

Mehr Gewinn mit weniger Stress

Der Newsletter für Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg

Selent, den 25. Nov. 2005

Liebe Leser,

kennen Sie Michael Gerber, den Autor des Bestsellers „The E-Myth Revisited“? Ein wirklich lesenswertes Buch, auf das ich noch eingehen werde.

Nachdem ich das Buch vor einigen Jahren gelesen hatte, habe ich mir nun das deutsche Hörbuch gekauft und mir bei meinen täglichen Jogging-Touren angehört. Für mich ist es eine ideale Möglichkeit, etwas für meine Fitness zu tun und mich quasi nebenbei mit interessanten Themen zu beschäftigen.

Natürlich höre ich nicht nur Fachliches, sondern von Zeit zu Zeit auch einen Roman, der als Hörbuch vertont wurde. Eines der interessantesten und spannendsten Hörbücher war für mich übrigens „Der Schwarm“ von Frank Schätzing. Nach der Tsunami-Katastrophe in Südostasien ging er durch viele Talkshows, da er in seinem Buch über diese Naturgewalten geschrieben hatte, **bevor** sich die Katastrophe in der Realität ereignete.

Doch zurück zu Michael Gerber. Was mich diesmal besonders beeindruckte, war seine Schilderung eines Aufenthaltes in einem Urlaubshotel. Dieser Aufenthalt war so nachhaltig, dass Gerber inzwischen 17 mal in diesem Hotel Urlaub gemacht hat. Wie es dem Hotel gelungen ist, diese nachhaltigen Erfahrungen zu erreichen, lesen Sie im „Coaching-Gym“.

Ich glaube, wir alle können von diesen Beispielen lernen und uns inspirieren lassen, unseren eigenen Kunden vergleichbare Erlebnisse zu ermöglichen.

Herzlich willkommen zur ersten Ausgabe von
„**Mehr Gewinn mit weniger Stress**“



Jörg Weisner

jw@team-success.de

In dieser Ausgabe:

Teil 1: Das Coaching-Gym

Was verstehen wir unter einem „Coaching-Gym“
Was wir von gut geführten Hotels lernen können.

Teil 2: Persönliche Reflektionen

Die ersten 21 Tage sind geschafft – meine „erfolgreiche“ Gewohnheit ist wieder da
Das regelmäßige Schreiben fällt mir immer leichter

Teil 3: Faszinationen

Rauhreif auf den Gräsern

Teil 1: Das Coaching-Gym

Wieder so ein englischer Begriff – was soll das denn sein, ein Gym???

Geht das nicht auf Deutsch?

Klar, es ginge auch auf Deutsch. Das Problem daran ist nur, dass im Internet kürzere Namen besser merkbar sind, leichter getippt werden können und sich leichter aussprechen.

Ein entscheidender Teil unseres Coaching-Programms für Unternehmer, Freiberufler und ihre Teams besteht aus einem Fitness-Center, in dem die Teilnehmer unseres Coaching-Programms, sich ähnlich wie in einem echten Fitness-Center fit machen können - fit für ihre beruflichen Anforderungen.

*)Um den gesamten Text einfacher und lesbarer zu halten, verzichten wir auf die spezielle weibliche oder männliche Form. Egal ob wir Unternehmer oder Unternehmerin, Mitarbeiter oder Mitarbeiterin schreiben, es sind immer beide Geschlechter gemeint.

Dieses Fitness-Center besteht unter anderem aus:

- einem unbeschränkten Zugriff auf uns per E-mail
- einer Vielzahl von Anregungen, Checklisten, Ideen und Werkzeugen auf die Sie online über einen geschützten Bereich auf unserer Webseite zugreifen können
- einem wöchentlichen Report, den wir Ihnen per E-mail zuschicken und den Sie ausfüllen und an uns zurücksenden – ebenfalls per E-mail
- monatlichen Laser-Calls, das sind kurze, viertelstündige Telefon-Coachings mit Jörg Weisner, an einem bestimmten Tag im Monat, zu einer Zeit, die Sie sich vorher in einem Online-Kalender reservieren können

Wie bei einem Fitness-Center liegt es natürlich ganz bei Ihnen, wie oft und wie intensiv Sie es nutzen. Der Preis für das Coaching-Programm bleibt der gleiche.

Jetzt stellte sich für uns die Frage, wie nennen wir das Ganze?

- ? Fitness-Center für Unternehmer und ihre Teams?
- ? Fitness-Center für Freiberufler und ihre Mitarbeiter?
- ? Unternehmerisches Fitness-Center?

das alles erschien uns viel zu lang. Die Engländer und Amerikaner haben es in dieser Hinsicht einfach besser, bei ihnen heißt ein Fitness-Center einfach „Gym“.

Also haben wir uns entschieden, es auch so zu nennen, nämlich **Coaching-Gym**.

Wir sind sicher, Sie und wir werden uns schnell daran gewöhnen.

In diesem ersten Teil unseres Newsletters werden wir Ihnen Auszüge unseres Coaching-Gym vorstellen. Wir möchten Sie mit diesen Informationen nachdenklich stimmen, Sie motivieren, manchmal auch provozieren. Auf jeden Fall wollen wir Ihnen einen Nutzen bieten, der Ihnen hilft mehr Gewinn mit weniger Stress zu erreichen.

Was wir von gut geführten Hotels lernen können

Um Ihnen einen kleinen Eindruck von den überraschenden Erfahrungen zu vermitteln, die Michael Gerber so fasziniert haben, dass er seit 17 Jahren immer wieder in einem bestimmten Hotel Urlaub macht, gebe ich Ihnen hier einen kurzen Ausschnitt – mit seinen eigenen Worten:

„Ein Streichholz, ein Konfekt, eine Tasse Kaffee und eine Zeitung“

Das erste Mal war reiner Zufall – das heißt, reiner Zufall für mich. Ich war schon sieben Stunden im Auto gesessen. Da ich müde wurde, beschloss ich meine Fahrt nach St. Francisco zu unterbrechen und zu übernachten. Das Hotel lag in einem Redwood-Wäldchen mit Blick auf den Pazifik.

Zu dem Zeitpunkt, als ich die Rezeption betrat, war die Sonne bereits untergegangen und der Wald dunkel. Irgend etwas vermittelte mir sofort das Gefühl, dass ich an einem ganz besonderen Ort war. Das Licht in der Rezeption war gedämpft. Die Redwood-Vertäfelung warf einen rötlichen Schimmer auf die drei dick gepolsterten Sofas, die sich an die drei Wände rund um den Rezeptions-Schalter schmiegen.

Ein langer dunkler Holztisch stand dem Eingang gegenüber, darauf ein riesiger indianischer Flechtkorb, übervoll mit frischen Früchten. Neben dem Korb, eine massive Bronzelampe, deren warmes Licht auf dem Obst schimmerte und so zur festlichen Atmosphäre des Raumes beitrug. Über die ganze Länge des Tisches, an beiden Enden fast bis zum Boden hängend, lag ein kunstvoll bestickter Leinenläufer, dessen exotisch buntes Muster mit den Farben der Früchte, dem Bronze der Lampe und dem satten rötlichen Ocker der Wände wunderbar harmonierte.

Am Ende der großen Empfangshalle brannte, in einem aus Stein gemauerten Kamin ein loderndes Feuer, das den Raum mit dem lebhaften Knistern der Eichenscheite erfüllte.

Selbst, wenn ich nicht so müde gewesen wäre, hätte mich der Kontrast zwischen der nächtlichen Kälte aus der ich gekommen war und der Wärme der Flammen vor mir, angezogen. So aber schmolz ich förmlich dahin vor Wohlbehagen.

Am Rezeptionschalter erschien eine Frau in einer frisch gestärkten rot-grün-weiß gestreiften Baumwollbluse und einem ockerfarbenen Rock, eine Anstecknadel mit dem Logo des Hotels an einem ockerfarbenen Band zierte ihre Bluse wie ein Orden. Eine passende Schleife hielt ihr Haar aus dem strahlenden Gesicht. „Willkommen im Venetia“, lächelte sie mir entgegen.

Vom Augenblick der Begrüßung bis zu dem Moment in dem der Hotelboy mich in mein Zimmer führte, vergingen kaum mehr als drei Minuten, obwohl ich nicht gebucht hatte. Ich war überwältigt von der Leichtigkeit, mit der alles geschah. Und erst das Zimmer. Der Gesamteindruck war eine Mischung aus Luxus und Understatement. Zartblaue schwere Wandteppiche, ein übergroßes Himmelbett aus hellem Kiefernholz, mit einem

weißen gequilteten Bettüberwurf. Echte Bilder, die Szenen der Vogelwelt des pazifischen Raumes darstellten, zierten die rustikale Eleganz der Wände aus naturbelassenem Zedernholz. Ein aus Steinen gemauerter offener Kamin wartete mit Eichenholz-Scheiten gefüllt auf das Anzünden. So, als hätte jemand gewußt, wie sehr ich mich darüber freuen würde, war das Papier fast feierlich unter dem Rost zusammengerollt und ein riesiges Kaminstreichholz war diagonal auf dem Kaminsims bereitgelegt.

Erfreut über diesen glücklichen Zufall kleidete ich mich zum Abendessen um. Die Rezeptionistin hatte gleich bei meiner Ankunft einen Tisch reserviert. Ich ging in die dunkle Nacht hinaus, um das Restaurant zu finden. Ein Wegweiser half mir, den gut beleuchteten Weg durch den sonst dunklen Redwood-Hain zu finden.

Die Nachtluft war still und klar. Weit entfernt konnte ich das rhythmische Rauschen der Pazifikbrandung hören – oder war es meine Phantasie – das spielte kaum eine Rolle.

Eine Aura des Magischen umgab diesen Ort. Das Restaurant stand auf einer Erhebung, die über das Hotel und den Pazifik hinausblickte. Bis zu dem Augenblick als ich eintrat, hatte ich keine Menschenseele getroffen, dennoch war das Restaurant voll. Ich nannte dem Chef des Restaurants meinen Namen und er führte mich sofort zu einem Tisch, obwohl auch noch andere Leute warteten. Offensichtlich hatten Reservierungen in diesem Haus eine vorrangige Bedeutung.

Das Essen war so erfreulich, wie alles, was ich bis dahin erlebt hatte. Die Speisen waren vorzüglich zubereitet und der Service aufmerksam aber unaufdringlich. Ich verweilte noch bei einem Glas Brandy und lauschte dem Spiel des klassischen Gitarristen, der für die Gäste eine Auswahl der Fugen von Bach spielte. Ich unterschrieb schließlich den Scheck und kehrte zum Hotel zurück.

Unterwegs bemerkte ich, dass die Wegbeleuchtung in der zunehmenden Dunkelheit immer heller gestellt worden war. Als ich in mein Zimmer zurück kam, fröstelte mich, wegen der Kälte der Nacht. Ich freute mich auf das offene Feuer und vielleicht einen weiteren Brandy vor dem Schlafen gehen.

Jemand war mir schon zuvorgekommen. Ein munteres Feuer brannte in meinem Kamin, die Überdecke auf dem Bett war zurückgeschlagen worden, die Polster hatte jemand aufgeschüttelt und einen Konfekt darauf gelegt. Auf einem der Nachttische stand ein Glas Brandy und daneben lag eine Karte. Ich hob sie auf und las: „Willkommen zu Ihrem ersten Aufenthalt im Hotel Venetia. Ich hoffe es gefällt Ihnen bei uns. Wenn Sie Wünsche haben, zögern Sie nicht, sie uns mitzuteilen. Wir stehen Ihnen Tag und Nacht zur Verfügung. Kathy“

Als ich an diesem Abend einschlief, hatte ich das Gefühl, dass man sich wirklich um mich kümmerte. Als ich am nächsten Morgen erwachte, hörte ich ein seltsames blubberndes Geräusch aus dem Badezimmer. Ich stand neugierig auf. Eine Kanne Kaffee, durch eine Zeitschaltuhr angestellt, siedete fröhlich auf einem Ablagetisch dahin. An die Kanne war wieder eine Karte gelehnt auf der stand. „Genießen Sie Ihre spezielle Kaffeesorte, Kathy“

Und es war meine Kaffeesorte – wie in aller Welt konnten sie das wissen. Dann erinnerte ich mich. Am Vorabend hatte man mich im Restaurant gefragt, welche Kaffeesorte ich am liebsten hätte, und da war sie jetzt. Gerade als ich begriff, wie sie das alles gemacht hatten, klopfte es höflich an der Tür.

Ich öffnete. Niemand. Aber auf der Türmatte lag eine Zeitung – meine Zeitung, die New York Times. Wie um Himmels willen hatten sie das wieder erraten. Dann erinnerte ich mich: An der Rezeption war ich am Vorabend nach meiner Lieblings-Zeitung gefragt worden. Daran hatte ich nicht mehr gedacht, bis jetzt, und da war sie.

Genau dasselbe Szenario wiederholt sich seit dem jedes Mal wenn ich wiederkomme. Nur wurde ich nach dem ersten Mal nie wieder nach meinen Vorlieben gefragt. Ich war zu einem Bestandteil des Management-Systems des Hotels geworden."

Ich glaube, wir alle können aus diesen Worten heraushören, wie beeindruckt Michael Gerber war. Wohl jeder von uns, wäre genauso beeindruckt gewesen. Dabei sind es nicht die Dinge, wie das Konfekt, die Zeitung oder die persönliche Kaffeesorte, sondern das Gefühl, dass sie ausgelöst haben. Das Gefühl, dass jemand in diesem Hotel ganz genau zugehört hat und sich darum kümmert, dass der Gast sich besonders wohl fühlt.

Übertragen wir diese Geschichte auf unsere Kunden:

- In welchen Bereichen hören wir ihnen genauso intensiv zu?
- Wo können wir sie ebenso nachhaltig überraschen?
- Wie können wir dafür sorgen, dass sie sich vollkommen betreut fühlen?

Unsere Antworten darauf werden die Weiterempfehlungs-Quote maßgeblich beeinflussen.

Teil 2: Persönliche Reflektionen

Die ersten 21 Tage sind geschafft – meine „erfolgreiche“ Gewohnheit ist wieder da

Ich habe es geschafft – meine 21 Tage „Gewöhnungs-Zeit“ für das Laufen sind überstanden. Das Interessante daran ist, dass ich tatsächlich wieder drin bin, in dem alten Rhythmus. Das regelmäßige Laufen kommt mir wieder so natürlich vor, als wenn ich nie eine (längere) Pause eingelegt hätte.

Ich mußte sogar im Kalender nachschauen, wann ich wieder angefangen bin.

Seit dem 31. Oktober laufe ich fast jeden Tag, meistens morgens gleich nach dem Aufstehen, meine übliche Runde zum See und zurück (20 Minuten). Wenn ich besonders viel Lust habe, geht es vorher noch durch den Park und dann zum See, das dauert dann insgesamt etwa 45 bis 50 Minuten.

Zwei, dreimal bin ich zusätzlich sogar am späten Nachmittag noch einmal eine größere Strecke von ca. 9 Kilometer gelaufen. Insgesamt ein Ergebnis, mit dem ich sehr zufrieden bin. Auch wenn die Knie noch etwas schmerzen, ich fühle mich einfach wieder wohler. Die Kilos sind zwar noch nicht so geschmolzen, wie ich es gerne hätte ;-(- aber das kommt auch noch). Das Wichtigste ist auf jeden Fall erreicht, die Gewohnheit ist wieder aufgebaut.

Das regelmäßige Schreiben fällt mir immer leichter

Dass ich einen Newsletter schreiben wollte, stand für mich seit Jahren fest. Ich konnte mich nur nie dazu aufraffen, mich tatsächlich regelmäßig hinzusetzen und zu schreiben. Die (inneren) Hürden waren einfach zu groß für mich. Ich traute mir selbst nicht zu, mich tatsächlich einmal in der Woche zu einem Newsletter durchzuringen.

Zum Glück bin ich mit meinem [Job&Joy Blog](#) im Frühjahr einfach angefangen. Immerhin der erste Schritt.

Die letzten Gesprächen mit Chris Barrow haben mir dann die restliche, notwendige Motivation gegeben. Von den 90 Minuten, die er für seinen Newsletter braucht, bin ich zwar noch einige Stunden entfernt, aber auch das wird sich geben. Ich spüre selbst, wie es mir immer leichter fällt.

Auch fallen mir während der Woche immer wieder Themen ein, zu denen ich schreiben könnte. Insgesamt ein sehr spannender Prozess.

Teil 3: Faszinationen

Rauhreif auf den Gräsern

Beim Durchblättern meiner Bilder von den letzten Tagen wurde mir wieder einmal bewußt, wie stark unsere Wahrnehmung und damit auch unsere Gefühle von unserem Focus abhängig sind.

Nun erzähle ich das in vielen meiner Seminare - aber das ändert nichts daran, dass ich mich selbst auch immer wieder darin üben muß, meinen Focus zu verändern.

Ein schönes Beispiel:

Ich bin vorgestern auf meinem Rückweg von meiner morgendlichen Jogging-Runde zum See. Ich freue mich über die schöne Stimmung und das Rauhreif auf Wiesen und Bäumen. Habe meine Focus also eher auf "Weitwinkel" gestellt.

Dann muß ich auf Snoerre, meine Hündin warten; halte an und nutze die Gelegenheit, mir die Gräser vor meinen Füßen etwas genauer anzusehen ...

... und es tut sich eine vollkommen andere Welt auf.

Immer noch Rauhreif, immer noch ein Teil der Wiese, aber jetzt bin ich viel dichter dran. Völlig neue Eindrücke und viele, viele neue Faszinationen. Eine wirkliche Bereicherung



Es kann so leicht sein - wenn wir unseren Focus nur verändern.

Ich wünsche Ihnen eine schöne Woche; prüfen Sie doch einmal wieviel neue Eindrücke Sie entdecken können, wenn Sie nur Ihren Focus verändern, bis zum nächsten Dienstag.

Copyright © 2005, 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.