

Mehr Gewinn mit weniger Stress

Der Newsletter für Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg

Selent, den 23. Januar 2007

Liebe Leser,

die Zeit läuft mal wieder schneller als geplant. Das merke ich besonders im Rückblick auf die letzte Woche – sie rauschte nur so an mir vorbei. Ich hatte zwar den einen oder anderen Anlauf gemacht, diesen Newsletter zu schreiben – doch leider vergeblich. In dieser Hinsicht gelobe ich Besserung ;-).

Während ich noch überlegte, welche Themen für Sie besonders interessant sein könnten, fielen mir einige Berichte der DLD07 (Digital Lifestyle Days) auf. Diese von Hubert Burda veranstaltete Konferenz, bietet von Sonntag bis Dienstag dieser Woche über 400 Meinungsführern aus dem Bereich der digitalen Welt - und solche, die sich dafür halten – die Möglichkeit des Gedankenaustausches.

Es geht natürlich um die Zukunft, um die Frage: Wie werde sich die Medien entwickeln? Wie wird sich das Internet entwickeln? Wie wird sich die Gesellschaft entwickeln. Auch wenn Sie und ich nicht nach München gefahren sind, möchte ich Sie dennoch einladen, einmal darüber nachzudenken, welche Entwicklungen Sie für Ihren Beruf erwarten – weiter unter „Berufliche Reflektionen“.

Unter den „Persönlichen Reflektionen“ habe ich einmal Revue passieren lassen, wie sich mein eigenes Medienverhalten im Laufe der letzten Jahre verändert hat.

Faszinierend ist für mich diesmal eine Idee und ein Projekt von Nicholas Negroponte. Er steht kurz davor, dieses Projekt zu verwirklichen.

Ich wünsche Ihnen viel Freude,



herzlich willkommen zu
„**Mehr Gewinn mit weniger Stress**“

Jörg Weisner

jw@team-success.de

In dieser Ausgabe:

Teil 1: Berufliche Reflektionen
Wie und in welchem Umfeld würden Sie 2017 Ihren Beruf ausüben?

Teil 2: Persönliche Reflektionen
Mein Fernseh- und Zeitungskonsum wird immer geringer

Teil 3: Faszinationen
Ein Notebook pro Kind

Teil 1: Das Berufliche Reflektionen

Wie und in welchem Umfeld würden Sie Ihren Beruf im Jahr 2017 ausüben?

Nehmen Sie sich bitte ein Blatt Papier. Und jetzt schreiben Sie in großen Ziffern auf, wie alt Sie im Jahre 2017 sein werden. Kleiner Tipp: Einfach 10 Jahre hinzuzählen ;-)

Und jetzt lassen Sie bitte diese Zahl etwas auf sich wirken!

Nehmen wir einmal an, Sie seien jetzt 27 – dann wären Sie im Jahre 2017 37 Jahre alt.

Oder wenn Sie jetzt 53 Jahre alt sind, dann wären es 2017 63 Jahre!

Jetzt versuchen Sie bitte einmal sich vorzustellen, was sich in diesen 10 Jahren alles verändern wird. Diese Übung wird leichter, wenn wir sie aus der Zukunft betrachten. Also machen Sie einmal folgendes: Sie stellen sich vor, Sie hätten gerade die Sylvesterfeier des Jahreswechsel von 2016 zu 2017 hinter sich. Die ersten drei Wochen des Jahres 2017 sind auch schon vorbei. Wir schreiben den 23. Januar 2017.

Und jetzt beantworten Sie bitte folgende Fragen:

- Wie würde mein Unternehmen wohl aussehen?
- Welche MitarbeiterInnen würden mich unterstützen? Welche Mitarbeiter sind in den letzten 10 Jahren in den Ruhestand gegangen? Welche MitarbeiterInnen haben sich nach anderen Jobs umgesehen. Wer könnte evtl. neu dazugekommen sein. (Sie müssen natürlich nicht den Namen kennen. Stellen Sie sich einfach vor welche Eigenschaften dieser Mitarbeiter haben sollte.)
- Welche Kunden kommen zu uns? Wie alt sind die meisten von Ihnen? Welche Lösungen suchen sie? Welche Probleme oder welche Wünsche haben sie?
- Wodurch sind diese Kunden zu Ihnen gekommen? Haben Sie Anzeigen geschaltet? Haben Sie Ihr Unternehmen im Internet präsentiert? Welche anderen Arten haben Sie evtl. genutzt, um auf sich und Ihr Unternehmen aufmerksam zu machen?
- Wieviele dieser Kunden sind durch Weiterempfehlung zu Ihnen gekommen?
- In welchem Bereich liegen Ihre Preise oder Honorare – eher im unteren, mittleren oder höheren Bereich?
- Wie hoch sind die Gewinne, die Sie in Ihrem Unternehmen erwirtschaften?
- Wie ist Ihr persönlicher Lebensstil? Wie hoch sind die Lebenshaltungskosten? Sind evtl. extra Zahlungen für Kinder zu leisten, die studieren wollen?
- Wie oft können Sie sich einen Urlaub leisten? Und wohin sind Sie in den letzten 10 Jahren gereist? Welche Hobbies pflegen Sie?
- Wenn Sie noch einmal zurückschauen, auf die letzten 10 Jahre: Was waren die entscheidenden Einflüsse? Welche Ideen konnten Sie umsetzen? Was waren Ihre Erfolge? Worüber haben Sie sich besonders gefreut? Worauf können Sie zu Recht stolz sein?

Ich habe eine große Bitte an Sie: Nehmen Sie die obigen Fragen ernst. Setzen Sie sich hin und beantworten Sie diese Fragen. Am Besten schriftlich. Sie werden erstaunt sein, über die Ideen und Gedanken, die Ihnen dabei kommen.

Teil 2: Persönliche Reflektionen

Mein Fernseh- und Zeitungskonsum wird immer geringer

Mit diese Erkenntnis bin ich sicherlich nicht der Einzige. Solche Veränderungen kommen allerdings nicht von heute auf morgen, sie werden oft erst deutlich, wenn wir in den „Rückspiegel“ schauen. Wenn wir uns fragen, wie war das eigentlich noch vor 10 Jahren?

Ich habe diese Frage mir selbst gestellt:

- Vor 10 Jahren habe ich regelmäßig die Tagesschau gesehen.
- Vor 10 Jahren war das Fernsehen und beim Autofahren das Radio mein maßgeblicher Informationslieferant.
- Vor 10 Jahren war die morgendliche Lektüre der Kieler Nachrichten für mich unverzichtbar.

Und wie sieht es heute aus?

- Heute schaue ich nur noch die Tagesschau, wenn ich zufällig um 20:00 Uhr am Fernsehen vorbei komme.
- Heute höre ich beim Autofahren viel lieber Hörbücher, von einer CD oder von meinem iPod.
- Heute lese ich die Kieler Nachrichten fast gar nicht mehr.

Jetzt werden Sie zu Recht fragen: Und wie informieren Sie sich heute?

Meine Antwort: Im Internet!

- Ich verfolge täglich über 200 Blogs, deren Nachrichten ich mir über einen sogenannten Feedreader (Bloglines.com) anzeigen lasse. Diese Blogs bringen mir genau die Informationen die mich interessieren.
- Ich verfolge Nachrichten über einen Newsreader (Google) zu den Themen, die mich interessieren.
- Ich schaue mit wachsender Begeisterung kleine Videos auf YouTube, Google-Video oder anderen Video-Plattformen.
- Neben der persönlichen und telefonischen Kommunikation tritt für mich immer stärker die Kommunikation per E-mail und per Chat in den Vordergrund.

Bin ich mit dieser Verhaltensänderung ein Einzelfall? Sicherlich nicht!

Vielleicht bin ich mit meinem Medienverhalten was die Internet-Nutzung angeht relativ weit „vorne“. (Ohne Wertung!). Aber ich bin absolut sicher, die Zahl der Menschen, die Ihr Verhalten in ähnlicher Weise ändern werden, wird von Jahr zu Jahr größer.

Statistiken aus den USA zeigen deutlich, die abnehmende Nutzung von „klassischen Medien“ wie der Tageszeitung und eine vermehrte Hinwendung zum Internet.

Jim Spanfell, der Chef von forbes.com berichtete gerade in München:

"If you take senior business executives, who are our core audience, and ask them what is the first thing they do in the morning in terms of information, 60% of them will say "I go to the web". Newspapers, which used to be one of the most frequently distributed news sources, are now one of the least frequently distributed news sources."

Meine Übersetzung:

Wenn wir Manager betrachten, die zu unserer Kernzielgruppe gehören, und sie fragen, was sie als erstes morgens tun, bezüglich der Information, sagen 60 % von ihnen: „Ich gehe ins Internet.“ Tageszeitungen, die bisher einer der am meisten benutzten Informationsquellen waren, gehören jetzt zu den am wenigsten benutzten Quellen.

Die Frage, die wir uns alle stellen sollten: Welche Auswirkungen werden solche veränderten Gewohnheiten auf unseren Beruf, auf unsere Praxis und auf unsere Kunden haben. Wie wollen wir diesen Auswirkungen begegnen?

Teil 3: Faszinationen

Ein Notebook pro Kind

So könnte man die [Initiative OLPC](#) von Nicholas Negroponte, dem Professor des [Massachusetts Institute of Technology \(MIT\)](#), übersetzen. Mit OLPC will Negroponte genau das erreichen, was der Name sagt, One Laptop Per Child.

Sein Ziel ist es, Kinder in der dritten Welt mit einem Laptop zu versorgen, welches nur 100 Dollar kosten soll. Gegen viele Widerstände hat er es geschafft, am 16. November 2005 gemeinsam mit UN-Generalsekretär [Kofi Annan](#) auf dem [Weltgipfel zur Informationsgesellschaft](#) erste Exemplare des 100-Dollar-Laptops zu präsentieren.

Jetzt konnte er in München auf der [DLDO7](#) die ersten Laptops der anlaufenden Serienproduktion vorstellen.



winzig – aber leistungsfähig und preiswert
Quelle: <http://giussani.typepad.com/loip/>

Ich finde dies ist ein faszinierendes Projekt, das jede Unterstützung wert ist. Eine der Ideen, die sich aus diesem Umfeld entwickelt haben, ist die folgende:

Aufgrund des niedrigen Preises hat Negroponte bisher immer wieder Anfragen bekommen, ob dieser Laptop nicht auch an „normale“ Kunden in der ersten und zweiten Welt verkauft werden könnte. Bisher hat er dieses vehement abgelehnt. Durch verschiedene Ideen und Anstöße hat er seine Meinung jetzt geändert, und bietet folgendes an:

„Ihr kauft zwei Laptops, einen für Euch, einen für ein Kind der dritten Welt.“

Konkrete Details sollen in Kürze folgen. Ich bin überzeugt davon, dass sich aus dieser Idee noch viele faszinierende Projekte entwickeln lassen und kann Nicholas nur beipflichten, wenn er sagt:

"I would like countries like Germany to actually pick a developing country and "do" the laptop thing for that country - put in the money and help us get the laptops there".

Ich wünsche Ihnen viel Freude und Erfolg bei der Umsetzung der einen oder anderen Idee, bis zur nächsten Woche,

Ihr
Jörg Weisner



Copyright © 2006, alle Rechte vorbehalten

Jörg Weisner betreut mit der team success Unternehmer, Freiberufler und ihre Teams, die mehr Gewinn mit weniger Stress erreichen wollen. Sein Coaching-Programm besteht aus vierteljährlichen Workshops, Telefon-Konferenzen, E-mail- und Telefon-Coaching sowie umfangreichen Anregungen, Checklisten, Ideen und Werkzeugen.

Sie dürfen den Newsletter „Mehr Gewinn mit weniger Stress“ gerne an Ihre Freunde und Kollegen weitersenden, vorausgesetzt, Sie lassen ihn so komplett, wie er ist. Der Autor ist Jörg Weisner. Sie können ihn erreichen über: jw@team-success.de.

**Bitte empfehlen Sie diesen Newsletter Ihren Freunden und Kollegen
oder senden Sie ihn weiter.**

Wir wachsen durch Ihre Empfehlung.

Jeder kann diesen Newsletter über <http://www.team-success.de> bestellen.

Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr beziehen wollen, klicken Sie bitte auf den unten stehenden Link.

Wir werden Ihren Namen oder Ihre E-mail-Adresse an keine anderen Personen, Firmen oder Organisationen weitergeben.