

Mehr Gewinn mit weniger Stress

Der Newsletter für Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg

Saverne, den 3. Oktober 2006

Liebe Leser,

der Newsletter in der letzten Woche fiel aus, weil ich Golf spielen „musste“ ;-).

Nein, ganz so war es natürlich nicht, aber durch einen eingeschobenen Kurzurlaub reichte die Zeit nicht mehr für den Newsletter. Ich musste natürlich auch kein Golf spielen sondern ich wollte! Das Ergebnis der ersten neun Löcher, die ich seit langem spielte, war trotzdem katastrophal. Wahrscheinlich können sich nur die Golfspieler selbst vorstellen, mit welchen Gefühlen man sich über den Platz bewegt, wenn auch wirklich kein einziger Schlag gelingt – und es dazu noch ununterbrochen regnet. Mehr dazu unter den persönlichen Reflektionen.

Wie neugierig sind Sie als Unternehmer eigentlich noch auf Ihre Kunden? Viele von Ihnen kennen sie schon seit Jahren. Vielleicht mögen Sie die eine oder andere Geschichte, die diese Kunden immer wieder erzählen, schon gar nicht mehr hören.

Was aber könnten Sie gewinnen, wenn Sie zumindest etwas von der Neugierde zurückgewinnen würden, mit der Sie vor Jahren in den Beruf gestartet sind? Lesen Sie mehr im team-success - Gym.

Leser meines Newsletter wissen, dass ich ständig auf der Suche nach faszinierenden Dingen, Blickwinkeln, Gesten und Ereignissen bin. Faszinationen können das Salz in der Suppe des Lebens sein. Die dritte Rubrik dieses Newsletters – Faszinationen – werde ich daher zukünftig um faszinierende Beispiele aus der Welt der Unternehmen ergänzen.

Viel Freude am Lesen und



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

Jörg Weisner

jw@team-success.de

In dieser Ausgabe:

Teil 1: Das team success Gym

Wie neugierig sind Sie auf Ihre Kunden?

Teil 2: Persönliche Reflektionen

Frust beim Golfspiel – und die (zeitweise) Überwindung

Teil 3: Faszinationen

Ryder-Cup 2006: Europäische Teamplayer besiegen US-Individualisten

Faszinierende Beispiele aus dem Unternehmens-Alltag

Teil 1: Das team-success - Gym

Wie neugierig sind Sie auf Ihre Kunden?

Können Sie sich noch an Ihren ersten Tag als Unternehmer (oder Unternehmerin) erinnern? Waren Sie aufgeregt, welche Kunden wohl zu Ihnen kommen würden? Ich könnte wetten, Sie waren auf jeden Fall neugierig. Auf Ihre Kunden, auf deren Probleme und wahrscheinlich auch auf die Menschen, hinter diesen Problemen.

Und wie sieht es heute aus?

In der Zwischenzeit haben Sie viele, viele Kunden kennengelernt. Haben unzählige Probleme für Ihre Kunden gelöst.

Und die Neugierde? Was ist aus ihr geworden?

Wie in den meisten Berufen, besteht auch für Unternehmer, für Führungskräfte wie überhaupt für jeden Mitarbeiter die große Gefahr, dass man mit der Zeit abstumpft. Man gewinnt natürlich immer mehr Routine. Handgriffe, die am Anfang der Karriere noch nervös machten, macht man jetzt „mit Links“. Man ist in den meisten Bereichen längst auf der Stufe der unbewussten Kompetenz angelangt. Und genau dort lauern jetzt neue Gefahren.

Diese Gefahren beruhen nicht so sehr auf der fachlichen Seite. Die könnte dank der jahrelangen Routine kaum besser sein. Nein, die Gefahr sehe ich eher auf der menschlichen Seite. Die Gefahr liegt in dem langsam nachlassenden Interesse am Patienten selbst. Und an der nachlassenden Neugierde für den Menschen, der als Patient in die Praxis kommt.

Und genau dieses spürt der Patient. Zunächst nur unbewusst. Wenn er es sich aber erst einmal bewusst macht, ist es bis zu einem Wechsel zu einem Wettbewerber nicht mehr weit.

Eine gewisse Neugierde kann Ihnen auch helfen, in Bezug auf den Umgang mit Ihren Mitarbeiterinnen. Auch für diese macht es einen riesigen Unterschied, ob Sie sich für sie als Mensch interessieren oder ob Sie sie nur als Kostenfaktor ansehen.

Was könnten Sie also tun, um Ihre Neugierde erneut zu entfachen?

Nun, hier sind die ersten 7 Punkte, die Ihnen helfen könnten:

1. Stellen Sie neue Fragen:
Nichts fördert die Neugierde besser, als neue Fragen zu stellen. Es gibt immer etwas Neues zu entdecken. Sie müssen nur danach suchen.
2. Suchen Sie neue Blickwinkel:
Fallen Ihnen keine neue Fragen ein, so liegt es evtl. an der eingefahrenen Art und Weise zu denken. Versuchen Sie es einmal mit einem neuen Blickwinkel. Wie würden Sie Ihr Unternehmen aus der Sicht eines Kunden. Stellen Sie sich doch einfach vor, Sie würden zum ersten Mal in dieses Unternehmen kommen. Wie wirkt der Eingangsbereich auf Sie. Welchen Eindruck machen die Büro, evtl. die Werkstatt, das Lager, die Ladenflächen, die Firmenfahrzeuge, der Parkplatz?
3. Fragen Sie, was wäre wenn ...
Auch hier könnte es sich lohnen, diese Art der Fragestellung zu einer Gewohnheit zu machen. Was wäre wenn Sie nur noch die halbe Zeit arbeiten könnten. Auf welche Kunden würden Sie sich konzentrieren?
4. Öffnen Sie sich für Lösungen, die andere gefunden haben:
Suchen Sie bewusst einmal nach Lösungen außerhalb Ihres gewohnten Umfeldes.

Also auch außerhalb Ihrer Branche.

5. Entdecken Sie täglich neue faszinierende Facetten an Ihren Kunden, an Ihren Mitarbeiterinnen, an Ihrem Beruf:
Versuchen Sie doch einmal, heute an jedem dritten Kunden irgendetwas zu entdecken, was Ihnen bisher noch nicht bewusst geworden ist.
Und morgen machen Sie das Gleiche mit Ihren Mitarbeiterinnen.
Und übermorgen? Wie wäre es mit Ihren Kindern, Ihrer Partnerin oder Ihren Freunden???
6. Gehen Sie spielerisch an viele Sachen heran:
Oft hilft es auch, so zu tun, als ob das Ganze ein Spiel sei. Gerade in Deutschland fällt es uns schwer, Arbeit und Spiel zusammen zu bringen. Nur weil wir in der Schule immer wieder gehört haben, „erst die Arbeit, dann das Vergnügen,“ muss es noch lange nicht stimmen.
7. Suchen und finden Sie Kollegen und Mitmenschen, mit denen Sie sich austauschen können:
Wann haben Sie sich zuletzt das Unternehmen eines Kollegen angesehen? Wann haben Sie sich mit einem Kollegen aus einem anderen Land ausgetauscht? Es muß ja nicht einmal persönlich sein, dank dem Internet und Skype können Sie so etwas auch von Ihrem Schreibtisch aus tun – ohne zusätzliche Kosten.

Weitere Punkte werden folgen, sobald ich sie zusammengestellt habe. Ich hoffe ich habe Sie etwas neugierig gemacht. Über Kommentare und Anregungen freue ich mich natürlich sehr.

PS: Ein paar weitere Tipps finden Sie auch auf meinem [Job&Joy Blog](#).

Teil 2: Persönliche Reflektionen

Frust beim Golfspiel – und die (zeitweise) Überwindung

Am Montag letzter Woche waren wir mit Freunden in Sarrebourg (ca. 28 km von Saverne entfernt) Golf spielen. Es war das erste Mal seit Monaten, dass ich wieder einen Golfschläger in die Hand nahm. Meine Erwartungen waren nicht hoch. Aber was ich dann erlebte, stellte meine schlimmsten Befürchtungen in den Schatten. Es lief wirklich gar nichts. Nicht ein Schlag klappte. Ich pflügte den Rasen um, als wenn ich noch nie einen Golfschläger in der Hand gehabt hätte. Mein Frust steigerte sich von Schlag zu Schlag.

Der leichte, aber andauernde Nieselregen führte dann immerhin dazu, dass auch meine Mitspieler nach neun Löchern mit dem Abbrechen der Runde einverstanden waren.

Zum ersten Mal freuen konnte ich mich, als ich an Rezeption des Golfclubs fragte, ob wir die zweite Hälfte der Runde zwei Tage später (bei hoffentlich besserem Wetter) fortsetzen dürften. „Kein Problem, herzlich gern!“ war die Antwort.

Ich hatte nur einen Wunsch, diese Runde so schnell wie möglich zu vergessen. Natürlich habe ich auch schon vorher immer wieder frustige Phasen im Golf erlebt, aber so intensiv? Daran konnte ich mich zum Glück nicht mehr erinnern.

Das Vergessen (oder Verdrängen) klappte dann auch ganz gut. Am Mittwoch setzten wir unsere Runde auf den zweiten neun Löchern fort. Und wie durch ein Wunder – diesmal

gelangen mir wieder gute Schläge. Ich schaffte es sogar, im Lochspiel zu gewinnen. Kaum zu glauben.

Was habe ich daraus gelernt?

Auf jeden Fall die Bestätigung der alten Weisheit: „Golf macht demütig.“ Ich glaube mein mangelndes Training wirkt sich eben nicht nur auf meine körperliche Geschicklichkeit aus, sondern auch auf meine mentalen Fähigkeiten. Ich war es einfach nicht mehr gewohnt, so schlechte Schläge zu machen. Ich hatte vergessen (oder verlernt) mich damit abzufinden und mit diesem Frust umzugehen.

Ein Golfprofi sagte einmal: „Auf jeder Runde habe ich höchstens sieben bis acht sehr gute Schläge.“ Wenn das schon ein Profi sagt, was erwarte ich dann?

Aber auch diese Gedanken war weit weg. Ich war eben nicht nur körperlich aus dem Training, sondern vor allem auch mental.

Teil 3: Faszinationen

Faszinierende Bilder vom Ryder-Cup

Der Ryder-Cup wird von Golfern durchaus mit einer Fußball-Weltmeisterschaft verglichen. Wohl bei keinem Turnier ist der mentale Druck so hoch, wie hier. Es geht für die Spieler nicht nur um den persönlichen Sieg. Sie spielen vielmehr auch und insbesondere für ihre Mannschaft, für ihr Land bzw. für einen ganzen Kontinent.

Und sie spielen im Team. Und genau die Teamfähigkeit scheint eine der entscheidenden Faktoren für den Erfolg zu sein. Wie anders wäre es zu erklären, dass die Europäer jetzt wieder gewonnen haben, obwohl die einzelnen Spieler der amerikanischen Mannschaft in der Weltrangliste viel weiter oben stehen.

Die Europäer waren mit Spaß bei der Sache. Sie brachten sich ins Team ein. Sie unterstützten sich gegenseitig. Sie ermunterten sich gegenseitig. Sie freuten sich miteinander.

Die Amerikaner hatten mit dieser Einstellung wie auch schon vor zwei Jahren erhebliche Probleme. Vielleicht liegt es daran, dass viele von ihnen einfach zu starke Individualisten sein.

Es war für mich auf jeden Fall wieder ein Genuß, die Spiele auf Premiere zu verfolgen. Die Bilder von der Siegesfeier waren absolut faszinierend.



glückliche europäische Ryder-Cup Sieger

Faszinierende Beispiele aus dem Unternehmens-Alltag

„Ich habe gehört, Du arbeitest in der Baubranche. Wie geht es Dir mit Deinem Bauunternehmen?“ Diese Frage stellte ich in einer Pause während des Rhetorik-Events der Superlative einem anderen Teilnehmer.

Seine Antwort war überraschend. „Super!“ sagte er. „Das letzte Jahr war gut. Dieses wird evtl. noch besser.“ Auf meine überraschte Reaktion – die meisten meiner Gesprächspartner stöhnen und jammern auf diese Frage, ergänzte er: „Ich habe auch keine Lust mehr auf das ganze Gejammere. Es gibt immer Möglichkeiten, gute Geschäfte zu machen. Man muss es organisieren, und mit Spaß und Freude dabei sein.“

Der Mann sprach mir aus dem Herzen. Auf meine Frage, wieviele Leute er denn habe, antwortete er: „um die 140“. Alle Achtung, mit so einer großen Anzahl von Mitarbeitern, und dann noch in der gebeutelten Baubranche, das will schon etwas heißen.

Auf Nachfragen erfuhr ich dann auch, worauf sich diese Firma spezialisiert hatte. Auf den Sanierungs- und Umbaubereich, häufig von öffentlichen Gebäuden oder größeren Geschäftsobjekten. Eines der herausragenden Eigenschaften war die extrem hohe Flexibilität, die er mit all seinen Mitarbeitern an den Tag legte.

So hatten sie einen großen Auftrag z.B. nur deshalb bekommen, weil sie als einziges Unternehmen angeboten hatten, mindestens in zwei Schichten zu arbeiten. Auf diese Weise konnten sie sicherstellen, dass die Filiale einer großen Modekette einen Monat früher wieder eröffnet werden konnte.





Man sieht, Engagement, Einsatz, Flexibilität und Freude an der Arbeit können auch in sehr umkämpften Branchen noch zu schönen Aufträgen und guten Gewinnen führen. Immer wieder faszinierend – und ermutigend!!!

Bis zum nächsten Dienstag,

Ihr

Jörg Weisner

PS: Wem könnten Sie diesen Newsletter weiterempfehlen?

Wer würde sich darüber freuen, dass Sie an ihn denken?

Klicken Sie auf „Weiterleiten“ und schreiben vielleicht noch ein paar freundliche Worte hinzu. Wie wäre es mit jetzt?

Ich freue mich auf die neuen Leser. Vielen Dank!

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.