule haben wir wenig gelernt, wie man diesen machtvollen Gestaltungsfaktor richtig bedient. Daher bietet das Hörbuch (2 CDs mit Booklet) praktische Anleitungen, negative emotionale und mentale Muster in produktive Energie zurückzuverwandeln. Die Autorin kommt schnell auf den Punkt. In 22 Kapiteln behandelt sie Themen wie die Entstehung und Auflösung von negativen Emotionen, die Chemie der Gefühle, Leistungsfähigkeit im Beruf, Verantwortung, Verurteilen und Schuldgefühle, die Macht der Gedanken und Emotionen und Selbstanerkennung. Das Hörbuch ist ein Leitfaden zur Selbsthilfe: Zusammenhänge verstehen, Übungen und praktisches Erleben durch geführte innere Reisen. Es richtet sich sowohl an Menschen, die mit Menschen arbeiten, Menschen in stressreichen Berufen, Management und Führung, als auch an den privaten Leser.

CD 1: „Emotionale Befreiung“ – Entspannungsübung und eine innere Reise zur Transformation von negativen Emotionen

CD 2: „Selbstwertgefühl und Selbst-Verantwortung steigern“ – mit Übungen und einer inneren Reise zur Steigerung des Selbstwertgefühls



HIER BESTELLEN

Rainer Krumm, **Unternehmen verstehen, gestalten, verändern**



Unternehmen müssen sich verändern, wenn sie auch morgen erfolgreich sein wollen. Doch wie gelingt es, die richtigen Veränderungen rechtzeitig zu planen und dann in der Praxis systematisch umzusetzen?

Changemanagement scheitert oft an unpassenden Konzepten, die nicht zum Unternehmen passen, an Führungskräften, die ihre Mitarbeiter nicht einbinden und mitnehmen, sowie an Ignoranz und Arroganz.

In diesem Buch finden Sie Antworten auf die Fragen:

- Warum scheitern viele Changeprozesse?
- Wie lassen sich nachhaltige Veränderungsprozesse in Unternehmen gestalten?
- Welche Voraussetzungen müssen Unternehmen erfüllen, damit Veränderungen stattfinden können?

Dieses Buch schafft ein besseres Verständnis für das System Unternehmen und die Ursachen für Widerstand. Zahlreiche Fallstudien unterstützen den Transfer und zeigen die Relevanz dieses Ansatzes.

Autor Rainer Krumm ist Gründer und Geschäftsführer der Unternehmensberatung axiocon GmbH und gilt als einer der internationalsten Managementtrainer und Change-Experten im deutschsprachigen Raum.



HIER BESTELLEN

Britta Kroker, **Vom Duft der Rosenblüte**



Ein tolles kleines Buch, ideal zum Verschenken

Als GSA-Mitglied ohne eigenes Buch, aber dafür mit eigener Buchhandlung, möchte ich ein ganz besonderes Buch empfehlen. Es ist extrem günstig (2,95) und eignet sich deshalb prima zum Verschenken an Kunden und Partner. Und es steckt vor allem voller intelligenter und weiser Geschichten, die von der Autorin aus der ganzen Welt, aus allen Zeiten, gesammelt wurden. Am liebsten würde ich gleich alle vorlesen, geht aber nicht. Deshalb die Kurzfassung einer Geschichte, die mich besonders berührt hat: „Ein Mann flüchtete sich bei Hochwasser auf das Dach seines Hauses. Aber er schickte die Rettungskräfte, die zwei Mal mit dem Schlauchboot und dann noch einmal mit dem Hubschrauber kamen, einfach fort: „Ich brauche euch nicht, Gott wird mich retten.“ Der Mann ertrank und beschwerte sich danach bei Gott: „Warum hast du mich nicht gerettet?“ Gott antwortete: „Ich habe dir zwei Boote und einen Hubschrauber geschickt. Worauf hast du gewartet?“

Britta Kroker, Geschäftsführerin Managementbuch.de



HIER BESTELLEN

Katja Kerschgens, **Der neunte Kontinent – Machtwechsel**



Der neunte Kontinent gerät in Gefahr, als plötzlich Udenkbare geschieht: Regeln werden gebrochen, Gewalt entsteht, Menschen verschwinden. Für die junge Tharr beginnt ein schwerer Weg zwischen Ihrem Wunsch, die Mystik des Neunten Kontinents zu ergründen und den erschreckenden Einsichten, die ihr vermeintlich vorgezeichnetes Leben grundlegend verändern.



HIER BESTELLEN



Peter Kenzelmann, Expresspaket Schlagfertigkeit

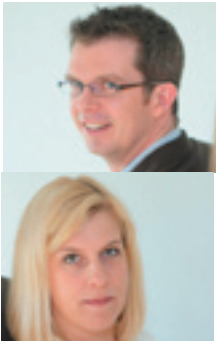


Peter Kenzelmann begeistert nicht nur als Keynote-Speaker, sondern vermittelt Weiterbildungs-Impulse auch als Autor. Er ist Experte für Kurzzeitimpulse mit Langzeitwirkung und vermittelt sein Businesswissen humorvoll, schnell und kompakt – irgendwo zwischen Top-Management, Comedy und Kabarett, aber stets fundiert, informativ und ideenreich. In seinen kurzweiligen Reden und Impulsvorträgen gibt er seinen Zuhörern wertvolle Praxistipps im Minutentakt und regt zu nachhaltigen Veränderungen an. Er steht für kompaktes Businesswissen und schnelle, moderne Kommunikation. Die besten Tipps und Tricks hat er im „Expresspaket Schlagfertigkeit“ zusammengefasst. In diesem Paket steckt geballtes Schlagfertigkeitwissen auf das Sie jederzeit einfach zugreifen können. Entdecken Sie hilfreiche Tipps in der Expressbroschüre und trainieren Sie Ihre Schlagfertigkeit mit den über 30 Trainingskarten. Damit haben Sie für jede Situation die passende Antwort.



HIER BESTELLEN

Frauke Ion und Markus Brand, Motivorientierte Mitarbeiterführung auf Basis der 16 Lebensmotive



Jeder Mensch hat individuell ganz unterschiedliche Bedürfnisse. Als Gründer des Instituts für Lebensmotive unterstützen wir Menschen und Organisationen dabei, ihre inneren Motive besser kennenzulernen und in allen Lebensbereichen zu nutzen. Dazu bilden wir auch andere Trainer, Coaches und Führungskräfte für die Nutzung des Reiss Profiles aus.

Unsere langjährigen Erfahrungen in der Führungskräfteentwicklung haben wir in unser Buch „Motivorientiertes Führen“ einfließen lassen. Anhand zahlreicher Beispiele erfährt der Leser, wie Führungskräfte ihre eigene Führungspersönlichkeit sowie die spezifischen Antreiber ihrer Mitarbeiter erkennen können. Auf dieser Basis werden passgenaue Führungsmaßnahmen abgeleitet, welche die Kommunikation zwischen Führungskraft und Mitarbeiter erleichtern und eine deutlich gesteigerte Produktivität und Effektivität der Zusammenarbeit ermöglichen.



HIER BESTELLEN

Sabine Hübner, Service macht den Unterschied – Wie Kunden glücklich und Unternehmen erfolgreich werden



Wer perfekten Service leistet, bietet viel mehr als eine durchdachte Dienstleistung: Er macht das Leben seiner Kunden schön, leicht, sicher und wertvoll. Er weiß im Voraus, was sich sein Kunde morgen wünscht, und zaubert so ein „Wow!“ auf seine Lippen. Das Ergebnis sind glückliche Kunden, motivierte Mitarbeiter – und erfolgreiche Unternehmen. Zu schön, um wahr zu sein? Keineswegs: Mit diesem Buch lässt sich perfekter Service lernen:

- > Service-Ideen aus der Praxis, die Sie begeistern werden,
 - > einen Leitfaden, mit dem sich Service zu einem nachhaltigen System entwickeln lässt,
 - > Tipps aus erster Hand, wie Sie Service erfolgreich positionieren, kommunizieren und verkaufen können.
- Nicht zuletzt zeigt Sabine Hübner anhand vieler Studien und Beispiele, dass perfekter Service für Unternehmen nicht nur ein Kostenfaktor ist – sondern dass er sich auszahlt, und zwar immer.

Redline-Verlag

240 Seiten, gebunden, 24,90 €



HIER BESTELLEN

Markus Hofmann, Familie in Hochform – Training für die Gehirnzellen –für alle von 0 bis 99



Statt fernzusehen oder allein vor dem PC zu sitzen, empfiehlt Markus Hofmann Kniffeleien und Denkspiele mit der ganzen Familie. Wie viel Spaß gemeinsames Lernen machen kann, zeigt der bekannte Gedächtnistrainer in seinem anregenden, neuen Buch. Nach seinem letzten großen Erfolg mit „Hirn in Hochform“ widmet sich Markus Hofmann in seinem neuen Ratgeber den Denkleistungen der gesamten Familie. Neben Rat schlägen zum Thema „geistige Fitness“ (wie Kinder Wissen aufnehmen, wie Erwachsene ihr Gehirn richtig auf Trab bringen und wie man sich bis ins hohe Alter geistig fit hält), und praxisnahen Tipps zur Gestaltung eines perfekten Familienabends, wecken die unzähligen Aufgaben im zweiten Teil des Buchs die Lust der Leser, spontan die Familie zusammen zu trommeln und sofort gemeinsam los zu raten. Das neue Buch von Markus Hofmann ist weit mehr als nur eine Ansammlung kurzweiliger Rätsel für Jung und Alt. „Ich wollte ein Buch schreiben mit Spielen und Übungen, wie ich sie schon als Kind liebte, verknüpft mit dem Know-how und Wissen rund um Gehirn und Lernen, das ich als Gedächtnistrainer habe. Und das so unauffällig, dass der Leser es gar nicht spürt, denn Lernen kann so viel Freude machen“, erklärt Markus Hofmann. Das Gehirn, so fügt er hinzu, will sich bewegen – es sei deshalb nie zu spät, mit dem Denksport zu beginnen.



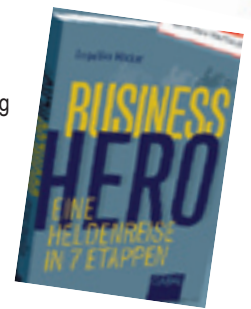
HIER BESTELLEN



Angelika Höcker, Business Hero



Wer sehnt sich in diesen Zeiten nicht danach: als Held seine persönlichen Abenteuer zu bestehen! Kompetent in Eigenregie den notwendigen Wandel zu gestalten und kraftvolle, nachhaltige Lösungen zu finden. Eine treffende Beschreibung hierfür ist die Heldenreise, eine über Jahrhunderte und alle Weltkulturen hinweg gültige Metapher für Veränderungsprozesse. Dieses Buch ist ein spannender Leitfaden für die Realisierung von Innovations- und Veränderungsprozessen. Es unterstützt den Leser darin, den Alltag zu hinterfragen und regt die kreative Neuausrichtung an. Entdecken Sie Potenziale und heben Sie Ihre Ressourcenschätze. Das garantiert Ihnen einen unschätzbaren Vorsprung für die Zukunft.



HIER BESTELLEN

Matthias Herzog, Spitze sein



Sie wollen mehr vom Leben!? Dafür tun Sie oft zu wenig und das falsche. Sie „sitzen im Quark“ und sabotieren sich selbst. Denken Sie um. Wie das geht, zeige ich in meinem neuen Buch „Spitze sein, wenn's drauf ankommt“. Ich fordere einen aktiven Leser, einen, der mitmacht und das Gelesene in konkretes Handeln umsetzt. Zahlreiche Übungen, praktische Tipps, Erfolgsgeschichten und Interviews mit prominenten Persönlichkeiten wie Rüdiger Nehberg, Ex-FIFA-Schiedsrichter Urs Meier, Biathletin Magdalena Neuner machen diesen 264 Seiten starken, mit zahlreichen farbigen Abbildungen ausgestatteten Band zu einem echten Leseerlebnis. Unterstützt wird das Ganze von anschaulichen Ideen wie der „TrinkUhr – dem fröhlichen Trinkerinnerer“, der „75er Brille“ für den optimistischen Durchblick, dem eindrucksvollen „Lebenslineal“ und nicht zuletzt der „Tischtennisballübung“, einer scheinbar einfachen Herausforderung mit enormer Wirkung. Dieses Buch hat Konsequenzen!



HIER BESTELLEN

Elisabeth Heinemann, Jenseits der Programmierung



Kennen Sie jemanden, der als Berufs- bzw. Quereinsteiger in der Informationstechnologie (IT) erfolgreich sein möchte oder gilt das gar für Sie selbst? Dann sollten Sie nicht allein auf Ihr IT-Know-how vertrauen. Unternehmen der heutigen Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft brauchen keine Scheuklappen tragenden Programmierer-Eremiten, sondern Lösungsanbieter mit Fachkompetenz und dem „Blick fürs Ganze“. Neben tiefgehendem Spezialistenwissen sollten Sie daher – als angehender T-Shaped Professional – auch wissen, was in angrenzenden Themenbereichen für Sie und Ihre Kunden wichtig ist.

Jenseits der Programmierung ermöglicht den berühmten Blick über den Tellerrand und vermittelt Ihnen neben unternehmerischem Verständnis, Selbstkompetenz, Kommunikationsvermögen, Team- und Konfliktfähigkeit, Kunden- und Serviceorientierung auch Networking-Kompetenz. Kompakte Einführungen in die Themenbereiche, Praxistipps, Selbsttests und konkrete Handlungsempfehlungen unterstützen und begleiten Sie bei Ihrer Entwicklung zum T-Shaped Professional und helfen Ihrer Karriere – nicht nur in der IT – auf die Sprünge.



HIER BESTELLEN

Tanja Hartwig, Up – and Cross – Selling – Mehr Profit mit Zusatzverkäufen im Kundenservice



Zusatzverkäufe systematisch entwickeln und ausbauen

Der Zusatzverkauf im Kundenservice hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Die Autorin, Experte für Kundenkommunikation und Telefontraining, beleuchtet, wie man Cross- und Up-Selling im Unternehmen implementiert, Mitarbeiter optimal qualifiziert und ein verkaufsaktives Call-Center als Profitcenter organisiert. Das Buch vermittelt die wesentlichen Grundlagen für erfolgreiches Cross- und Up-Selling und stellt praktische Umsetzungsbeispiele dar.

Aus dem Inhalt:

Begriffsdefinition, Bestandsaufnahme: Chancen zur Umsatzsteigerung, Überblick über den aktuellen Markt, Strategischer Einsatz anhand von Beispielprojekten, Implementierung im Unternehmen: Was ist zu beachten?, ROI-Messbarkeit, Qualifizierung der Mitarbeiter/innen, Mind Change – vom Inbounder zum Sales Agent

Erfolgreich implementiert – und was dann?, Das verkaufsaktive Call Center als Profitcenter

Broschiert: 192 Seiten, Verlag: Gabler; Auflage: 1 (November 2008), Erscheinungsdatum: 11/2008



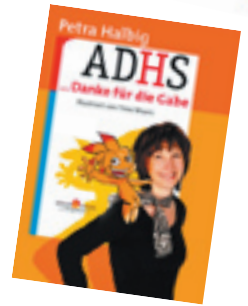
HIER BESTELLEN



Petra Halbig, ADHS..... Danke für die Gabe



Das Buch wendet sich an Eltern, Therapeuten und ADHSler. Heiter, locker, manchmal auch etwas ironisch, immer aber wertschätzend und hilfreich, wird das Thema AD(H)S von der Autorin Petra Halbig behandelt. Dabei wurde darauf geachtet, dass das Thema ADS durch eine Kombination aus Wissensvermittlung und typischen Szenen aus dem Alltag lebendig und spannend vermittelt wird. Um wissenschaftliche Aussagen und persönliche Erfahrungen zu trennen, wurde das Buch in verschiedenen Farben angelegt. Der Leser wird von der Figur des sympathischen Kalle, gezeichnet von Timo Wuerz, durch das Buch begleitet. Wobei Kalle der typische ADSler ist: hyperaktiv, impulsiv, chaotisch, sensibel, tollpatschig und liebenswert. Ziel des Buches ist es, bei ADSlern, deren Eltern und dem Umfeld ein tieferes Verständnis für die Gabe AD(H)S zu schaffen und zu motivieren, die daraus resultierenden Stärken auszubauen und die Schwächen liebevoll zu akzeptieren.



HIER BESTELLEN

Angelika Gulder, Finde den Job, der dich glücklich macht



In „Finde den Job, der dich glücklich macht“ geht es darum den Beruf und die Lebensumstände zu finden, die glücklich und erfolgreich machen. Ich zeige dem Leser darin, was die Berufung ist und warum es sie gibt und wie man sich beruflich neu orientieren und zu seiner wahren Berufung finden kann. Dazu habe ich eine Selbstcoaching-Methode entwickelt: den „Karriere-Navigator“, den man mit dem Buch in zwölf Schritten fürs eigene Leben erarbeitet. Mit ihm schafft es jeder Mensch systematisch und dabei spielerisch leicht, den eigenen Weg zu finden und auch zu gehen. Tausende haben das bereits getan. Die Stiftung Warentest hat das Buch als Testsieger aller Karriereratgeber prämiert und bei Managementbuch.de ist es Testsieger im Bereich Bewerbung und Neuorientierung. Für Umsteiger, Aufsteiger und Einsteiger gleichermaßen bestens geeignet. Mehr dazu unter www.karriere-navigator.com



HIER BESTELLEN

Ilja Grzeskowitz, Impromptu Hypnose



Impromptu Hypnose ist die Kunst „aus dem Stegreif“ hypnotisieren zu können, also unabhängig von Zeit, Ort und Kontext. Lernen Sie wirkungsvolle Techniken, mit denen es leicht fällt, andere Menschen in kürzester Zeit zu hypnotisieren und beeindruckende Phänomene wie Amnesie, Katalepsie oder Halluzinationen hervorzurufen. Anhand eines einfachen Systems und detaillierten Anleitungen lernen Anfänger und Fortgeschrittene einen Hypnosestil kennen, mit dem sie schnell in der Lage sind, wirkungsvolle Schnellinduktionen und effiziente Vertiefungen anzuwenden und tiefgreifende Veränderungen einzuleiten.

Als Hypnotiseur und NLP Trainer arbeitet Ilja Grzeskowitz täglich mit den verschiedensten Menschen und hat in seinen Seminaren, Coachings und Vorträgen schon hunderte von Menschen in den unterschiedlichsten Umgebungen hypnotisiert. Mit seinem neuen Buch „Impromptu Hypnose“ gibt er Ihnen praxiserprobte Werkzeuge an die Hand, die Sie mit der Fähigkeit ausstatten, jederzeit und überall andere Menschen hypnotisieren zu können und ihnen ein ganz besonderes Geschenk zu machen: Das Geschenk der Hypnose!



HIER BESTELLEN

Melanie von Graeve, Events und Veranstaltungen professionell managen: Tipps und Tools für die tägliche Praxis



„Sie haben die spannende Aufgabe Events und Veranstaltungen zu organisieren? Herzlichen Glückwunsch – Eventmanagement macht viel Spaß – wenn man weiß, wie es geht! Dieser Praxisleitfaden ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für alle, die erfahren möchten, wie sie möglichst sicher, schnell und einfach Veranstaltungen organisieren und durchführen können.“

Melanie von Graeve ist Inhaberin der Veranstaltungsagentur DKTS Der Konferenz- und TagungsService (www.dkts.de), Fachbuchautorin, Referentin und Dozentin. Ihre Vorträge und Trainings leben vom Praxis-Know-how aus 20 Jahre Event- und Veranstaltungsorganisation – von Unternehmens- und Agenturseite. Sie vermittelt die Tricks des erfolgreichen Eventmanagements spannend, unterhaltsam und mit ansteckender Begeisterung. Für ihre Dozenten- und Referententätigkeit wurde sie mehrfach ausgezeichnet, unter anderem mit dem CONGA-Award als Nummer Eins der Top-Referenten Deutschlands.

Garantiert perfekte Veranstaltungen mit herrlicher Leichtigkeit – Event-Coach Melanie von Graeve zeigt, wie es geht!



HIER BESTELLEN



Dr. Christiane Gierke, **Das ist ja ne Marke! Bekannter, beliebter und erfolgreicher mit Persönlichkeitsmarketing®**



Wenn Sie nicht zu jenen gehören, die stromlinienförmig und angepasst durchs Leben schwimmen, dann ist dieses Buch genau richtig für Sie.

Die Werbetrommel in eigener Sache zu rühren, muss nicht anstößig sein. Erfahren Sie, wie Sie Ihr Persönlichkeitsmarketing mit Herz, Hirn und Humor angehen, Ihre Stärken kommunizieren und dabei absolut authentisch bleiben. Denn nur wer sich selbst treu ist, überzeugt!

Dr. Rolf H. Ruhleder, MANAGEMENT INSTITUT RUHLEDER, schreibt: „[...] Mein Freund Hermann Scherer hat völlig Recht: Dieses Buch kann auch ich mit voller Überzeugung empfehlen.“



HIER BESTELLEN

Peter Gall, **Kampf den Zeitdieben!**



Wieso schaffen wir nicht das, was wir uns vorgenommen haben? Woran liegt es, dass uns unsere Zeit oft abhanden kommt? Wer ist dafür verantwortlich, dass uns am Ende trotz aller Anstrengung nicht genug Zeit übrig bleibt, unsere gesteckten Ziele zu erreichen?

Dieses Buch gibt die Antwort: Es sind Zeitdiebe, die ständig um uns herumstreichen, jederzeit bereit, um zuzuschlagen und uns unsere Zeit zu stehlen. Die größten Zeitdiebe werden beschrieben und Strategien für deren Bekämpfung aufgezeigt. Sei es, dass wir endlich mit dem „Telefon-Tennis“ aufhören, den E-Mail-Wahnsinn stoppen oder mit Hilfe eines „Airport-Managements“ unseren Arbeitsplatz organisieren. Mit Peter Galls Buch „Kampf den Zeitdieben“ bringen Sie jetzt Ihre Zeitdiebe hinter Schloss und Riegel!

Peter Gall Seminarleiter, Redner und Buchautor und gilt in Österreich als einer der führenden Experten für Zeitmanagement, Life-Leadership® und Work-Life-Balance.



HIER BESTELLEN

Martina Fuchs, **Frauen und ihre Räume – die innere Fülle im Außen leben**



Persönlicher Freiraum und Zeit sind heute kostbarer denn je. Ein Weg dies für sich selbst zu leben, ist ein persönliches Refugium. Die perfekte Anleitung dazu erhalten Sie mit diesem Buch, denn der ausführliche Praxisteil führt Sie auf direktem Wege zu Ihrem ganz persönlichen Wohnraum. Darüber hinaus öffnen für Sie als Inspiration 17 starke Frauen wie Jutta Speidel, Petra Perle oder Interieur-Designerin Christine Kröncke ihre Rückzugsorte und zeigen, dass es möglich ist – auch für Sie!

AT Verlag, Aarau, € (D) 29,90, ISBN- 978-03800-409-7



HIER BESTELLEN

Rainer Frieß, **Sellympia® Verkaufen auf olympischem Niveau!**



Dieses Buch wurde geschrieben für Verkäufer und Außendienstler, die viele praktische Tipps zum erfolgreicherem Verkaufen suchen. Es beschreibt,

- worauf es in den 6 Phasen des Verkaufsgesprächs ankommt,
- was wir bei der kundenorientierten Gesprächsführung beachten sollten,
- welche Persönlichkeitstypen es nach INSIGHTS MDI® gibt,
 - wie Sie diese erkennen und
 - wie Sie mit diesen in der jeweiligen Gesprächsphase umgehen sollten.

Es ist sehr kompakt, leicht verständlich geschrieben, gut strukturiert und umfasst nur 116 Seiten mit über 50 Farbbilder und –Graphiken.

Es ist zum schnellen Durcharbeiten und für die Umsetzung in den Berufsalltag sowie als Nachschlagewerk bestens geeignet.



HIER BESTELLEN



Claudia Fischer, Maximale Telefonpower



Bücher zum „richtigen Telefonieren“ gibt es viele. Meist werden darin zentrale Telefontechniken dargestellt und Strategien für typische Gesprächssituationen beschrieben. Über diese grundlegenden Techniken hinaus gibt es jedoch viele weitere Optimierungsmöglichkeiten für engagierte Vieltelefonierer, die bisher kaum trainiert wurden. Diese Lücke schließt „Maximale Telefonpower“. Die Autorin vermittelt die entscheidenden Softskills des Telefonierens, die dem Anwender eine ganz neue Qualität seiner Gespräche und Kundenbeziehungen ermöglichen. Dabei beschreibt sie vor allem Techniken und Strategien, die die Gefühlswahrnehmung und -steuerung in den Mittelpunkt rücken, ohne die langfristig überdurchschnittlicher Erfolg nicht möglich ist. Besonders nützlich: viele praktische Übungen und der kompakte Workbook-Teil. Ein unverzichtbarer Ratgeber für alle, die ihre Telefonpower noch weiter verstärken wollen.



HIER BESTELLEN

Arno Fischbacher, Geheimer Verführer Stimme



Als wäre sie ein Seismograf der Seele, verrät die Stimme (fast) alles. Beinahe 40 Prozent des persönlichen Eindrucks auf andere gehen auf das Konto der Stimme. Vor allem in der Wirtschaft setzt man immer mehr auf den «Erfolgsfaktor Stimme». Stimme wirkt und ist allgegenwärtig. Ob in der Berufswelt beim Telefonisten, beim Kundenbetreuer, der Führungskraft, dem Verkäufer – oder im Privatleben beim Flirten, beim Kaffeehausbesuch oder am Familientisch. All diese Erfahrungen aus der Praxis sowie die neuesten Erkenntnisse aus Wissenschaft und Forschung hat Arno Fischbacher in seinem Buch «Geheimer Verführer Stimme», zusammengefasst. Dem Leser gibt er mit diesem praktischen Ratgeber viele nützliche Tipps und macht ihn zur Inspirationsquelle und zum Geheimtipp für erfolgreichere Kommunikation. Das Buch von Wirtschaftsstimmcoach Arno Fischbacher spricht Menschen jeglicher Altersklassen an und eignet sich aufgrund seiner Praxisnähe auch als schönes Weihnachtsgeschenk.



HIER BESTELLEN

Antony Fedrigotti, Optimistisch in die Zukunft



Optimistisch in die Zukunft – Der PowerThinker

Kommt es vor, dass andere wortgewandter, zielstrebig oder erfolgreicher sind als Sie?

Stellen Sie sich manchmal die Frage:

„Wie machen die das“?

Der Schlüssel dazu liegt in der Kraft des Denkens.

Lernen Sie Ihre Gedanken zielgerichtet einzusetzen und unterstützen Sie damit Ihre Handlungen. Denn keine Tat wird erschaffen, wenn sie vorher nicht gedacht wurde. Antony Fedrigotti zeigt Ihnen hier ein leicht erkennbares System, mit dem Sie optimistisch die Zukunft gestalten können, von der Sie immer geträumt haben. Setzen Sie Ihre Gedanken systematisch um. Als PowerThinker® entscheiden und handeln Sie selbst und verwirklichen Ihre Ziele.



HIER BESTELLEN

Stéphane Etrillard, CHARISMA – einfach besser ankommen



55 Fragen und Antworten zum Mythos Charisma

In diesem Buch wird das Geheimnis rund um den Mythos Charisma gelüftet. Anhand von 55 Fragen und Antworten wird deutlich, dass Charisma durchaus erlernbar ist. Jeder Mensch kann seinen persönlichen Charisma-Faktor erhöhen und so von der Ausstrahlung seiner Persönlichkeit profitieren. Es ist ein Praxisbuch, mit dem der Leser eine Art Anleitung für den vorteilhaften Einsatz seiner Persönlichkeit erhält. Denn Charisma ist bekanntlich das „gewisse Extra“ in der persönlichen Wirkung, das wohl jeder gern hätte, weil charismatische Menschen nun einmal in außergewöhnlichem Maße erfolgreich und beliebt sind. Das Buch markiert wesentliche Ansatzpunkte für eine authentische Persönlichkeitsentwicklung und zeigt, worauf es auf dem Weg zu mehr Charisma wirklich ankommt. – Und es räumt mit gängigen Vorurteilen auf.



HIER BESTELLEN



Gabriele Eckert, Wenn Fische fliegen



Für unseren Computer tun wir alles, um ihn vor Viren, Trojanern und Co. zu schützen. Aber was ist mit den Viren im Betriebssystem „Mensch“, die uns davon abhalten, das Leben zu leben, das wir leben wollen? Die Chinesische Quantum Methode (CQM) ist eine Methode, die jeder lernen kann, um diese Viren in den verschiedensten Lebensbereichen aufzuspüren und sie zu neutralisieren. In diesem Buch erzählt Gabriele Eckert, die Begründerin von CQM, davon, wie sie die Methode entdeckte und was sie und andere mit ihr erlebten. Leicht verständlich, humorvoll und nachhaltig gibt sie Antworten auf die Fragen, wie unsere Realität entsteht, warum Affirmationen und Visualisierungen manchmal nicht helfen und warum Pippi Langstrumpf die perfekte CQM Anwenderin wäre. „Wenn Fische fliegen“ ist kein Sachbuch im herkömmlichen Sinne, sondern ein Lebensbuch und ein wertvolles Geschenk für alle, die ihren Denk- und Erfahrungshorizont erweitern wollen. Eine Leseprobe zum Buch finden Sie unter www.wenn-fische-fliegen.de.



HIER BESTELLEN

Dr.-Ing. Martina Dressel, E-MAIL KNIGGE Das Original



Die E-Mail ist eine Form zwischenmenschlicher Kommunikation. Ihr Anwendungsspektrum ist heute vielfältiger denn je. Was ist jeweils zu tun und zu lassen, damit Ihre Botschaft gut ankommt? Hier finden Sie eine Fülle von Tipps und Anregungen. Wählen Sie daraus die für Ihren Alltag jeweils nützlichsten Vorschläge aus.

Das vorliegende Buch ist weniger ein starres Regelwerk als ein praktischer Ratgeber. Sehen Sie davon ab, hinter den aufgeführten Stilblüten und Negativbeispielen den erhobenen Zeigefinger zu vermuten. Entdecken Sie vielmehr Ihre Chancen, es besser zu machen.

Dr.-Ing. Martina Dressel ist Expertin für zielführende Kommunikation. Mit über zwanzig Jahren Führungserfahrung in der Wirtschaft, davon zwölf als Unternehmerin, gilt sie als die "Frau aus der Praxis für die Praxis". Auftraggeber schätzen ihre Dynamik, brillante Rhetorik, kluge Didaktik und authentische Geschichten, mit denen sie andere fesselt und "mitnimmt".



HIER BESTELLEN

Stefanie Demann, 30 Minuten inne halten mit Selbstcoaching



Neues Jahr, neue Möglichkeiten! Wenn Sie so denken und gleichzeitig das Gefühl haben, etwas ändern zu müssen, dann nehmen Sie sich eine halbe Stunde Zeit: Mit „30 Minuten Selbstcoaching“ werden Sie zum stolzen Selbstcoacher.

Machen Sie eine Inventur Ihres Lebens, überlegen Sie wohin Sie wirklich wollen und starten Sie mit motivierenden Zielen ins neue Jahr.

„Bei einem Umfang von nur knapp 80 Seiten könnte man vermuten, dass man hier überwiegend Selbstverständlichkeiten und Allgemeinplätze vorgesetzt bekommt. Doch Stefanie Demann ist ein Profi; trotz des beschränkten Platzes gelingt es ihr, das komplexe Thema auf das Wesentliche einzudampfen. Nach 30 Minuten fühlt man sich bestens gerüstet für einen ersten Selbstversuch. Was möchten Sie in Ihrem Leben ändern? Gehen Sie strukturiert an diese Aufgabe heran. Lesen Sie „30 Minuten Selbstcoaching“ und werden Sie Ihr bester persönlicher Trainer!“ Kulturbuchtipps.de



HIER BESTELLEN

Gerriet Danz, NEU PRÄSENTIEREN. Begeistern und überzeugen mit den Erfolgsmethoden der Werbung.



84 Prozent aller Präsentationen werden als einschläfernd empfunden. 84 Prozent aller Präsentationsbücher vermutlich auch. Es ist Zeit für eine völlig neue Art des Präsentierens! Gerriet Danz, einer der anerkanntesten Präsentationsexperten im deutschsprachigen Raum, hat dazu eine einzigartige Methode entwickelt:

Er zeigt, wie man mit Techniken aus der Werbung ungewöhnlich und neuartig präsentiert, sodass das Publikum die Botschaft nicht nur versteht, sondern sie sich auch garantiert merkt. Mit 30 originellen Ideen für die häufigsten Präsentationsthemen im Beruf und zahlreichen Inspirationsquellen für Präsentationen. „Da steht nicht nur »Neu« drauf, da ist auch viel Neues drin... Dieses Buch ist ein Muss für jeden, der ein Publikum begeistern möchte...!“ meint dazu Prof. Dr. Lothar Seiwert, Zeitmanagement-Papst und Bestsellerautor „Simplify your time“. Lust auf eine exklusive 5-Minuten-Online-Lesung des Autors? Hier geht's lang: <http://www.praesentarium.com/lesung/lesung.html>



HIER BESTELLEN



Alexander Christiani und Frank M. Scheelen, Stärken stärken. Talente entdecken, entwickeln und einsetzen



Alexander Christiani und Frank M. Scheelen verraten Ihnen, wie Sie zu einem erfolgreicherem und glücklicherem Berufsleben durchstarten – indem Sie Stärken betonen, anstatt sich auf Schwächen zu konzentrieren. Nur wer weiß, was ihm wirklich liegt, wird einen Job finden, der ihm Spaß macht. Und nur Führungskräfte, die die Stärken einzelner Mitarbeiter richtig einschätzen, werden ein schlagkräftiges Team aufbauen. Dieses einzigartige Handbuch zur Talententwicklung bietet den Masterplan für ein stärkenzentriertes Leben. Sie erfahren:

- wie Sie die eigenen Begabungen erkennen und optimal entfalten,
- welche Berufe zu Ihren Verhaltenspräferenzen am besten passen,
- wie Sie Talente auch bei anderen entdecken und fördern.



HIER BESTELLEN

Dr. Ilona Bürgel, Yes, I can!



„Gönnen Sie sich ein gutes Leben wie eine gute Schokolade“ ist die Philosophie der Dresdner Psychologin Dr. Ilona Bürgel. Genuss und Lebensfreude wünschen wir uns alle. Doch wie viel Platz haben sie wirklich in unserem Alltag? Neben Hektik, Pflichten, Zeitdruck, sollen und wollen wir auch noch schlank, gesund und jung sein.

Dieses Buch weist mit kurzen, knackigen Tipps den Weg durch den Dschungel an Ratgebern, in denen es nie um Sie geht zu einem Lebenskonzept, dass Individualität, neueste Erkenntnisse, Genuss und natürlich Schokolade verbindet. Stress, Ärger, Schlafmangel, Kalorienzählen, Strenge, Sonnenmangel, Medikamente und Hungersnöte werden als Dickmacher enttarnt. Dagegen gesetzt werden Schmetterlinge im Bauch, Schokolade auf der Zunge und Rotwein im Glas. Erfahren Sie, warum Sie mit Träumen mehr erreichen als mit Tabellen und warum Sie Ihrem Herzen statt guten Vorsätzen folgen sollten. Schlank bleiben ohne Sport und mit Schokolade geht und mit guter Laune abnehmen ebenso. Denken Sie öfter an sich und was Ihnen gut tut. Fangen Sie gleich zu Weihnachten mit Genuss ohne Reue an.



HIER BESTELLEN

Thomas Burzler, Mission Profit



Mit seinem Business-Roman „Mission Profit“ mischte Vertriebsexperte Thomas Burzler im vergangenen Jahr die üblicherweise eher trockene Ratgeberliteratur auf. In dem kurzweiligen Agententhiller präsentiert der Autor die Vertriebsstrategie Profitselling, die auf der Vermittlung des individuellen Mehrwerts basiert. „Die Leiden des Verkäufers in einem Agenten-Thriller verpackt – spannender und praxisnaher geht es nicht. Das Buch zeigt auf kurzweilige Weise die täglichen Herausforderungen im Verkäufersdasein und gibt ebenso handfeste Tipps für Verführungskräfte“, urteilte die Fachzeitschrift „Sales Business“. „Mission Profit“ gibt es mittlerweile auch als Hörbuch. Gesprochen werden die sechs CDs von Jörg Stuttmann, der unter anderem dem „Eric Cartman“ in der Serie „South Park“ seine Stimme leiht. Entstanden ist ein echter Ohrenschaus fürs Sofa, die Badewanne oder das Auto, der ganz nebenbei jede Menge Expertentipps bereithält. Infos und Bestellung unter www.thomas-burzler.de



HIER BESTELLEN

Andreas Buhr, Machen statt meckern. Mit (c)lean leadership zu mehr Erfolg in wirtschaftlich schwieriger Zeit



Sind Sie es auch leid, mit ständigem Jammern und Meckern um Ihre unternehmerische Motivation gebracht zu werden? Dieses Buch ändert die Blickrichtung und fragt: Was werden wir besser machen, um bessere Ergebnisse zu erzielen? Was machen außergewöhnliche Führungspersonlichkeiten, was machen ©lean leader richtig, um Unternehmen mit Sicherheit in die Zukunft zu führen



HIER BESTELLEN



Pierre Frot und Jochen Peter Breuer, **Das emotionale Unternehmen**



Interessenkonflikte, kulturelle Unterschiede, individuelle Hoffnungen und Ängste rufen in Unternehmen „emotionale Viren“ hervor.

In der Folge gehen die Menschen in der Organisation in die protektive Intelligenz, um ihr eigenes Fortkommen oder gar Überleben zu sichern. Die daraus folgende „mentale Verschmutzung“ bindet Kräfte, Talente und Mittel, vergleichbar mit einem PC, dessen Prozessor durch zu viele Aufgaben überlastet ist: Er wird immer langsamer oder stürzt ab.

In diesem Buch zeigen wir an vielen Beispielen auf, wie und warum kollektive Emotionen einerseits die Organisation belasten und gar zum „Absturz“ bringen, andererseits aber auch positiv genutzt werden können. „Das emotionale Unternehmen“ zeigt auf der Basis von Praxisbeispielen Wege auf, wie es gelingt, Unternehmen zur mentalen Stärke zu führen und damit nachhaltig krisenresistenter und erfolgreich zu machen.



HIER BESTELLEN

Astrid Braun-Höller, **Denk ich an Personalentwicklung...!**



„Quadratisch, praktisch die Form, inspirierend der Inhalt. „PE braucht PR“ ist die Grundthese und es geht um wertschätzende Führung, pfiffige PE-Ideen von kleinen bis großen Unternehmen und der gelungenen Kombination von Personalarbeit und Öffentlichkeitsarbeit. Geschichten werden erzählt, Strategien vorgestellt und eigentlich sollte es ganz anders heißen. Bis ich einen Artikel bei Xing lancierte und um die Fortsetzung des Satzes „Denk ich an Personalentwicklung, dann denke ich an...“ bat. Innerhalb einer Woche gab es allein im Human Resources Forum 2.500 Abrufe und 120 Antworten, von denen viele ins Buch einfließen. Auch Studierende kommen zu Wort, die ein Semester lang das Buchprojekt begleitet haben.

Personalarbeit und Öffentlichkeitsarbeit zusammen denken und strategisch steuern ist wichtiger denn je. War for talents, demografische Entwicklung, Wandel von Werten, Kulturen und Bedürfnissen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern sind Beispiele der Spannungsfelder, in denen sich Personaler bewegen. Die richtigen Strategien zur richtigen Zeit mit den richtigen Zielgruppen am richtigen Ort – darauf kommt es an. Im Buch sind sie beschrieben.“



HIER BESTELLEN

René Borbonus, **Die Kunst der Präsentation**



Dieses Buch von René Borbonus ist genau richtig für alle, die sich gerade damit beschäftigen, wie sie ihre Präsentation aufbauen bzw. noch verbessern könnten. Es enthält in übersichtlicher Form ganz wesentliche Präsentationstipps. Die Beispiele regen die Phantasie für die eigene Präsentation an. Das handliche Format, das Frage-Antwort-Spiel und der sympathische Schreibstil von René Borbonus machen das Buch leicht lesbar. Durch die gute Struktur kann man sich einfach und schnell die Stellen herausuchen, die einem gerade besonders wichtig sind. Schnell wird man dann auch den Rest des Buches lesen wollen, weil man neugierig wird, welche anderen Tipps der Rhetorik-Experte zu geben hat. René Borbonus trägt dazu bei, dass es vielen Menschen beim Präsentieren besser geht – genauso wie den Zuhörern, welche diese Präsentationen erleben. Überzeugen Sie sich selbst.

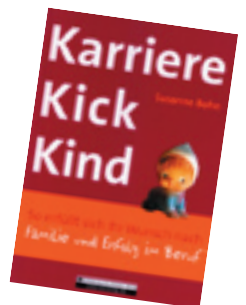


HIER BESTELLEN

Susanne Bohn, **KarriereKick Kind**



Überlegen Sie gerade, eine Familie zu gründen und möchten gleichzeitig die Karriereleiter weiter emporstreben? Dann kann ich Ihnen mit meinem Buch, Mut machen: Statt Kinder und Karrierekick heißt es bei mir KarriereKICK. Entspannt spreche ich über die Möglichkeiten der Familienplanung ehrgeiziger Paare, räume auf mit Mythen über die schädlichen Auswirkungen berufstätiger Eltern und erkläre, wie man seine Arbeitsumgebung familienfreundlich gestaltet. Durch den Rückblick auf meine eigene erfolgreich durchlebte und gleichzeitig sehr genussvolle Familienphase sowie eindrücklicher Erkenntnisse aus jüngster Forschung erhalten Sie praktische und fundierte Anregungen. Mit Checklisten und Übungen im Infoteil eignet sich das Buch für alle, die mit Kindern, statt auf den Karrierekick zu warten, zielstrebig auf den Karrierekick hinarbeiten möchten. Absolut pragmatisch zeige ich, wie man Arbeitgeber und Kollegen für ein familientaugliches Arbeitszeitmodell gewinnt, wie man den Familienalltag bewältigt und die Karriereziele im Auge behält. Dass das Glück in beiden Welten möglich ist, beweisen Interviews mit Männern und Frauen, die ihren Traum von Familie und Karriere leben. Das Schlusswort meiner Töchter stimmt froh und motiviert.



HIER BESTELLEN



Dr. Petra Bock, 100 Fragen Ihr Leben betreffend



Keine leichte Kost. Für viele dafür wahrhaft „live-changing“. Ich stelle in diesem handlichen Büchlein 100 Fragen, von denen ein Großteil wirklich „ans Eingemachte“ geht. Wie viel Zeit haben wir eigentlich noch? Was ist uns wirklich wichtig? Wo gehen wir zu viele Kompromisse ein? Wann und vor allem wie fangen wir damit an, unser Leben und unsere Träume ernst zu nehmen? Fast jeden Tag bekomme ich Post von Leserinnen und Lesern, die das Buch als Jahresbegleiter für sich genutzt haben und es allein oder mit dem Partner ausgefüllt haben. Manche Fragen gehen so tief, dass man sie nicht spontan beantworten kann. Genau da wird es interessant. Genau da bringt uns eine Antwort wirklich weiter. Ich freue mich besonders über die Resonanz von Kollegen aus dem gesamten deutschsprachigen Raum: Paartherapeuten nutzen es für ihre Seminare, Life Coaches gestalten ganze Sitzungen damit. Ein scheinbar harmloses kleines Geschenkbüchlein – das sich für viele als Anstoß zum wahren Leben entpuppt hat. Viel Spaß dabei!
Knaur 2009



HIER BESTELLEN

Magda Bleckmann, Die geheimen Regeln der Seilschaften



Lernen von den Besten – prominente österreichische Netzwerker verraten ihre Erfolgsgeheimnisse!

Netzwerken ist nicht nur das Sammeln von Visitenkarten, sondern schlicht und einfach die Kunst, Beziehungen aufzubauen und zu pflegen. Und das lange, bevor sie benötigt werden. Dabei geht es um die innere Einstellung, mit der wir auf Menschen zugehen, die systematische und bewusste Pflege von Kontakten. Wie Sie diese Fähigkeiten ausbauen und Ihre persönliche Netzwerkstrategie entwickeln können, beschreibt dieses Buch.

Mit Interviews und Erfolgsstrategien von bekannten Netzworkern aus den unterschiedlichsten Bereichen, z. B. Christian Konrad, Veit Sorger, Ronny Leitgeb, Horst Pirker, Günter Dörflinger, Elmar Oberhauser, Wolfgang Rosam, Karl Stoss, Eva Dichand, Uschi Fellner und anderen.



HIER BESTELLEN

Jon Christoph Berndt und Christine Koller, 50 einfache Wege zum Glück



Achtsamkeit schenkt wahres Glück – nicht nur zu Weihnachten

Jedes Jahr dasselbe. Tage vor dem Fest bricht Panik aus: Sind alle Geschenke besorgt und eingepackt, alle Besorgungen abgehakt? Sind alle fernen Lieben, die Kollegen und Geschäftspartner mit Weihnachtskarten beglückt? Ist der Baum auch der Schönste? Wenn dann alles stimmt, kommt schließlich das zu kurz, worum es an den Feiertagen eigentlich geht – das Glücksgefühl, eine Familie, gute Freunde und ein Dach über dem Kopf zu haben; und ein paar freie Tage ohne Alltag genießen zu können. Stattdessen gibt es schnell Hektik, Enttäuschungen, Gezanke... Dabei ist Weihnachten ein so schöner Anlass dafür, sich auf die wirklich wesentlichen Dinge im Leben zu besinnen. Wieso gelingt es uns oftmals dennoch nicht, an den stillen Tagen und das ganze Jahr über froh und heiter zu sein? Ein großes Mirakel. Wie Sie es auflösen und das ganze Jahr über zufriedener und glücklicher sind, steht im Lesebuch „50 einfache Wege zum Glück“



HIER BESTELLEN

Paul Johannes Baumgartner, Begeistere und gewinne!



Der Antenne-Bayern-Moderator und Kommunikationsexperte Paul Johannes Baumgartner bietet ein komplettes Trainingsprogramm für alle, die im Privaten wie im Beruflichen überzeugender auftreten wollen. In seinem Buch „Begeistere und gewinne!“ hat er zahlreiche Tipps, Tools und gezielte Übungen aus über 15 Jahren Journalisten-, Moderatoren- und Seminarleitertätigkeit zusammengestellt. Hier erfährt der Leser alles Wesentliche darüber, wie man sein Umfeld mit Ideen begeistert und Emotionen beim Gegenüber weckt. Der erfahrene Coach ist überzeugt: „Die beste Idee nützt nichts, solange man sie nicht gewinnend rüberbringt“. Der Autor zeigt, wie man sich perfekt auf wichtige Gespräche vorbereitet, die Macht der Körpersprache nutzt, souverän und authentisch auftritt, seine Nervosität kontrolliert oder die richtige Stimmlage findet. Auf der beiliegenden CD demonstriert der beliebte Radiomoderator auf kurzweilige Weise, wie man effektiv „Stimmnastik“ betreibt und in jeder Lage den richtigen Ton trifft.



HIER BESTELLEN



Thilo Baum, Komm zum Punkt! für Geschäftsleute



Der Journalist und Seminareentwickler Thilo Baum ist Experte für klare Worte und hilft Ihnen, sich und Ihre Botschaft eindeutig zu positionieren. So wie Redakteure für journalistische Storys Schlagzeilen brauchen, benötigen auch Geschäftsleute eine eindeutige Sprache, die sofort vermittelt, worum es geht. Gute Kommunikation funktioniert nicht, indem Sie nur Ihre USP formulieren. Was zählt, ist der Nutzen Ihres Produktes aus Sicht der Menschen außerhalb Ihres Denkens. Mit diesem Hörbuch hilft Ihnen Thilo Baum, für sich und Ihr Business die passenden Worte zu finden – und zwar sowohl für Ihre mündliche Kommunikation als auch fürs Schriftliche in Print und Online inklusive der neuen Medien im Social Web. Erzeugen Sie Relevanz, damit man Sie auch im Info-Overkill hört!

Hörbuch zum Download

Dauer: 2:32:53

Format: MP3, 128 kbps

Dateigröße: 140,06 MB



HIER BESTELLEN

Sascha Bartnitzki, NUR DU VERKAUFST Mehr Wille, mehr Mut – mehr Erfolg!

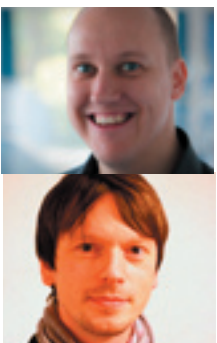


Verkäufer wissen theoretisch alles. Sie kennen die Kniffe der Verkaufsrhetorik, unzählige Verkaufstechniken und die Zeichen der Körpersprache – nur im Umgang mit dem Kunden wenden sie kaum etwas davon an. Es wird nur beraten anstatt verkauft! Sascha Bartnitzki stellt in seinem Buch „... NUR DU VERKAUFST“ die viel gelehrteten Verkaufsmythen infrage und illustriert, was Spitzenverkäufer besser machen. Die zentrale Botschaft des Buches lautet: Statt abzuwarten und dem Kunden nachzulaufen, steuern erfolgreiche Verkäufer alle Aktivitäten mit einer hohen Eigeninitiative und Performance. Verkaufen ist wie Leistungssport! Deshalb auch der Appell des Autors: „Verstecken Sie sich nicht länger hinter Produkten, Kunden und der Konkurrenz. Verkaufen ist kein Glücksfall! Trainieren Sie vor dem ‚Wettkampf‘, beweisen Sie Ausdauer und Mut – dann können Sie auch in der 1. Verkaufs-Liga mitspielen.“ Mit den im Buch ausführlich beschriebenen revolutionären Tipps und sofort umsetzbaren Strategien starten Verkäufer persönlich durch und generieren so den gewünschten Umsatz.



HIER BESTELLEN

Sascha Ballach und Andreas Brede, Raus aus Deiner Komfortzone



Es gibt viele Bücher, von denen die Autoren oder Verlage behaupten, dass sie „anders“ seien als der Rest. Was dann aber oft nicht der Fall ist, trifft hier tatsächlich zu: Dieses Buch unterscheidet sich deutlich und positiv von der Masse der Bücher zum Thema „Persönlichkeitsentwicklung“. Wenn Sie das Gefühl haben, mal wieder etwas für sich und Ihr persönliches Wachstum tun zu müssen, dann schauen Sie auf jeden Fall einmal in dieses Buch. Zugegeben, bei manchen Übungen kann man schon schwitzige Hände bekommen. Aber genau dieses leichte Gruseln vor Herausforderungen gilt es zu überwinden. Warum? Weil wir an unseren Herausforderungen wachsen. Weil es selbstsicher macht, sie zu meistern. Weil es spannend ist, sich auf Neues einzulassen. Und weil das Leben zu kurz ist, um nur auf dem Sofa im Warmen hocken zu bleiben. Fazit: Ein überraschend anderer Ansatz zum Thema Persönlichkeitsentwicklung: praktisch, aktivierend und sehr spannend!



HIER BESTELLEN

Annette Auch-Schwelk, Erfolgreich mit Selbstbewusstsein



Sie kommen in einen Raum und sind fasziniert von einer Person. Deren sicheres Auftreten, die Art zu reden und die Ausstrahlung begeistern Sie! Das können Sie auch! Selbstsicherheit ist das Gefühl des Vertrauens in sich selbst! Lernen Sie sich selbst vertrauen! Lernen Sie Ihre eigenen Verhaltensweisen, Bedürfnisse, Stärken & Schwächen kennen. Entwickeln Sie Ihre Fähigkeiten und Kräfte. Entdecken Sie Ihren eigenen Wert – „Weil Sie es wert sind!“ In dem Buch von Annette Auch-Schwelk „Erfolgreich mit Selbstbewusstsein – Das „Ich bin Ich“ Prinzip“ lernen Sie an Hand von vielen Übungen, Tipps und Anregungen sich Ihrer Selbst bewusst zu werden, Ihres Denkens, Fühlens und Handelns.

Annette Auch-Schwelk ist seit über 12 Jahren erfolgreich als Coach, Trainerin, Rednerin und Sexualpädagogin in der Weiterbildungsbranche tätig. „Aus der Praxis für die Praxis“, gibt sie ihr Wissen an andere weiter. Sie hilft Ihnen, Ihren eigenen Weg zu finden und diesen selbstbewusst zu gehen.



HIER BESTELLEN



Ursula Wawrzinek, **Geht's noch?! Vom Umgang mit sturen Eseln und beleidigten Leberwürsten – wie Sie Konflikte kreativ lösen**



Schnell macht die anregende Lektüre klar: Solange uns aufgewühlte Gefühle steuern, sind wir nicht im Stande, Konflikte zu lösen. Wir schlagen Porzellan kaputt und Türen zu, unsere Worte verletzen, wir werden zum sturen Esel oder zur beleidigten Leberwurst. Wir weisen Schuld von uns und beschuldigen andere, kämpfen ums Recht und verzweifeln über die mangelnde Einsicht des Anderen.

Anhand von Alltagsbeispielen lotet die erfahrene Konfliktberaterin Streitigkeiten differenziert und psychologisch versiert aus. Sie tut das ohne erhobenen Zeigefinger, mit viel Humor und in ungewohnt leichter Lesbarkeit, wodurch eine psychologisch komplexe Materie allgemeinverständlich wird. Der Leser erkennt sich wieder: Er vollzieht nach, warum Konflikte entstehen, wie die emotionalen Reaktionsmuster funktionieren und was er dafür tun kann, um Konflikte sowohl im Beruf wie im persönlichen Alltag kräftesparend anzugehen.

Knaur Taschenbuch 2009, € 8,95, ISBN 978-3-426-79839-3



HIER BESTELLEN

Überlauf Beitrag Cordula Nussbaum

ken, wenn sie „ja“ zu einem Wunsch sagen, dann heißt das „nein“ zu den anderen zu sagen.

Und dann bringen sie sich ja um viele neue Erfahrungen. So tun viele vor lauter „ich kann mich nicht entscheiden“ allerdings gar nichts. Und das ist auch wieder frustrierend. Da verhungern sie sozusagen im prall gefüllten Süßigkeitengeschäft, weil sie nicht wissen, soll ich die Zuckerstangen essen oder die Schoko-Taler? Lassen Sie sich bitte die folgenden Ideen auf der Zunge zergehen:

1. Fangen Sie einfach mit den Zuckerstangen an, und holen Sie sich später die Schoko-Taler. Ja, das geht. Meist stehen wir nämlich nicht vor Entweder-Oder-Entscheidungen. Wir können in vielen Fällen (fast) alles haben. „Es ist unmöglich alles auf einmal zu tun. Aber es ist durchaus möglich, etwas auf einmal zu tun,“ sagte Pearl S. Buck.

2. Suchen Sie nicht nach konkreten Zielen, sondern schauen Sie nach „Leitsternen“, die Ihnen die grobe Richtung ausleuchten und einen Korridor aufzeichnen, den Sie gehen könnten. Und wenn Sie auf dem Weg zum Leitstern neue spannende Herausforderungen finden, dann hat der Leitstern seinen Zweck erfüllt.

Sten Nadolny schrieb in seinem Buch „Die Entdeckung der Langsamkeit“: „Je näher John dem Ziel kam, desto mehr spürte er, dass er es gar nicht mehr brauchte. Das Ziel war wichtig gewesen, um den Weg zu erreichen. Den hatte er nun, und auf dem ging er.“ Machen Sie es genau so, nehmen Sie ein grobes Bild und marschieren Sie in diese Richtung los – es lohnt sich.

3. Machen Sie sich auch immer klar: Ihre „Ziele“ sind nicht in Stein gemeißelt. Sie dürfen aufschreiben, was momentan für Sie spannend, toll, interessant ist – und wenn es in sechs Monaten veral-

tet ist, dann ist das eben so. Lösen Sie sich von der Verbindlichkeitsgläubigkeit strukturierter Menschen – Sie als kreativ-chaotisches Talent brauchen viel Freiraum und die Möglichkeit für Änderungen. Ihr Ziel ist der beständige Wandel.

Mit diesen Ideen saß Lutger Braun nun im Coaching vor dem weißen Blatt – und blitzschnell füllte er es mit zahlreichen Ideen, Gedanken-Fragmenten, alten Kinderträumen. „Ich fühle mich jetzt richtig gut, dass es nicht glasklare, sauber definierte und messbare Dinge sein müssen, die ich aufschreibe.“

Diese Leitstern-Sammlung ist super, und ich erkenne jetzt auch, dass ich meinen Wunsch „Porsche fahren“ ja für mich schon als erfüllt ansehen würde, wenn ich mal ein Jahr damit rumdüsen würde. Das nimmt viel Druck raus. Nichts ist für die Ewigkeit, Ziele erreichen kann auch heißen, dass ich es mal für einige Woche ausprobieren – das ist heute für mich die wichtigste Erkenntnis. ■

Impressum:

Coaching-heute – das Internet-Magazin wird herausgegeben von Sabine Asgodom. Mitherausgeber der oben auf den Seiten namentlich gekennzeichneten Beiträge sind die jeweils dort erwähnten Coaches. Coaching-heute will durch die Mitherausgeber thematische Vielfalt statt einer festgelegten Blattlinie garantieren. **Die Mitherausgeber beteiligen sich an den Redaktions- und Produktionskosten. Bitte richten Sie alle Kommentare, Fragen etc.** zu Einzelbeiträgen an die jeweiligen Mitherausgeber. **Informationen Coaching-heute** insgesamt betreffend erhalten Sie über redaktion@coaching-heute.de.

Falls Sie Mitherausgeber werden möchten, schreiben Sie bitte ebenfalls an redaktion@coaching-heute.de.

Coaching-heute erscheint bei Asgodom Live®, Prinzregentenstr. 85, 81675 München, Tel: 089 982 47 49 0, Fax: 089 982 47 49 8, info@asgodom.de, Internet: www.asgodom.de. V.i.S.d.P.: Sabine Asgodom. CSP. Redaktion: Siegfried Brockert, Dipl.Psych., Philipp Brockert (Gestaltung), Charlotte Brockert (Chefin vom Dienst), Moni Jonza (Office Managerin). Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Weiterverbreitung ist nur mit schriftlicher Erlaubnis der Herausgeberin und der für bestimmte Texte betreffenden Mitherausgeber gestattet. Die elektronische Archivierung der Inhalte zu Ihrem persönlichen Gebrauch ist erlaubt.

Coverfoto: © Philipp Brockert

Die Redaktion kann trotz sorgfältiger Recherchen und Überprüfung der zugrunde liegenden Quellen keine Gewähr für den Inhalt übernehmen. Jegliche Haftung für aus der Berichterstattung entstandene Schäden ist ausgeschlossen.