

Mehr Gewinn mit weniger Stress

Der Newsletter für Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg

Saverne, den 23. Mai 2006

Liebe Leser,

im Rückblick stelle ich fest, dass der Mai an mir fast vorbeigerauscht ist. Viele sonnige Tage zu Beginn, das berühmte frische Maigrün, die ersten langen Abende auf der Terrasse – wenn auch noch mit Wärmelampe ;-)- und endlich wieder Bäume voller Laub, statt der kahlen Äste. Diese Jahreszeit gefällt mir am allermeisten.

Am Freitag vor einer Woche traf ich mich im englischen Reading mit einigen Coaches aus England und Irland sowie mit Chris Barrow. Es war wieder ein inspirierender Workshop – wie schön, dass man einen Coach hat, der einem von Zeit zu Zeit ermöglicht, Dinge aus einer neuen Perspektive zu sehen. Man selbst verfängt sich doch zu leicht in die immer gleichen, zum Teil begrenzenden Gedankenbahnen.

Am letzten Wochenende nahm ich als Teilnehmer am „Rhetorik-Event der Superlative“ von Matthias Pöhm teil, näheres dazu unter den persönlichen Reflektionen.

Ich wünsche Ihnen wieder viel Freude am Lesen,



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

Jörg Weisner

jw@team-success.de

In dieser Ausgabe:

Teil 1: Das team success Gym

Wo werfen Sie Ihr Geld weg?

Warum es Sinn macht, eine Unternehmens-Simulation mit einem Lerntraining zu kombinieren

Ein kurzes Feedback unseres Kunden

Teil 2: Persönliche Reflektionen

Ein Rhetorik-Event der Superlative

Wo geht's denn jetzt lang

Wenn Sie mehr wissen wollen ...

Teil 3: Faszinationen

Wer im Mai keine Faszinationen findet – dem ist wohl nicht mehr zu helfen ...

Teil 1: Das team success Gym

Wo werfen Sie Ihr Geld weg?

Vor etwa einem Monat war es einmal wieder soweit. Ich nahm bei der Unternehmens-Simulation einen der Werteträger (ein Plastikröhrchen) mit ca. 10 Ein-Euro-Münzen drin in meine rechte Hand. Meine Frage lautete: „Was passiert, wenn von diesen Forderungen ein Teil der Kunden nicht mehr zahlen kann und Ihnen dafür mitteilt, sie hätten die Insolvenz beantragt?“

Nach anfänglichem betretenem Schweigen kam die ersten Antworten: „Dann ist das Geld weg. Dann können wir die Forderungen ausbuchen. Dann machen wir Verlust. Dann haben wir mit Zitronen gehandelt. ...“ „Alles richtig“ sagte ich und unterstrich das Ganze indem ich die Münzen aus dem Werteträger auf dem Fußboden kippte. „Dann ist dieses Geld für Sie genauso weg, als wenn Sie es persönlich weggeworfen haben.“

Der eine oder andere der Teilnehmer zuckte richtig zusammen, als der das Klappern der Münzen auf dem Fußboden hörte und gleichzeitig sah, wie ich das „kostbare“ Geld einfach wegwarf.

Mit dieser Geste habe ich schon viele Unternehmer und Mitarbeiter wachgerüttelt. Es ist eben ein riesiger Unterschied, ob Sie nur über potentielle Verluste reden, oder diese auch emotional nachempfinden können. Und genau um diese Emotionen geht es mir bei unseren Unternehmen-Simulationen. Wir haben es uns als Ziel gesetzt, in diesen ca. 6 Stunden jahrelange Erfahrungen auf wenige Stunden zu komprimieren. Uns gelingt dies, indem wir die Teilnehmer in die Lage versetzen, mehrere Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen in sehr kurzer Zeit aufzustellen und anschließen zu besprechen.

Nachdem wir den Teilnehmern am Anfang unsere Zahlen vorgeben und Sie durch die Simulation führen, besprechen wir zum Ende des Seminars die eigenen Verhältnisse der Teilnehmer. Sie haben dann die Möglichkeit ihre eigene Situation unter unserer Anleitung zu reflektieren und vor allem auch ihren Mitarbeitern, die oft dabei sind, nachdrücklich klar zu machen, warum es so wichtig ist, alle Ausgaben in einer Praxis im Auge zu behalten, und immer wieder alle Einnahme-Positionen auf den Prüfstand zu stellen.

Oft liegen die Einsparpotentiale an Stellen, über die im Alltag immer wieder hinweg gesehen wird. Die aufgelockerte Atmosphäre des Seminars, die Ideen und Anregungen aus der gesamten Gruppe und unsere wohlgemeinten Provokationen bieten einen guten Nährboden für persönliche Erkenntnisse gepaart mit der anschließenden Formulierung geeigneter Maßnahmen.

Und wo werfen Sie Ihr Geld weg?

Warum es Sinn macht, eine Unternehmens-Simulation mit einem Lerntraining zu kombinieren

Dieser Kunde hatte uns etwa vor vier Jahren angerufen und fragte nach der Einsatzmöglichkeit von Unternehmens-Simulationen. Wie so oft, hatte der Kunde von einem anderen unserer Kunden von unseren Seminaren und Simulationen gehört und war neugierig geworden.

Dieser neue Kunde wollte ca. 100 gewerbliche Mitarbeiter weiter qualifizieren. Für den größten Teil dieser Mitarbeiter lag die Ausbildung schon lange Zeit zurück. Auch wenn diese Mitarbeiter zu den besten des Unternehmens gehörten, war Ihnen das Thema „Lernen“ weitgehend fremd. Entweder hatten Sie sich noch nie mit dem Thema intensiv

beschäftigt – das trifft auch auf die meisten anderen Menschen heute zu – oder Sie hatten es schon lange vergessen.

Nach vielen Gesprächen und einer längeren Konzeptionsphase stand dann endlich das gesamte Weiterbildungsprogramm. Sogar die IHK hatte sich bereit erklärt, die Absolventen dieses Lehrganges zu prüfen und mit einem Zertifikat zu belohnen.

Entsprechend groß war am Anfang auch die Erwartungshaltung wie aber auch die Skepsis. Keiner der Teilnehmer konnte sich so richtig vorstellen, wie er es schaffen sollte, die angekündigte Menge des Stoffes in einer Zeit von drei Wochen „in den Kopf“ zu bekommen.

Um alle Teilnehmer von Anfang an von der Dringlichkeit und Wichtigkeit der gesamten Maßnahme zu überzeugen, hatten wir vorgeschlagen, den Lehrgang mit einer Unternehmens-Simulation zu starten. Der Kunde war einverstanden.

An den beiden folgenden Tagen haben wir dann die Teilnehmer in den wichtigsten Lerntechniken trainiert und ihnen viele praktische Tipps und Anregungen für die Umsetzung gegeben.

Der Erfolg war überwältigend. Auf der einen Seite hörten wir von den Teilnehmern, dass unsere drei Tage mit zu den interessantesten und lustigsten des gesamten dreiwöchigen Kurses gehörten. Zum anderen hatte alle (bisher über 80) Teilnehmer bestanden – und zwar mit einem Prozentsatz zwischen 80 % und 95 %!!!

Ein kurzes Feedback unseres Kunden

Am Freitag bekam ich in einer Mail ein kurzes Feedback zu dem oben beschriebenen Lerntraining:

*„Hallo Jörg,
die Gruppe sitzt gerade vor mir und schwitzt beim letzten Test vor der Prüfung am Montag. Es ist eine sehr gute Gruppe. Dieses wurde mir von allen Dozenten bestätigt. Im ersten Test hatten zwei 100% richtig, im zweiten sogar 5 und sieben 98%.*

*Ich wünsche euch ein schönes und hoffentlich noch sonniges Wochenende
Gruß*

Christian“

Der Erfolg hat immer viele Väter – wie soll man auch wissen, was genau den Erfolg ausgelöst hat. War es das Lerntraining, die Motivation der Gruppe, die Zusammensetzung der Gruppe, die insgesamt hervorragende Organisation durch den Arbeitgeber – oder alles zusammen???

Was auch immer, ich bin sicher, jedes der einzelnen Elemente hat seinen Teil dazu beigetragen. Entscheidend ist das Ergebnis, und das überzeugt und wird auch bei der kommenden Prüfung überzeugen – unter anderem auch aufgrund unserer speziellen Kombination der Unternehmens-Simulation mit dem Lerntraining!

Ich bin mal gespannt, wie das Ergebnis der Prüfung ausgefallen ist.

Teil 2: Persönliche Reflektionen

Ein Rhetorik-Event der Superlative

Am Freitag und Samstag letzter Woche hatte ich als Teilnehmer am Rhetorik-Event der Superlative von Matthias Pöhm teilgenommen. Matthias Pöhm bewirbt diese Veranstaltung als das härteste und teuerste Rhetorik-Seminar Europas.

Was hat mich jetzt bewogen, an so einem Seminar teilzunehmen, wo ich doch selbst schon Rhetorik-Seminare gehalten habe?

Zum einen war es sicherlich Neugierde. Ich war neugierig auf Matthias Pöhm und auf die Art und Weise, wie er dieses Event gestalten würde. Die Ideen an sich war schon verlockend: Zwischen 12 und 20 Teilnehmer und ca. 100 Zuschauer. Allen präsentiert Matthias Pöhm das gleiche Seminar. Die Teilnehmer haben nach jeder theoretischen Erklärung sofort die Möglichkeit, das Gelernte in die Praxis umzusetzen. Sie bekommen dabei direktes Feedback von einem der Cotrainer, die jeder der vier Teilnehmergruppen begleiten.

Jeder Teilnehmer muß so mindestens 17 mal vor die Zuschauer treten. Die Vorbereitungszeit für die einzelnen Reden schwankt dabei von „großzügigen 15 Minuten“ bis zu der Spontanrede, wo einer der Zuschauer einem ein Thema zuruft und der Teilnehmer sofort aus dem Stegreif seine 3-minütige Rede halten muß.

Der Höhepunkt des Seminars waren zweifellos die Abschlußreden, bei denen jeder der zwölf Teilnehmer ein freies Thema vortragen mußte. Er stand dabei im gleißenden Scheinwerferlicht, die Zuschauer und alle anderen Teilnehmer waren im Dunkel des Saales, von der Bühne aus nur zu erahnen.

Alle Auftritte und Reden wurden auf Video aufgezeichnet und werden den Teilnehmer zugeschickt.

Für mich war es eine gute Möglichkeit, mich einmal wieder inspirieren zu lassen. An meiner eigenen Rhetorik zu feilen – ja ich weiß, ich spreche manchmal etwas zu schnell – als auch das eine oder andere Element einfach einmal auszuprobieren.

Bei den anderen Teilnehmern konnte ich zum Teil verblüffende Verbesserungen ihres Auftritts vor Publikum verfolgen. Wirklich erstaunlich, wie stark sich viele steigern konnten. Insgesamt eine lohnende Investition mit interessanten Teilnehmern wie Zuschauern und einem absolut engagierten Trainer-Team.

<http://www.poehm.com/rhetorik-seminare/rhetorik-seminar-vip.html>

Wo geht's denn jetzt lang

Am Donnerstag, dem 11. Mai bin ich Abends einmal wieder nach London-Stansted geflogen. Ich liebe den Lübecker Flughafen oder besser gesagt, den Lübecker Flugplatz.

Es ist zwar vieles ein bisschen provisorisch. Statt stylischer Wartezonen wie in den neuen Hamburger Terminals gibt es hier ein Zelt. Ein Rundblick in dieser Zelthalle verrät auch gleich, wem Lübeck die Passagiere zu verdanken hat - Ryan Air.

Ist der Flieger dann endlich da, geht man die paar Meter zum Flugzeug und steigt ein - ganz schnell, sehr direkt und irgendwie privat. Mir gefällt's auf jeden Fall, einmal ganz abgesehen von den unschlagbar günstigen Preisen von Ryan Air.

In London angekommen, habe ich mir den Mietwagen geholt und bin losgefahren. Die M 11 nach Süden, in Richtung London. Nach ca. 15 Meilen wollte ich dann wie gewohnt abbiegen auf die M 25 und gegen den Uhrzeigersinn bis zur Abfahrt Heathrow fahren, dann weiter auf der M 4 nach Reading, wo der Workshop sein sollte.

So weit mein Plan, doch die englischen Straßenbauarbeiter hatten anderes mit mir vor. Die Abfahrt von der M 11 auf die M 25 war gesperrt. "Diversion" verkündete lapidar das dazugehörige Schild. Was blieb mir also anderes übrig, als geradeaus auf der M 25 weiterzufahren.

Und dann kam die zweite Überraschung. Ich wartete und wartete und wartete auf die nächsten Umleitungs-Schilder. Während wir in Deutschland daran gewöhnt sind, alle paar Kilometer mindestens ein Schild zu sehen, das uns in die richtige Richtung weist, können die Engländer scheinbar darauf verzichten. Anfangs war es für mich absolut ungewohnt.

Der Gedanke jetzt evtl. falsch gefahren zu sein, etwas übersehen zu haben und daher mitten in der Nacht durch London zu fahren, ohne Stadtplan, verunsicherte mich schon. Doch dann machte ich mir klar, wie stark meine Gedanken einmal wieder durch unsere deutsche "Gründlichkeit" geprägt waren. Ich faßte einfach mehr Zutrauen zu mir selbst, ließ die Dinge auf mich zukommen und genoß die nächtliche Fahrt.

Und siehe da, nach fast 20 Meilen kam tatsächlich ein kleines Schild, das auf die nächste Abzweigung mit "diverted traffic" hinwies. Ich folgte noch zwei weiteren Schildern und befand mich wieder auf der M 11, diesmal in Richtung Norden. Nachdem ich die 20 Meilen wieder zurück gefahren war, konnte ich erfolgreich über die südliche Abzweigung auf die M 25 abbiegen und meinen Weg nach Reading fortsetzen.

Was habe ich daraus gelernt? Die Engländer trauen ihren autofahrenden Bürgern mehr zu, als die Deutschen. Sie beschränken sich auf die absolut notwendigen Schilder. Das spart sicherlich etwas Geld, es läßt den Menschen aber mehr Freiheit und mehr Verantwortung - das gefällt mir.

Wenn Sie mehr wissen wollen ...

was mich so beschäftigt, wo ich mir die Ideen für meine Seminare her hole oder einfach ein paar Ideen suchen zum Thema „Job & Joy“ – dann werfen Sie einmal einen Blick auf mein Weblog (oder abgekürzt: Blog).

Sie finden es unter: www.team-success.de/blog oder über den Link auf unserer homepage.

Teil 3: Faszinationen

Wer im Mai keine Faszinationen findet dem ist wohl nicht mehr zu helfen!

Das der Mai alles neu macht, ist ja schon schrichwörtlich. Ich freute mich auf jeden Fall schon Wochen vorher auf das sprießende Grün und die vielen frischen Blüten. Wenn man dann noch über die Landschaft fährt und links wie rechts die Rapsfelder in ihrem hellem Gelb leuchten – was kann es schöneres geben. Ein Fest für die Sinne.

Wer Lust hat, sich auf eine visuelle Entdeckungsreise zu begeben, dem seien die Fotos von Frank Hunck empfohlen, wie z.B. das nachfolgende einer Magnolien-Blüte.



Frank schafft es immer wieder, wirklich faszinierende Fotos zu machen und stellt viele davon freundlicherweise ins Internet.

(http://frankhunck.de/dia/0605_kb25_ansichten/index.html).

Ein Besuch lohnt sich auf jeden Fall.

Überraschen Sie sich selbst, welche Faszinationen Sie noch alle entdecken können, wenn Sie bewußt danach suchen.

Bis zum nächsten Newsletter,

Ihr

Jörg Weisner



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.