

EDITHKARL



ERFOLGSWISSEN
FÜR MENSCH UND WIRTSCHAFT
INSPIRATIONEN, PORTRAITS, HINTERGRUND

VOLUME 01-03

GUTSCHEINCODE XYE-SS99

Sie möchten alle hier im Buch aufgeführten Podcast-Sendungen hören?

Sie wollen die Box „Erfolgswissen für Mensch und Wirtschaft – Volume 01–03“ von Edith Karl verschenken?

Nutzen Sie diesen einmaligen Code und erwerben Sie die Box zum

Sonderpreis unter www.erfolgswissen.net/gutschein



* Top Qualität und Sicherheit: geeignet für alle USB-Anschlüsse; Original SAMSUNG Flashspeicherchips mit schnellem USB 2.0; entspricht EU RoHS-Richtlinie (hohe Umweltstandards), 100% Norton Antivirus geprüft

ERFOLGSWISSEN
FÜR MENSCH UND WIRTSCHAFT
INSPIRATIONEN, PORTRAITS, HINTERGRUND

VOLUME 01-03

INHALT

Vorwort Hermann Scherer	6	Dr. Luise Sommer	131
Einleitung Edith Karl	8	Sam Hänni	132
VOLUME 01			
Folge 01–125 von Edith Karl	10	Oliver Wermeling	133
VOLUME 02			
Klaus Kobjoll	118	Thomas Klussmann	133
Mike Fischer	119	Heiko Schneider	134
Prof. Dr. Raimund Jakesz	120	Kris Stelljes	135
Dr. Christina Kessler	121	Reto Stuber	135
Prof. Dr. Gerald Hüther	122	Daniel Berél	136
Prof. Rita Fasel	123	Dr. Ruediger Dahlke	137
André Schneider	124	Dr. Stefan Frädrich	137
Stéphane Etrillard	125	Eva Loschky	138
Lars Schäfer	125	Prof (FH) Roman Anlanger	139
Arno Fischbacher	126	Wolfram Andes	139
Dr. Roman F. Szeliga	127	Dr. Michael Jagersbacher	140
Marc M. Galal	127	Georg Wawschinek	141
Andreas Herz	128	Gabriele Hofer–Stelzhammer	141
Hermann Stanzel	129	Holger Eckstein	142
Johannes Gutmann	129	Gaby S. Graupner	143
Petra Rudolf	130	Alexander Kronic	143
Ingrid Amon	131	Maria Thanhoffer	144
		Dr. Magda Bleckmann	145
		Raho Bornhorst	145
		Wolfgang Fasching	146
		Slatco Sterzenbach	147
		Thomas Schlechter	147

VOLUME 03

Jörg Romstötter	150	Heilwig Pfanzerter	166
Dr. Manfred Greisinger	151	Gernot Haas	167
Gabriele Schendl-Gallhofer	151	Federik Beyer	167
Emanuel Dragomir	152	Peter Josef Hinger	168
Sabine Piarry	153	Sylvia Löhken	169
Claudia Kauscheder	153	Sophia Jung	169
Wolfgang Schmidt	154	Otto M. Schwarz	170
Dr. Mara Stix	155	Marcel Schlee	171
Katharina Lewald	155	Rosel Haas	171
Thorsten Wittmann	156	Christian Kunz	172
Wolfgang Herdlicka	157	Adrain Taciulesco	172
Ilja Grzeskowicz	157	Anhang	174
Karl Pilsl	158	Impressum	188
Michael Rossié	159		
Jon Christoph Berndt	159		
KSch. Prof. Elfriede Ott	160		
Carsten Höfer	161		
Elmar Rassi	161		
Iris Baumann	162		
Ulrike Scheuermann	163		
Helena Meersteiner	163		
Brigitte Karner	164		
Sylke Gall	165		
Gerd Ziegler	165		

Damit du dich gut zurecht findest, haben wir zu jeder Folge das Volume (die Nummer auf dem USB-Goldbarren-Stick), die Folge und die Länge der Sendung geschrieben, z.B. V01 | Folge 02 | 19:11.



VORWORT

Die Welt und das Leben bieten den Menschen unzählige Chancen. Doch wie kommt es, dass so viele Menschen diese nicht erkennen? Doch auch von denen, die sie ergreifen, richtet ein großer Teil nicht seinen Fokus darauf, sondern eilt schnell dem nächsten Abenteuer entgegen.

Warum gelingt es nur einer viel zu kleinen Anzahl von Menschen, sich auf ihren Erfolg zu konzentrieren und dranzubleiben? Damit beschäftigt sich Edith Karl in ihrem Kompendium „Erfolgswissen für Mensch und Wirtschaft“.

Sie hat in jahrzehntelanger Arbeit als Coach und Unternehmerlotsin Menschen beobachtet und befragt. Was unterscheidet also Personen, die scheinbar mühelos von Erfolg zu Erfolg schreiten, von jenen, die resignieren oder anderen Menschen und der Wirtschaftslage die Schuld geben für ihre Misserfolge? Natürlich hat sie sich dabei auch selber unter die Lupe genommen, was sicherlich nicht immer schmerzfrei vonstatten gegangen ist. So viel sei gleich vorweggenommen: Kein Mensch eilt mühelos von Erfolg zu Erfolg. Neben Begabungen stecken immer auch Arbeit und Fleiß dahinter. Seine persönlichen Stärken kann nur nutzen, wer sie erkennt, nützt und weiter ausbaut. Warum fällt das manchen so schwer?

Edith Karl meint dazu: „Es gibt fast unendlich viele Situationen, in denen Menschen feststecken. Manche jahrelang, andere für kurze Zeit.“ Sie ist weniger daran interessiert, wie Menschen in eine persönliche Sackgasse hineingekommen sind, sondern vielmehr daran, wie sie wieder herausfinden können. Genau dafür hat sie Wege gesucht, erprobt und schließlich auch gefunden.

Gerne hab ich in dem ansprechenden Buch mit den Bildern und Fotos geblättert. Die Fülle des Angebotes bleibt übersichtlich. Das Buch umfasst fast 200 Seiten. Im dazugehörigen Kompendium warten über 5.000 Minuten Hörerlebnis. Besonders aufgefallen ist mir der Schwerpunkt der Persönlichkeitsentwicklung. Mentale Stärke ist in der Tat die Voraussetzung, um weitere Tools und Fertigkeiten erlernen und anwenden zu können. Wer die Bedeutung der Eigenverantwortung erkannt hat und seinen Geist immer wieder stärkt, ist nicht leicht aus der Balance zu bringen. Solch selbstsichere Menschen wählen bewusst die besten Alternativen für die jeweilige Situation. Eine Auswahl an Führungs- und Marketingtools finden sie ebenfalls hier.

Der gut gewählte Mix von Interviewpartnern aus Wirtschaft, Wissenschaft, Extremsport, Kunst und Journalismus hält für Lesende und Zuhörende vielfältige Inputs bereit.

Allen Leserinnen und Lesern wünsche ich anregende und entspannende Stunden mit dem meisterhaft gestalteten Buch und inspirierende Hörerlebnisse mit dem Kompendium.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Hermann Scherer', written in a cursive style.

Hermann Scherer, Mastershausen 2016



EINLEITUNG

Liebe Leserin, lieber Leser,

sicher stehen auch Sie vor den unterschiedlichsten Herausforderungen in Ihrem Beruf. Privat sieht es meist ähnlich aus. So manche Gelegenheit kommt Ihnen wahrscheinlich gerade recht. Da greifen Sie beherzt zu, das schaffen Sie mit Leichtigkeit. Das Ergebnis kann sich sehen lassen.

Leider existieren auch andere Situationen. Erwartet oder unverhofft. Da sehen viele lieber erst einmal zur Seite. Verständlicherweise. Doch Schwierigkeiten verschwinden zumeist nicht. Sie wachsen an und treten an anderer Stelle in neuer Größe zutage. Das Leben ist tatsächlich so geduldig, uns immer wieder mit denselben Geschichten zu konfrontieren, bis wir sie eines Tages erfolgreich meistern.

Ich kenne das auch aus eigener Erfahrung. Nach Misserfolgen kämpfe ich zuerst einmal gegen das Gefühl der Wut und Enttäuschung auf mich und andere. Nur ein Gefühl hat bei mir inzwischen ausgedient: die Resignation. Diese Sackgasse nehme ich nicht mehr. Am allerwenigsten dann, wenn ein Gegenüber mir eine Fähigkeit, die ich habe, abspricht. Womöglich noch mit leichter Häme in Stimme, Mimik und Gestik. Da laufe ich ziemlich schnell zur Bestform auf. Ein solches Gegenüber hat sich bisher noch immer sehr gewundert, wie schnell ich genau das, was er oder sie mir abgesprochen hatte, ganz unvergesslich präsentiere.

Welcher Nutzen erwartet Sie? Ich habe viele Bewältigungsstrategien ausprobiert. Schließlich will ich immer wieder wissen, wie sehr sich theoretische Konzepte in der harten Praxis

bewähren. Nur das, was mich selbst und meine Coaches tatsächlich zum Erfolg geführt hat, habe ich für dieses Werk gesammelt.

Darüber hinaus habe ich auch mit interessanten bekannten Persönlichkeiten über deren Erfolgsstrategien gesprochen. Bereitwillig erzählten sie von ihrem oft steinigem Weg zum Erfolg, verrieten ihre Fehler, ihre Erkenntnisse danach, ihr Lebensmotto und noch viel mehr.

In mehreren Gesprächen mit unterschiedlichsten Menschen verstärkte sich mein Wunsch immer mehr, diese Strategien, Taktiken und Ideen möglichst vielen Menschen zur Verfügung zu stellen. So ist dieses Buch entstanden, das Sie jetzt in Ihren Händen halten. Wir haben es bewusst aufwendig gestaltet, schließlich sollen Sie gerne darin blättern – egal, ob Sie gerade fieberhaft eine Idee für ein wichtiges Gespräch am nächsten Morgen suchen oder einfach nur entspannt darin schmökern, damit sich Interessantes einprägen kann, um im richtigen Moment präsent aufzutauchen.

Ein Wort zum Abschluss: Unser Gehirn nimmt persönlich wichtige Inhalte leichter in der Du-Form auf. Daher habe ich sowohl die Sendungen als auch die Beschreibungen in diesem Buch in der respektvollen Du-Form gehalten.

Viel Freude und Erfolg wünscht von ganzem Herzen



Ihre Edith Karl

VOLUME
01

DEIN ÜBERBLICK ZU DEN THEMENSCHWERPUNKTEN DER KOMMENDEN PODCAST-FOLGEN:

Erfolg bedeutet hier, genau die Erfolge zu erreichen, die du für dich gerne haben möchtest. Erfolg bedeutet schließlich für jeden Menschen etwas anderes.

Es geht darum, wie du die Balance halten kannst zwischen deiner persönlichen Freiheit und der Verbundenheit mit anderen Menschen,

- wann Erfolg dir richtig Freude bereitet,
- wie du dich für deinen persönlichen Erfolg stärken kannst,
- wie du zu deinem persönlichen Quantensprung kommst,
- wie du die für dich wichtigen Menschen gewinnen kannst,
- wie du mit anderen gemeinsam noch erfolgreicher wirst,
- aber auch, wie du Miesepeter schnell loswirst.

Du hörst Podcast-Folgen zu den Themenbereichen



- Weiterentwicklung persönlicher Stärken



- Internes Marketing – Führen und als Unternehmen auch für die Mitarbeitenden eine Marke sein



- Externes Marketing – Kunden anziehen und begeistern

WIE ALLES BEGONNEN HAT

V01 | Folge 01 | 07:29

Immer wieder bin ich vor unterschiedlichsten Herausforderungen gestanden. Manche waren hochwillkommen. Da konnte ich mich profilieren. Aber es gab auch Hindernisse, die ich zuerst einmal zur Seite geschoben habe. Schwierigkeiten sind auch deswegen schwierig, weil sie so lange auftauchen, bis wir sie bewältigen können. Dabei lernte ich, Resignation zu überwinden und meinen Ärger sinnvoll zu nützen. Viele Kunden rieten mir, die bewährten Strategien und Taktiken einer größeren Zahl von Menschen zugänglich zu machen. Das Ergebnis halten Sie hier in Ihrer Hand.

In jedem Buch befindet sich zusätzlich ein Gutschein, mit diesem können Sie das Kompendium zum besonders günstigen Sonderpreis erwerben. Ein schönes Geschenk für sich selbst, Kunden, Mitarbeiter oder Freunde. Sollten Sie mehrere Kompendien zum Verschenken erwerben wollen, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf. Wir finden sicher eine günstige Lösung genau für Sie und Ihren Bedarf.

Wenn Sie mich gerne live hören wollen: Engagieren Sie mich als Key-Note-Rednerin zu Ihrer Veranstaltung für Mitarbeiter und Kunden.

Die Inhalte der Sendungen stärken besonders Ihre mentale Kraft. So können Sie auch fachliche Inputs besser umsetzen. Daher unterstütze ich Ihren Erfolg in den Sendefolgen mit dem wertschätzenden „Du“. Wenn wir einander begegnen, können wir gerne beim „Sie“ verweilen.

Wenden Sie sich mit Ihren Wünschen und Anliegen bitte direkt an den Herausgeber, Herrn Rudolf Pusterhofer, verlag@powermanagement.at oder telefonisch unter +43 664 88 366 140.

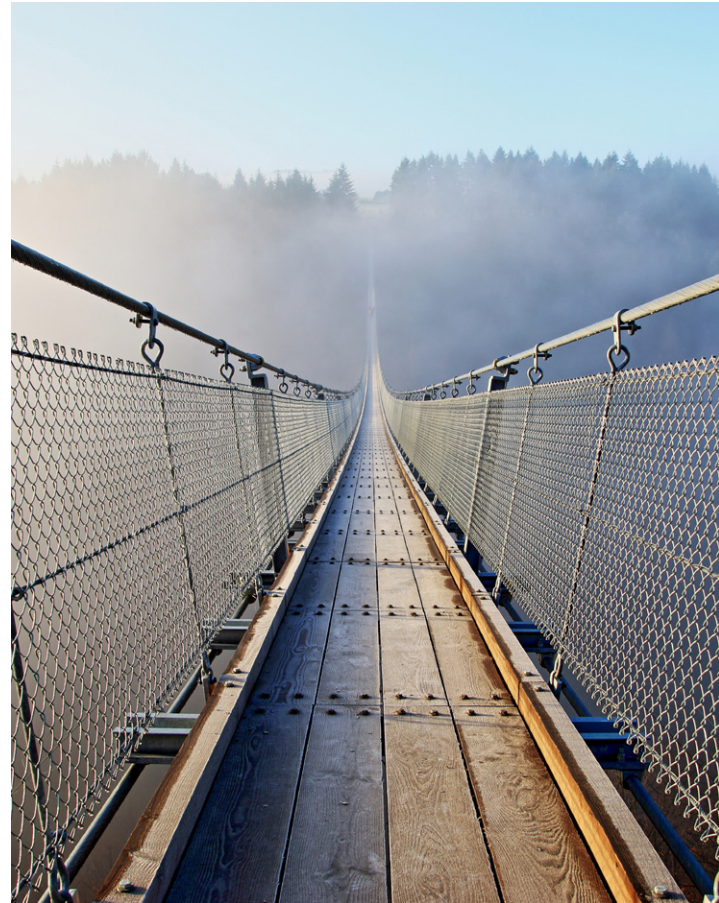
Ich wünsche interessante und informative Stunden mit dem Kompendium „Erfolgswissen für Mensch und Wirtschaft“.

VON DER ANGST ZUR PERSÖNLICHEN FREIHEIT

V01 | Folge 02 | 19:11

Hier erfährst du, wann deine Urangst begonnen hat, warum sie auch in deinem gegenwärtigen Leben auftritt und wie du sie nützen und letztlich jedes Mal wieder überwinden kannst. So werden deine persönlichen Hindernisse zu Chancen auf dem Weg zu deinem Erfolg.

Zusätzlich erkennst du, wo deine Stärken (noch) schlummern.



BLIND FÜHREN

V01 | Folge 03 | 07:48

Hast du einen Chef oder eine Chefin? Bist du selbst Führungskraft?

Mit hoher Wahrscheinlichkeit trifft beides auf dich zu. Wie erlebst du die unterschiedlichen Situationen, die sich aus dieser Sandwichposition ergeben?

Hör rein in diesen Podcast, mach ein einfaches Experiment aus meinen Seminaren mit. Du benötigst dazu eine zweite Person. Dabei spürst du körperlich deutlich, in welchen Situationen du dich beim Führen sicher fühlst und wann nicht. Das Feedback der geführten Person gibt dir Aufschluss darüber, wie deine Führungsaktivitäten angekommen sind.

Da Menschen verschieden sind, benötigen sie auch unterschiedliche Führung. Es lohnt sich daher, dieses Experiment mit verschiedenen Personen durchzuführen.

Ein solch aufschlussreiches und offenes Feedback erhältst du im beruflichen Alltag kaum.

Besonders wichtig ist die Auflage, während der Übung keinesfalls zu sprechen. Damit erhältst du von deinem Körper Rückmeldungen, die dir im Alltag meistens verborgen bleiben oder die du schnell unbeachtet zur Seite schiebst.

Lass auch du dich führen. Erlebe selbst, wie es ist, geführt zu werden und welcher Führungsstil für dich am zielführendsten ist.



WIE DU KOMMST GEGANGEN, SO WIRST DU AUCH EMPFANGEN

V01 | Folge 04 | 07:36

Ist es dir auch schon aufgefallen? Manche Menschen betreten einen Raum und ziehen alle Aufmerksamkeit auf sich. Andere Menschen suchen den Kontakt zu ihnen. Manche nennen solche Menschen charismatisch. Wenn solche Personen ihre Anliegen vortragen, gewinnen sie schnell andere als Mitstreiter.

Willst du mehr darüber wissen, dann hör einfach in diese Folge hinein.

Danach wendest auch du diese Erfolgsstrategien an. Und weißt du, was das Beste daran ist: Du wirst dabei auch noch entspannter.





UND ES GEHT DOCH



V01 | Folge 05 | 14:55

Hier geht es darum, Herausforderungen während des Alltags und in außergewöhnlichen Situationen zu bewältigen. Deine täglichen Herausforderungen kennst du zum großen Teil. Welche deiner Bewältigungsstrategien setzt du bewusst ein und welche laufen fast schon mechanisch ab?

Wenn du Herausforderungen unter völlig anderen Umständen begegnest, erfährst du viel über dich selbst und deine persönliche Art, darauf zu reagieren. In dieser Sendung nehme ich dich mit auf den Jakobsweg mit seinen speziellen Anforderungen und lasse dich teilhaben an meinem Umgang damit.

Von Beginn an gilt: Wenn dir ein Vorhaben oder ein Plan wichtig ist und du ihn gerne umsetzen möchtest, dann starte einfach los – Selbstzweifel und wenig hilfreiche Meinungen anderer hakst du einfach ab. Nimm teil an der Freude über erste erreichte Etappenziele.

WIE VIEL MUSSE MUSS SEIN



V01 | Folge 06 | 11:12

Du hast gerade erst eine Herausforderung als Chance begrüßt und auf deine Kraft zur Bewältigung vertraut. Sie hat dich auch nicht verlassen.

Wolltest du nach den erreichten Etappenzielen gleich weiter durchstarten? Wolltest du gar nicht wahrhaben, wie sinnvoll gerade jetzt eine Pause wäre?

Doch es gilt, nach erreichten Erfolgen niemals übermütig zu werden, nicht mit letztem Krafteinsatz immer noch mehr erreichen zu wollen. Darin liegt der Schlüssel zum Erfolg. Auf meinem Jakobsweg durfte ich diese Lektion lernen. Komm ein Stück mit mir.

So habe auch ich verstanden: Geplante Ruhepausen, die wir auch tatsächlich einhalten, führen ohne Stress zu neuen Erfolgen. Wie viele Pause und Ruhezeiten brauchst du?

EINBIEGEN IN DIE ZIELGERADE



V01 | Folge 07 | 16:43

Wer sich auf den Weg macht, ein Ziel zu erreichen, das er oder sie mit Begeisterung anstrebt, gewinnt viel Kraft, auch den Weg dorthin zu genießen. Hier hörst du, was Edith Karl auf der letzten Etappe des Jakobswegs erlebte, welche neuen Eindrücke sie gewinnen konnte und welche unterschiedlichen Menschen sie begegnete. So manche Anstrengung erwartete sie noch. Du kannst auch teilhaben an der immer mehr anwachsenden Freude auf das Erreichen des Ziels bei den letzten Kilometern. Es wurde mehrfach gefeiert im Kreis vieler Pilgerinnen und Pilger.

Der Moment des Ankommens war dann fast schon unglaublich. Den Rücken von der Last des Rucksacks befreien, die Wanderstöcke ablegen und frei sein für Neues. Obwohl sie während dieser Wanderzeit nie bewusst über ihre Firma nachgedacht hatte, waren jetzt sehr viele Ideen und Pläne da. Sehr gerne stieg sie in den Flieger ein, der sie zurück nach Hause brachte.

DER SCHMALE GRAT ZWISCHEN VERTRAUEN UND REBELLION

V01 | Folge 08 | 11:01

Begleiten wir Paulo Coelho und Petrus, seinen Lehrer und Führer, in einer besonders anstrengenden Situation.

Dabei wirst du Zeuge von heftiger Anstrengung und einem Aufbau von Vertrauen, den Paulo Coelho zu dieser Zeit noch nicht in seiner ganzen Tiefe erfasst hatte. Die zu starke Konzentration auf rein intellektuelles Denken verstellte ihm den Weg. Theoretisches Wissen kann erst wirklich verstehen, wer es in die Praxis umsetzt. Das geht uns allen so.

Eine sehr wichtige Botschaft dieser Sendung lautet: Nur wenn wir immer wieder über uns selbst hinauswachsen, also alle unsere Kräfte mobilisieren, können wir uns selbst laufend stark erhalten. Nützen wir unsere Potenziale, Fähigkeiten und Kräfte zu wenig, so schrumpfen sie ebenso wie nicht genug genutzte Muskeln.



Es liegt also in unserer Hand, wie sehr wir unsere Jahre mit Leben füllen.

Dazu haben wir auch in unserem Arbeitsleben Gelegenheit, zumindest dann, wenn wir unsere Herausforderungen annehmen oder uns die zu uns passenden suchen. Für Führungskräfte bedeutet dies häufig das Führen, Fördern und Fordern von Mitarbeitern. Als Mitarbeiter sollte man solche Führungskräfte schätzen oder nach ihnen suchen.

SO WIRST DU EIN BELIEBTER GESPRÄCHSPARTNER

V01 | Folge 09 | 18:56

Entgegen der Erwartungen vieler Menschen sind nicht jene Leute beliebte Gesprächspartner, die sehr viel Wissen einbringen und zu fast jedem Gebiet etwas beisteuern, sondern diejenigen, welche ihren Gesprächspartnern ausdauernd zuhören können.

Anhand von Beispielen aus der Geschichte – mit Präsident Abraham Lincoln, aus dem Arbeitsbereich Verkauf sowie aus dem Führungsgeschehen – erkennst du, wie gute Verkäufer ihren Umsatz steigern können sowie die hohe Auswirkung dieser Kunst auf diejenigen Mitarbeiter, denen ihr Chef achtsam zuhört.



BIST DU EIN BELIEBTER GESPRÄCHSPARTNER?



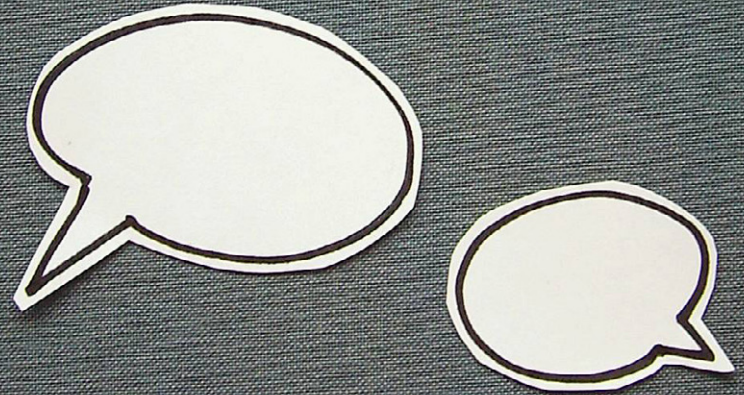
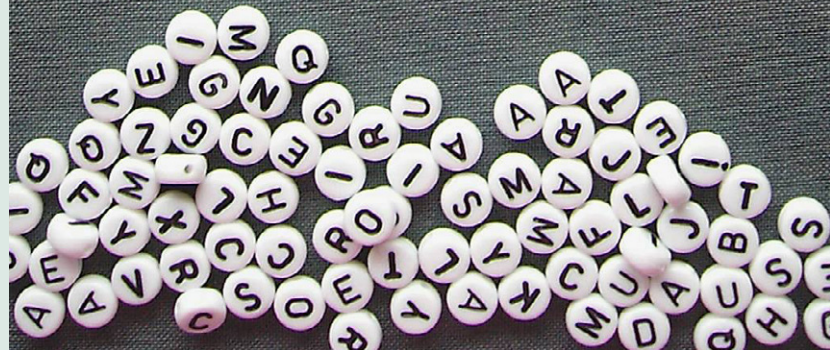
V01 | Folge 10 | 19:47

Heute erhältst du einen Test, um herauszufinden, wie es um deine Fähigkeit, zuhören zu können, bestellt ist: Keine Angst, das Ergebnis kommt automatisch zu dir und du brauchst es niemandem zu zeigen.

Warum es so wichtig ist, rechtzeitig auf achtsames Zuhören umschalten zu können:

- weil ansonsten die Gerüchteküche brodelt
- weil Entscheidungen wegen fehlender Informationen weniger professionell ausfallen
- weil reklamierende Kunden abspringen

Erfahre in dieser Podcast-Show, warum es manchmal sehr schwer ist, achtsam zuzuhören und wie du es dennoch schon nach kurzer Trainingszeit schaffen kannst. Hier geht es zum Test:
www.bit.ly/Volume-1-Test



FRAGEN? NEIN. RICHTIG FRAGEN!



V01 | Folge 11 | 16:42

Viele Führungskräfte machen sich das Leben schwer, weil sie ihren Mitarbeitenden immer wieder sagen, was sie tun sollen. Und zwar immer wieder dasselbe auf die gleiche Art und Weise. Die Mitarbeiter hören kaum noch zu, der Ärger wächst auf beiden Seiten. Auf die abschließende Frage „haben Sie mich verstanden“ folgt klarerweise ein „Ja“. Und dann geht alles weiter wie zuvor.

Das kann man ändern. In dieser Sendung erfährst du, was PAKKO-Fragen sind, wann man sie stellen kann und wie sie wirken – am Beispiel eines Abteilungsleiters, eines Industriemeisters und eines Maschinenbedieners.

Die hier besprochenen PAKKO-Fragen kannst du hier www.bit.ly/pakkofragen herunterladen und für dich adaptieren.



WAS ZUHÖRER ÜBER IHRE ERFOLGE MIT PAKKO- FRAGEN BERICHTEN

V01 | Folge 12 | 13:52

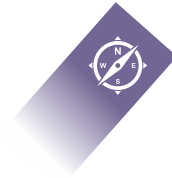
Die Zuhörer und Zuhörerinnen dieses Podcasts sind großartig. Sie hören nicht einfach nur die einzelnen Podcast-Folgen an, sondern setzen die Anregungen auch um. Es bereitet Freude, wenn sie dann von ihren Erfolgen berichten. In E-Mails und Telefongesprächen haben sie wunderbare Beispiele aus ihrem Leben berichtet.

Einige ihrer Erfolge mit dem achtsamen Zuhören werden in dieser Podcast-Show auch die anderen inspirieren:

- Verkaufsgespräch in der Gebäudereinigung
- neue Fragen eines Zertifizierungsauditors
- Führen auf der Baustelle



FÜHREN WIE ADMIRAL HORATIO NELSON



V01 | Folge 13 | 18:14

Admiral Horatio Nelson wurde auch „Der Liebenswürdige“ genannt. Das ist ungewöhnlich genug für einen Kriegsherren. Sein Führungsstil war für die damalige Zeit äußerst ungewöhnlich – noch dazu im militärischen Bereich.

Er wurde am 29. Sept. 1758 in Norfolk als drittes von insgesamt acht Kindern geboren.

Es war eine harte Zeit damals. Sein verwitweter Vater verfügte nur über ein geringes Einkommen. Doch er ließ den Kindern möglichst viel Bildung angedeihen. Der junge Horatio Nelson heuerte schon im Alter von zwölf Jahren bei seinem Onkel auf dem Schiff an. Obwohl Nelson seekrank war und körperlich eher schwach und unbedeutend wirkte, bot er alle seine Kraft auf. So machte er schnell Karriere: erst als Kapitän, dann als Konteradmiral und schließlich als Admiral.

Welchen Führungsstil pflegte dieser kleine, zarte Mann? Entgegen allen damals üblichen Führungspraktiken nahm er seine Leute ernst, gab ihnen Wertschätzung, Anerkennung und Sinn im Leben. Er förderte und forderte. Das war für diese Menschen eine neue Erfahrung, waren sie doch bisher Kriminelle, Bettler und Zwangsrekrutierte gewesen.

Hör dir einfach an, wie Admiral Horatio Nelson es schaffte, mit seiner jeweiligen Belegschaft ohne Meuterei die Meere zu durchqueren und die französischen Truppen Napoleons zu besiegen.

Mehr dazu im Buch: Führen wie ein Admiral – Unternehmensführung in der Gebäudereinigung, von Edith Karl und Rudolf Pusterhofer. www.bit.ly/admiralbook

Das Buch regt auch Betriebe mit Filialen und mehreren Niederlassungen zum Benchmarking an.



WAS UNTERNEHMER VOM STRATEGEN ADMIRAL HORATIO NELSON LERNEN KÖNNEN

V01 | Folge 14 | 12:23

Wie Admiral Nelson aus seiner Vision Kraft schöpfen konnte, auch in Zeiten härtester Herausforderungen. Begleite den Admiral bei der Ausarbeitung seiner Strategien und bei deren Bearbeitung mit seinen Kapitänen. Erlebe mit, wie er seine Kapitäne begeistert hat. Voller Engagement und Verantwortungsgefühl konnte so jeder Kapitän auch seine Matrosen anfeuern. Diese brachten ihre Leistung ebenso weit jenseits von purem Pflichtgefühl. Voller Selbstbewusstsein setzten sie sich für ihre Heimat England ein.

Der französische Admiral Napoleon und seine Kapitäne erkannten die einmalige Strategie Nelsons, konnten ihr jedoch nichts entgegensetzen. Napoleons Heerscharen waren Befehlsempfänger. Admiral Nelsons Mannschaft handelte eigenverantwortlich und selbstbewusst. Natürlich ziehen wir daraus auch Schlüsse für das Handeln von Unternehmern. Viel Erfolg beim Umsetzen.



weil



DIE KRAFT DES WORTES „WEIL“

V01 | Folge 15 | 09:16

Hier geht es um die Bedeutung eines kleinen Wortes. Doch genau in diesem kleinen Wort WEIL steckt eine Menge Energie und Kraft. Die Sozialpsychologin Prof. Hellen Langer führte interessante Experimente dazu durch. Eine Begründung überzeugt Menschen offensichtlich mehr als ein Wunsch oder eine Bitte ohne diese. Sogar dann, wenn diese Begründung überhaupt nicht schlüssig ist.

Einfach nur Zuhören! Wundern! Nützen!

Viel Spaß beim Ausprobieren.



VON DER KOHLE ZUM DIAMANTEN



V01 | Folge 16 | 14:57

Im Prinzip ist ein Diamant nur ein Stück Kohle mit besonderem Durchhaltevermögen.

Zu dem Wort Durchhaltevermögen haben Menschen unterschiedliche Konzepte im Kopf: Mühe, Verzicht auf Annehmlichkeiten bis hin zu reizvoll und Erfolg versprechend.

Das Durchhaltevermögen ist ein wesentliches Kennzeichen sehr erfolgreicher Menschen. Sie überholen Menschen, die über viel Talent verfügen, aber nur wenig Durchhaltevermögen aufbringen.

Was das Durchhaltevermögen bewirkt und wie man es sich relativ leicht angewöhnen kann, erfährst du in dieser Podcast-Episode.

Einige Zitate zum Durchhalten:

„Steter Tropfen höhlt den Stein.“ Ovid

„Ich nenne den Menschen faul, der Besseres leisten könnte.“ Sokrates

„Eine Angewohnheit kann man nicht aus dem Fenster werfen. Man muss sie die Treppe hinunterboxen, Stufe für Stufe.“ Mark Twain

„Durchhalten wird interessant, wenn eine Aufgabe uns nicht unterfordert, aber auch nicht überfordert – so entsteht Flow.“ Mihály Csíkszentmihályi

DAS LEBEN FINDET JETZT STATT

V01 | Folge 17 | 14:28

Wann fühlst du dich so richtig lebendig?

Hier geht es darum, welche Wirkung du erreichen kannst, wenn du tatsächlich präsent bist, und warum du so jeden Stress rigoros aus deinem Leben verbannst.

Woran erkennst du, ob du ganz im Jetzt bist? Du stellst dich genau der Situation und dem Menschen, der dir gerade gegenübersteht. Du bleibst auch dann dran, wenn die Situation sich zuspitzt. Daraus ziehst du mit etwas Übung die Kraft, souverän das zu Ende zu bringen, was gerade wichtig ist, und lässt sich auch von ranghohen „Störenfrieden“ nicht ablenken. Wenn du danach den Sachverhalt erklärst, gewinnt ihr beide.

Wie auch du es schaffen kannst, ganz präsent im Hier und Jetzt zu leben.



BEGEISTERUNG IST LEGALES DOPING

V01 | Folge 18 | 11:49

Das Gehirn der begeisterten Menschen entwickelt sich beständig weiter. Das passiert deswegen, weil solche Menschen sich für vieles interessieren, sich damit beschäftigen und ihre Freude daran haben, sich neues Wissen anzueignen und neue Erfahrungen zu gewinnen. Solche Menschen sind meistens „gut drauf“. Sie erkennen Herausforderungen als Chancen. Ihre Stimmung ist überwiegend optimistisch. Dieses Verhalten setzt einen Kreislauf guter Gefühle in Gang, wirkt also wie Doping. Und dieses Doping kann man sich mittels Begeisterung ganz legal selbst erzeugen. Gut, wenn man das weiß.

Über das Feuer der Begeisterung sprechen Weise aus West und Ost zu uns. Lass dich inspirieren. Wie auch du das schaffen kannst, erfährst du hier.



IST DIE LIEBE EINE HIMMELSMACHT?



V01 | Folge 19 | 23:29

Wenn du das glaubst, dann hast du den Teufel schon mit im Gepäck.

Das kannst du dir nicht vorstellen? Dann hör einfach hier rein. Wir spannen den Bogen von Verdis Oper Aida bis hin zum Leben heute.

Du kennst das sicher auch aus deinem Umfeld: Beispiele wie die Inbesitznahme des Partners oder das sinnlose Ausüben von Druck auf Kinder „zu ihrem Besten, damit sie erfolgreich werden“, ereignen sich auch heute noch täglich und sind daher topaktuell.

Im Namen der Liebe lässt sich also so einiges Unheil anrichten. Nicht selten verlangt man vom Partner oder der Partnerin genau das, was man sich selbst geben müsste. Und was man selber nicht hinbekommt, schiebt man Partnern in die Schuhe.



Hast du dich auch schon gefragt, welchen Ausweg es wohl geben mag aus dieser Jahrmillionen alten Misere? Hier erfährst du eine erprobte Möglichkeit, dem Teufelsfuß in der Liebe immer wieder auszuweichen, damit du sie bewusst genießen kannst.



SCHLUCK JEDEN TAG EINE KRÖTE

V01 | Folge 20 | 13:05

Woran erkennst du es, wenn Aufschieberitis sich breit macht bei dir und allen deinen Aufgaben? Wie wirkt sich diese Aufschieberitis auf deine Arbeit und deinen nächtlichen Schlaf aus?

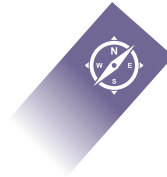
Was haben Kröten mit unaufgeräumten Schreibtischen zu tun? Wie stehen sie mit Ordnung und Arbeitsplanung in Zusammenhang?

Wie können sie dir dazu verhelfen, deutlich mehr Respekt von anderen zu bekommen, indem du für dich selber sorgst?

Das alles erfährst du hier in dieser Podcast-Folge.



DER WANDEL VOM RICHTER ZUM ENTDECKER



V01 | Folge 21 | 18:43

Hans Karner erwartet eine neue Aufgabe. Sein Chef ernennt ihn zum zweiten Geschäftsführer der vor Kurzem zugekauften mittelständischen Zulieferfabrik in der Slowakei. Der neue Geschäftsführer befürchtet kulturelle und sprachliche Unterschiede. Doch schlimmer trifft ihn eine Welle der Kälte, die ihm entgegenschlägt. Zweimal trifft es ihn mit voller Härte. Wie soll er diese Aufgabe jemals erfolgreich bewältigen? Doch dann erkennt er einen Weg von Mensch zu Mensch zum slowakischen Geschäftsführer Osic. Von da an entsteht echter Kontakt zwischen den beiden Männern. Schließlich erringen sie gemeinsam den für beide Männer so wichtigen Erfolg.

Von Hans Karners Weg können viele lernen. Was ist zu beachten, wenn ein Unternehmen ein anderes kauft? Wie konnte Hans Karner den Weg zum Menschen Osic schaffen? Und warum ist das so wichtig für eine erfolgreiche Zusammenarbeit beider Unternehmen?

DER SPRUNG AUS DER KOMFORTZONE



V01 | Folge 22 | 17:04

Warum verharren Menschen in ihrer Komfortzone, obwohl sie sich dort schon längst nicht mehr wohlfühlen? Oft bemerken sie erst spät, mit welchen Ersatzbefriedigungen sie sich zufrieden geben. Selbst gesundheitsschädigendes Verhalten erscheint manchen weniger gefährlich als das Risiko, etwas Neues zu wagen. Daher umgeben sie sich gerne mit ähnlichen Menschen. Doch eines Tages erkennen sie deutlich, dass sie so nicht glücklich werden können. Erst zu diesem Zeitpunkt denken sie über ihre Situation nach und ändern diese Schritt für Schritt. Wie man aus der Komfortzone herauskommt – in kleinen Schritten oder sogar mit einem großen Sprung – und was dich dann „da draußen“ erwartet, hörst du in dieser Folge.

Solltest auch du dich manchmal zu lange in einer Komfortzone aufhalten, weißt du jetzt, wie du diese verlassen kannst, um Neues zu erleben.

VERMUTEST DU NOCH ODER NIMMST DU SCHON WAHR?

V01 | Folge 23 | 13:48

Vermutest du auch immer wieder in den verschiedensten Situationen? Dabei kannst du leicht in die Irre gehen, womöglich etwas Wichtiges oder Schönes verpassen. Hast du eine andere Wahl? Ja klar, du kannst exakt wahrnehmen. In dieser Sendung erfährst du, woran du erkennen kannst, ob dein Gegenüber ein visueller Typ ist, also zuallererst mit den Augen wahrnimmt. Du lernst auch die Kennzeichen derer kennen, die primär hören, also die Welt bevorzugt mit ihren Ohren wahrnehmen. Das sind die auditiven Wahrnehmungstypen. Doch damit nicht genug. Es gibt auch sogenannte kinästhetische Menschen, also solche, die bevorzugt riechen, tasten, schmecken, fühlen. Nach dieser Sendung kannst du schnell den bevorzugten Wahrnehmungskanal anderer erkennen. Noch wichtiger: Es wird dir klar, welcher Wahrnehmungstyp du selber bist.

WAS FÜR EIN TYP BIST DU?



V01 | Folge 24 | 11:12

Hast du es mit dem Test in der vorigen Sendung herausgefunden? Dann bekommst du in dieser und in den kommenden drei Sendungen wertvolle Inputs für dein eigenes Wahrnehmen und für deine Begegnungen mit anderen Wahrnehmungstypen.

Heute geht es um den visuellen Wahrnehmungstyp. Solche Menschen nehmen bevorzugt mit den Augen wahr. Solltest du ein visueller Typ sein, dann verlass dich im Stress vor allem auf das, was du sehen kannst. Deine Augen liefern dir die brauchbarsten Informationen.

Außerdem hörst du, welche Präsentationen vor visuellen Menschen den meisten Erfolg haben, wie du am besten mit ihnen verhandelst und ihnen etwas verkaufst und welche Geschenke gut ankommen.



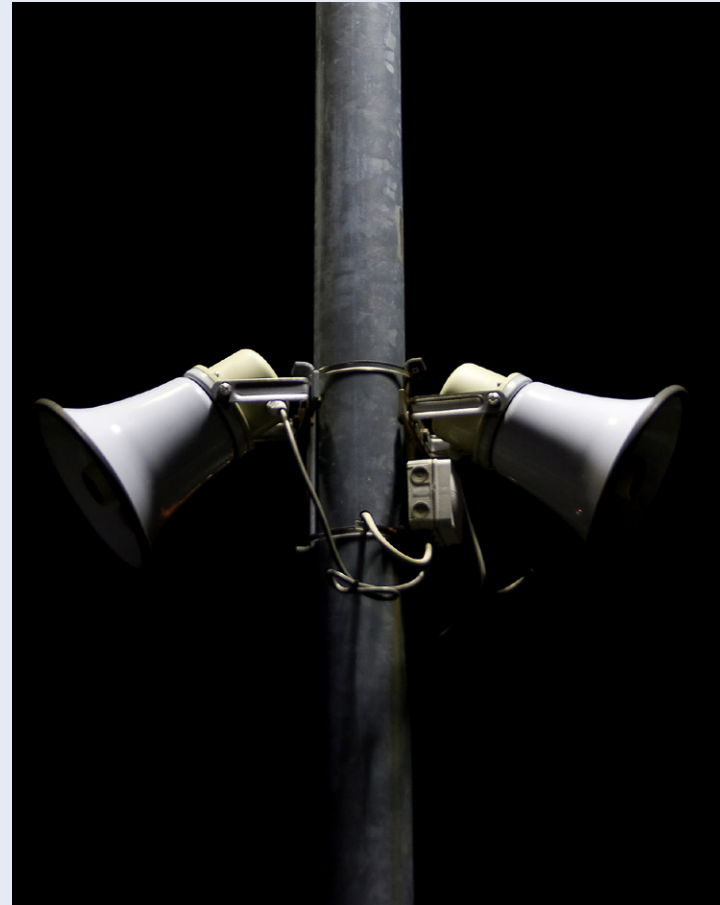
IST DEIN CHEF EIN AUDITIVER TYP?

V01 | Folge 25 | 12:05

Hast du mit dem Test in der Sendung „Vermutest du noch oder nimmst du schon wahr“ herausgefunden, welchen Wahrnehmungskanal du bevorzugt einsetzt? Dann bekommst du in dieser Sendung wertvolle Inputs für dein eigenes Wahrnehmen und für deine Begegnungen mit auditiv wahrnehmenden Menschen.

Solche Menschen nehmen bevorzugt mit den Ohren wahr. Solltest du ein Hör-Typ sein, dann verlass dich im Stress vor allem auf das, was du hören kannst. Deine Ohren liefern dir die brauchbarsten Informationen.

Außerdem hörst du, welche Präsentationen vor Menschen, die bevorzugt hören, den meisten Erfolg haben, wie du am besten mit ihnen verhandelst und ihnen etwas verkaufst und welche Geschenke gut ankommen.



WIE VIELE KINÄSTHETISCHE PERSONEN UMGEBEN DICH?



V01 | Folge 26 | 11:46

Hast du mit dem Test in der Sendung „Vermutest du noch oder nimmst du schon wahr“ herausgefunden, welchen Wahrnehmungskanal du bevorzugt einsetzt? Dann bekommst du in dieser Sendung wertvolle Inputs dafür, wie kinästhetisch wahrnehmende Menschen die Welt erleben.

Du erfährst auch, wie du selbst mit deinem kinästhetischen Sinneskanal agierst und was dich bei Begegnungen mit kinästhetisch wahrnehmenden Menschen unterstützt.

Solche Menschen fühlen bevorzugt, was um sie herum so vor sich geht. Sie riechen, tasten, schmecken und nehmen Stimmungen auf.

Solltest du ein kinästhetischer Typ sein, dann verlass dich im Stress vor allem auf das, was du spüren und erfühlen kannst. Dein Geruchssinn, was die Finger ertasten, der Geschmackssinn und dein feines Empfinden für Stimmungen um dich herum liefern dir die brauchbarsten Informationen.

Außerdem hörst du in dieser Sendung, welche Präsentationen vor Menschen, die bevorzugt erspüren, den meisten Erfolg haben, wie du am besten mit ihnen verhandelst und ihnen etwas verkaufst und welche Geschenke gut ankommen.

PROBLEME ODER HERAUSFORDERUNGEN



V01 | Folge 27 | 10:31

Gibt es auch in deinem Umfeld mehr Veränderungen, als es dir manchmal lieb ist? Manche Menschen sprechen dann von Problemen. Veränderte Rahmenbedingungen und äußere Einflüsse treffen uns mitunter hart, manchmal sogar wie Keulenschläge, weil sie durchaus unerwartet über uns hereinbrechen. So etwas kann man sich tatsächlich oft nicht aussuchen.

Das Wort Problem drückt viel Schwere aus. Da spürt man direkt die Bedrückung. Wichtig ist allerdings, dass wir nicht zulassen, dass solche Ereignisse uns hilflos machen. Auch wenn das mitunter sehr schwer zu bewältigen ist.

Der Begriff Herausforderung klingt wesentlich einladender. Schließlich gilt es jetzt, neue Möglichkeiten zu entdecken, die man ansonsten glatt übersehen hätte, vorhandene Fähigkeiten anders zu nützen und neue Alternativen zu entwickeln.

Sehr eindrucksvoll führt uns Thomas Geierspichler vor, was es heißt, äußere Hindernisse im eigenen Inneren zu überwinden. Nach seinem schweren Unfall mit nachfolgender Querschnittslähmung konnte er nach tiefer Verzweiflung schließlich den ersten und wichtigsten Sieg erringen – den über sich selbst. Danach hat er es mit eiserner Disziplin und starkem Willen zum Rennrollstuhlweltmeister gebracht.

Sein Lebensmotto: Alles ist möglich dem, der da glaubt.

Voller Energie und Lebensfreude weiß er bereits, dass ihm auch nach den großen sportlichen Erfolgen neue Wege offenstehen.



ANALYTISCHE PROBLEMLÖSUNGEN FÜR RATIONALE DENKER

V01 | Folge 28 | 19:48

Analytisch denkende Menschen betrachten Probleme nüchtern als Abweichung des Ist-Zustandes vom erwünschten Soll-Zustand. Egal, ob es sich um plötzlich auftretende technische Probleme handelt oder um menschliche Herausforderungen wie ein scheinbar unerklärlicher Leistungsabfall oder sinkende Verkaufszahlen – mit exakten und logischen Schritten kommt man zu Ergebnissen.

Auch Entscheidungen wollen oft wohlüberlegt und nach eingehender Prüfung getroffen werden – das ist mit analytischen Methoden möglich. Es empfiehlt sich, vor allem umfangreichere Themen in Teams zu bearbeiten. Wenn alle nach einer gemeinsamen Methode arbeiten, kann Fachwissen und Erfahrung in absehbarer Zeit zu brauchbaren Ergebnissen führen.



HERAUSFORDERUNGEN KREATIV LÖSEN

V01 | Folge 29 | 17:32

Wir sind alle kreativ zur Welt gekommen. Als Kinder haben wir diese Kreativität gelebt. Im Laufe des Lebens haben wir sie eingebüßt – durch einige unserer Erzieher, die Schule und unser Gesellschaftssystem. Es zählten primär Zahlen, Daten und Fakten aus der linken Gehirnhälfte. Es wurde oft nur eine einzige Antwort als richtig anerkannt. Inzwischen erkennt man wieder, dass Kreativität keineswegs unnütze Spielerei ist, sondern vielmehr ein wichtiges Instrument zum Erzeugen eindrucksvoller Produkte und Dienstleistungen. Kreative Menschen sind anderen gegenüber aufgeschlossener und bewerten Beiträge und Vorschläge nicht sofort, sondern erst in der dafür vorgesehenen Phase. Das ist eine wichtige Basis für ungewöhnliche und damit erfolgreiche Lösungen. Hier hörst du die Phasen des Kreativitätsprozesses und einige kreative Methoden. Viel Freude und Erfolg dabei.



WIE DU DEINE INTUITION NOCH BESSER NUTZEN KANNST

V01 | Folge 30 | 18:16



Was bedeutet Intuition für dich?

Geheimwissen? Eine Selbstverständlichkeit? Irgendetwas dazwischen?

Hier erfährst du den Unterschied zwischen bewusster und unbewusster Wahrnehmung und wie du sie besser erkennen, verstehen und nützen kannst.

Unbewusste Wahrnehmung ist nonverbal, sie kommt in Symbolen, Träumen und Gefühlen und zumeist unerwartet. Doch du kannst dir den Weg zu ihr bahnen und diesen Schatz immer besser heben. Wenn du das geübt hast, sparst du viel Zeit mit bewusster Faktensuche für bessere Entscheidungen. Wie das geht, kannst du hier hören. Viel Freude mit deinen intuitiven Erkenntnissen.

DAS EINE ODER DAS ANDERE ODER WAS ES SONST NOCH GIBT

V01 | Folge 31 | 15:55

In dieser Folge verbinden wir herkömmliches schematisches Denken mit Querdenken. Damit erhalten wir eine größere Anzahl an wählbarer Alternativen als Grundlage für unsere Entscheidungen.

Hier erfährst du, wie Emanuel seine weitere berufliche Laufbahn plant. Anfangs sieht er wenige Möglichkeiten zu einer Veränderung, dann erkennt er eine Vielzahl an Alternativen. Schließlich entscheidet er sich bewusst für eine Variante.

Dieser Denkprozess kann dich bei vielen Herausforderungen umfassend unterstützen.

WARUM BIN GERADE ICH FÜR DIESE STELLE AM BESTEN GEEIGNET

V01 | Folge 32 | 07:55

Frau Schmidt wollte sich beruflich verändern. Sie wollte nicht mehr Sachbearbeiterin im Innendienst bleiben, sondern Verkaufsmitarbeiterin im Außendienst sein.

Das hat man ihr nicht so ohne Weiteres zugetraut.

Wie sie es trotzdem geschafft hat, erfährst du hier. Ein wesentlicher Schritt dazu war die interne Bewerbung. Dabei lauern einige Tücken. Hier hörst du, welche das sind und wie du sie umgehen kannst. Erst meine Frage „Warum sind gerade Sie besser als jede andere Person geeignet für diese Stelle“ ließ sie aufhorchen, nachdenken und schließlich die gewünschte Position erreichen.



WIE DU UNANGENEHME GESPRÄCHE SICHER BEENDEN KANNST

V01 | Folge 33 | 06:27

Manchmal beenden Menschen ein Gespräch abrupt, ohne das zu wollen. Nachher wissen sie oft nicht, warum das passiert ist.

In anderen Situationen möchte man gerne ein Ende setzen, weiß aber nicht so genau, wie man das anstellen soll. Hör hier zu und du kannst danach wählen, ob und wie du ein Gespräch beendest.



BEDEUTET DEIN WECKER FLUCH ODER SEGEN FÜR DICH?

V01 | Folge 34 | 09:17

Heute begleitest du zwei Frauen. Ihr Tag verläuft sehr unterschiedlich. Welchen Anteil haben die beiden selbst daran? In dieser Folge erkennst du, wie jede der beiden Frauen ihren Tag gestaltet und welchen Einfluss sie damit auf Erfolg oder Misserfolg bis zum Abend haben.

Es sind auch Anregungen für dich und deine Möglichkeiten, den Tag zu verbringen, dabei. Mögen deine Tage glücklich verlaufen.



DIE ZWEI WICHTIGSTEN GRÜNDE, WARUM WIR SO DRINGEND SOZIALE KOMPETENZEN BRAUCHEN



V01 | Folge 35 | 16:52

Ein kleiner Junge aus einfachen Verhältnissen überrascht seine Lehrer mit seiner außergewöhnlichen Begabung. Auf Anraten des Dechants darf er ins Gymnasium gehen. Auch dort fällt er schnell als überdurchschnittlich intelligent auf.

Doch leider gelingt es ihm nicht, Freundschaften mit den anderen Jungen zu knüpfen. Die fühlen sich sogar dazu berufen, ihn bei jeder nur möglichen Gelegenheit kräftig zu verspotten. Er weiß sich nicht zu helfen und verlegt sich ganz auf seine intellektuellen Fähigkeiten. Obwohl er in Physik hochbegabt ist, bricht er das gerade erst begonnene Studium ab. Er hatte die Zusage für ein viel zu kleines Stipendium bekommen. Mit den Beamten darüber sprechen wollte er nicht.

Lieber heuerte er als Hilfsarbeiter an. Doch wo immer er arbeitete, er wurde wieder schnell zur Zielscheibe von Hänseleien, Spott und Beleidigungen. Immer wieder waren seine sozialen Fähigkeiten gefordert, doch er verfügte nicht darüber und zog sich immer mehr zurück, um weiteren Verletzungen zu entgehen.

Er wurde letztlich zum Mörder und Selbstmörder. Hör die Sendung an, um zu erfahren, um wen es geht. Intellekt ohne soziale Kompetenzen führt zu großem Unheil.

Soziale Kompetenzen benötigt jeder Mensch, um selbst ein glückliches Leben führen zu können und auch, um anderen Menschen Anerkennung zu geben, wann immer sie sie gerade verdienen.

MIT DIESEN VIER KRITERIEN KANNST DU DEN SELBSTWERT BEMESSEN



V01 | Folge 36 | 12:41

Viele Hörerinnen und Hörer reagierten auf die vorige Sendung „Die zwei wichtigsten Gründe, warum wir so dringend soziale Kompetenzen brauchen“, in der wir das Leben des Bombenbauers Franz Fuchs besprochen haben, mit vielen Anrufen und Mails.

Heute widmen wir uns daher den drei Hauptgruppen dieser Fragen:

- Bist du deinen Verletzungen aus der Kindheit tatsächlich ein Leben lang ausgeliefert, wie Franz Fuchs es war, oder kann man sich später selbst helfen oder helfen lassen?
- Wie können wir Menschen wie Franz Fuchs erkennen und wie verhalten wir uns einem ähnlichen Menschen gegenüber am besten?
- Wie können wir vermeiden, selbst auch immer wieder in Verdrossenheit zu verfallen?

Die Antworten hörst du in dieser Folge.

Willst du die vier Kriterien zum Bemessen von Selbstwert immer bei dir haben? Das ist möglich. Lade sie dir hier www.bit.ly/vier-kriterien herunter.





EIN ULTIMATIVER TIPP ZUM ABNEHMEN – WIRKT BEI MÄNNERN UND FRAUEN

V01 | Folge 37 | 12:37

Für euch habe ich ein Gespräch zwischen zwei Männern belauscht. Hört einfach zu, was die beiden über das Abnehmen erfahren und wie einfach sie ihr Wissen umgesetzt haben. Wie schön, dass sie diese Tipps von einer Frau erfahren durften.



SO MÄCHTIG SIND DEINE GEDANKEN



V01 | Folge 38 | 11:10

Wie negative Gedanken dich behindern und wie du sie in positive und fördernde Kräfte umwandeln kannst.

In dieser Sendung machst du dir mithilfe von Gedankenexperimenten unterschiedliche Denkmuster bewusst und lernst ihre Auswirkungen kennen. Danach kannst du bewusst steuern, in welche Richtung deine Gedanken gehen und was du bewirken möchtest.

Beispiel: Das Geheimnis der Schwindelfreiheit ist die Zählung der Gedanken.

Es ist wirklich nicht egal, wohin wir unsere Gedanken ziehen lassen. Es handelt sich dabei um unbewusste Programmierungen. Holen wir uns diejenigen Programme in unser Bewusstsein, die am besten für uns sind.

Am Anfang steht der Gedanke.

Achte auf deine Gedanken, denn sie werden deine Worte.

Achte auf deine Worte, denn sie werden deine Gefühle.

Achte auf deine Gefühle, denn sie werden dein Verhalten.

Achte auf deine Verhaltensweisen, denn sie werden deine Gewohnheiten.

Achte auf deine Gewohnheiten, denn sie werden dein Charakter.

Achte auf deinen Charakter, denn er wird dein Schicksal, dein Leben.

Achte auf dein Schicksal, dein Leben, indem du jetzt auf deine Gedanken achtest.

Aus dem Talmud

DU WILLST DICH SELBSTSTÄNDIG MACHEN? SO VERWANDELST DU DIE DREI GEFÄHRLICHSTEN HINDERNISSE IN RESSOURCEN

V01 | Folge 39 | 20:06

In dieser Folge erfährst du, wie du die drei gefährlichsten Hindernisse erfolgreich vermeiden kannst.

Das erste Hindernis bist du selbst, wenn du dich von anderen beeinflussen lässt, die dir dein Vorhaben ausreden wollen. Nur starke Persönlichkeiten schaffen diesen Schritt. Als EPU (Ein-Personen-Unternehmen) bist du selbst alle Abteilungen, die in deinem Unternehmen notwendig sind. Du bist die wichtigste Person in deinem Unternehmen.

Das zweite Hindernis ist die ungenügende Planung deines Starts und das dritte Hindernis ist, wenn du kein guter Verkäufer/keine gute Verkäuferin bist.



Du als Gründerpersönlichkeit bist von entscheidender Bedeutung für das neu gegründete EPU (Ein-Personen-Unternehmen), es steht und fällt mit dir. Es eröffnet dir auch viele Chancen zur Gestaltung deines beruflichen Erfolges. Mit diesen Tipps kommst du leichter an dein Ziel.



SO WIRST DU VOM SELBSTSTÄNDIGEN ZUM GESCHÄFTSFÜHRER – DREI WICHTIGE AUFGABENFELDER ERWARTEN DICH



V01 | Folge 40 | 15:25

Der Weg vom Selbstständigen zum Geschäftsführer stellt dich vor neue Herausforderungen. Wer bisher begeistert und erfolgreich seine Arbeit verrichtet hat, bemerkt plötzlich, dass die alten Vorgehensweisen nicht mehr ausreichen. Das junge Unternehmen befindet sich schnell in Schiefelage.

In dieser Folge begleitest du den Reinigungsmeister Hans und die IT-Programmiererin Helga auf ihrem Weg zum Geschäftsführer, zur Geschäftsführerin. Hans löst sich langsam davon, Arbeit, die er gerne verrichtet, weiterhin selbst durchzuführen. Stattdessen widmet er sich neuen Aufgaben: Mitarbeiter führen, Arbeitsprozesse systematisieren, passende Kunden akquirieren.

In diesem Zuge gelingt ihm sogar – fast nebenbei – die Positionierung seines Unternehmens.

Die IT-Programmiererin Helga steht auch vor der Situation, ihre Aufträge nicht mehr alleine bewältigen zu können. Sie baut ein gelungenes Netzwerk mit anderen Programmierern und Programmierern auf. Die Führungsarbeit gestaltet sich im Netzwerk besonders anspruchsvoll. Für Egotrips und Machtspiele ist hier kein Platz. Für intensive Zusammenarbeit dafür in ungeahntem Ausmaß, persönlicher Freiraum inklusive.

Sei einfach dabei.



VOM GESCHÄFTSFÜHRER ZUM UNTERNEHMER – DREI WESENTLICHE KENNZEICHEN

V01 | Folge 41 | 11:17

Der Gründer arbeitet gerne möglichst ungestört als Experte. Der Geschäftsführer sorgt für Ordnung. Er führt, organisiert und strukturiert. Beide arbeiten im Unternehmen.

Der Unternehmer arbeitet bewusst am Unternehmen. Er hält Ausschau nach neuen Entwicklungen in Technik, Markt, Gesellschaft und prüft Trends im Hinblick auf ihre Wichtigkeit für das Unternehmen. Er ist ein guter Netzwerker und lotet Chancen in neuen Regionen und Märkten schnell gemeinsam mit anderen Netzwerkern aus. Und wenn das alles so gut läuft, dass es ihm langweilig wird? Dann gründet er ein weiteres Unternehmen.

Begleite Hans und Helga ein weiteres Stück ihres Weges. Höre, warum in jedem Gründer zumindest Anteile der Persönlichkeitstypen Selbstständiger, Geschäftsführer und Unternehmer stecken sollten.



MIT SELBSTBEWUSSTSEIN UND METHODENKENNTNIS GENERVTE EXPERTEN ÜBERZEUGEN

V01 | Folge 42 | 14:27

Musstest auch du schon einen oder mehrere Experten mit besonders herausfordernden Situationen konfrontieren? Hast du dabei auch erlebt, wie schnell sie genervt sein können, wenn man sie aus ihrem gewohnten Trott bringt?

Hier erfährst du, wie du deine Balance und dein Selbstbewusstsein dabei bewahren kannst und wie ihr gemeinsam sinnvolle Lösungen erreichen könnt – auch wenn es einige Zeit gar nicht danach aussieht.

WAS UNTERNEHMEN VON EINEM SINFONISCHEN BLASORCHESTER LERNEN KÖNNEN



V01 | Folge 43 | 13:48

Willst du wissen, was man alles erleben kann, wenn man in einem Konzert des Sinfonischen Blasorchesters Wimpassing sitzt und dort Johnny Logan gemeinsam mit den Musikern und dem Dirigenten Otto Schwarz die Bühne rockt?

Ich hab es miterlebt und kann dir brühwarm erzählen, wie dort der Konzertsaal kochte und das Publikum Standing Ovationen spendete. Schade, dass du nicht dabei warst.

Auf dem Heimweg sprudelten meine Gedanken nur so – da gibt es viele Gemeinsamkeiten mit Unternehmen, es geht um Vernetzung, Teamwork, Verkauf – und das ist noch nicht alles. Hör zu, es lohnt sich wieder.



SO ARBEITEN ERFOLG- REICHE – IHR MINDSET UND IHR METHODENWISSEN

V01 | Folge 44 | 12:43

Hast du schon Aussagen gehört wie „Der weiß, was er will, der schafft es schon“ und bald darauf vom selben Menschen „Davon kann man ja nicht leben, ich kann das nicht machen.“ Solche Menschen bemerken ihre eigenen Widersprüche nicht. Das hat mit ihren negativen Einstellungen, auch Mindsets genannt, zu tun. So behindern sie sich selbst auf dem Weg zu ihrem Erfolg

Positive Mindsets hingegen stärken Menschen. Wer weiß, was er möchte, und ein starkes Warum dafür hat, erreicht seine Ziele. Natürlich muss man Arbeit dafür aufwenden. Gut, dass solche Menschen auch noch das nötige Methodenwissen an der Hand haben. Hör hier zu, dann steht es auch für dich bereit.



WIE VERKAUFEN ZU EINEM GANZ NATÜRLICHEN VORGANG WIRD

V01 | Folge 45 | 09:17

Eine Küche zu verkaufen kann eine schwierige Aufgabe sein. Aber nicht für Frau Koller. Sie hat ein Geheimnis, das es ihr leicht macht, ihr Methodenwissen ohne Stress und ganz natürlich anzuwenden und damit gute Verkäufe zu erzielen. Sie stellt die Kunden in den Mittelpunkt ihres Interesses und kann so auch ihre Wünsche, nämlich einem Kunden etwas für ihn Nützliches zu verkaufen, zufriedenstellen.

Hör zu und lies nach in Vera Birkenbihls Buch „Kommunikationstraining“.



TU DIR TÄGLICH ETWAS GUTES UND BELOHNE DICH DAFÜR



V01 | Folge 46 | 14:06

Erfülle dir deine Wünsche und Träume. Wenn du das nicht tust, stehst du dir beispielsweise dabei im Weg, einen attraktiven Mann oder eine attraktive Frau anzusprechen. Das kann doch nicht gut gehen, denkst du dir, um nur ja keine Abfuhr oder Enttäuschung zu riskieren. Natürlich riskierst du so auch nicht den Erfolg, zu erleben, es geschafft zu haben.

Wenn du deine Wünsche und Träume zurückdrängst, ist der Lohn dafür ein schwaches Immunsystem, und du hast ein höheres Risiko, einen Herzinfarkt zu bekommen.

Das hört sich abenteuerlich an, doch warum das so ist, hörst du in dieser Folge.

LOBEN UND ANERKENNEN – GANZ EHRlich



V01 | Folge 47 | 09:58

Arbeitsgruppen bringen unterschiedliche Ergebnisse und Erfolge. Hier erfährst du einen wesentlichen Grund, warum das so ist. Du lernst auch, was du beitragen kannst, dass deine Gruppen erfolgreich zusammenarbeiten. Doch Anerkennung will gelernt sein. Menschen spüren, ob diese ehrlich gemeint oder nur so dahingesagt ist. Wer das kann, ist in der Lage, Arbeitsgruppen regelrecht zu verzaubern und Ergebnisse hochzuzuschätzen. Und das alles bei gutem Arbeitsklima.

Diese Erkenntnisse kannst du natürlich auch ganz privat in deiner Familie nützen.

Außerdem erfährst du, wie du dich selber für deine Erfolge anerkennen kannst – für die großen, aber selbstverständlich auch für die kleinen.

WIR HABEN SIE – DIE FREIHEIT, ZU WÄHLEN



V01 | Folge 48 | 10:53

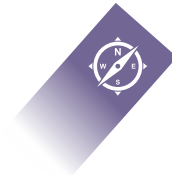
Heute verrate ich dir einen ziemlich dummen Schulmädchenstreich. Zu meiner Entschuldigung sei gesagt: Ich war damals noch sehr jung. Ich fürchtete den kommenden Schulschikurs. Schifahren war nicht meine Stärke. Ich wollte mich nicht blamieren und bei den Schlechtesten sein. Also musste ich mir etwas überlegen. Es sollte natürlich etwas Spektakuläres sein. Ich hatte es tatsächlich geschafft, meinen gesunden Wurmfortsatz – auch Blinddarm genannt – in einen entzündeten zu verwandeln. Nach der Operation meinte der Arzt sogar, es wäre allerhöchste Zeit gewesen. Meine Narbe ist auch nicht ungefähr fünf Zentimeter lang wie bei anderen, sondern ganze elf. Eine wichtige Lehre zog ich dann doch daraus: Schädige deinen Körper nicht – und schon gar nicht wegen eitler Kleinigkeiten. Das Dumme ist nämlich, dass unsere Einflussnahme auf den Körper wirklich funktioniert. Wir haben andere Wahlmöglichkeiten, um unsere Ziele zu erreichen.

SO ENTDECKTE HERR SCHMIDT DIE STIMME SEINER SEELE WIEDER

V01 | Folge 49 | 11:02

Herr Schmidt, ein mittelständischer Unternehmer war verärgert. Einer seiner Mitarbeiter nervte ihn so sehr, dass er drauf und dran war, ihn zu entlassen. Doch da war so eine leise Stimme in ihm drinnen, die ihn das nicht so einfach durchziehen ließ. Und das war gut so. Erst im Gespräch mit seinem Coach und anschließend mit diesem Mitarbeiter konnte er erkennen, in welcher Schwierigkeit sein Mitarbeiter steckte.

Er handelte anders als geplant und konnte dadurch einen engagierten Mitarbeiter gewinnen und sein eigenes Verhalten optimieren. Da stecken sicher auch für dich Impulse drinnen.



SO SETZT SICH HERR SCHMIDT DURCH



V01 | Folge 50 | 06:37

Herr Schmidt hatte nach den guten Gesprächserfahrungen mit einem für ihn schwierigen Mitarbeiter Lust, weiter zu wachsen. Bisher hatte er oft lange Zeit zugewartet, wenn ihn das Verhalten oder die Arbeitsweise eines Mitarbeiters störten. Wenn es ihm dann doch zu bunt wurde, wurde er schon mal grob in seiner Ausdrucksweise und durchaus lautstark. Das hat ihm dann leidgetan und er wurde wieder freundlich, ohne dranzubleiben an seinem Wunsch an den Mitarbeiter.

Die Mitarbeiter haben ihn manchmal gefürchtet, aber dann doch nicht ernst genug genommen. Das gibt sich wieder, hörte er sie einmal sagen, nachdem er wieder einmal gebrüllt hatte. In dieser Folge erfährst du, wie er einfach und effektiv – ohne zu Brüllen – das ihn störende Verhalten seiner Mitarbeiter verändert.

MITARBEITERGESPRÄCHE ODER GESPRÄCHE MIT MITARBEITERN?

V01 | Folge 51 | 13:33

Hast du dich auch schon einmal gefragt: Gibt es die am besten geeignete Form, Mitarbeitergespräche zu führen?

Hör hier zu, wie Herr Schmidt dieses Thema behandelt. Du erfährst, wie er das Beste aus seinen Leuten herausholt, sodass sie stolz auf sich selbst und ihre Firma sind. Du erfährst zusätzlich etwas über die Auswirkungen gelungener Gespräche auf das Betriebsklima und auf den Unternehmenserfolg. Die hier vorgeschlagenen Tipps kannst du leicht umsetzen.



WOFÜR BIST DU DANKBAR?

V01 | Folge 52 | 09:57

Bist du dir der vielen Gelegenheiten bewusst, jeden Tag aufs Neue dankbar sein zu dürfen? Für das Aufwachen am Morgen, wenn wir erkennen, dass wir den Kopf und vieles andere am Körper dranhaben und den Tag wieder mit voller Kraft angehen können. Für die Menschen, die uns begegnen und zu einem möglichst reibungsfreien Tag beitragen und diesen oft auch noch verschönern. Da lässt sich noch vieles anreihen.

Und wie wollen wir es mit den unerquicklichen Begegnungen halten? Hier gehört Dankbarkeit nicht zu unseren ersten Gedanken. Aber bald darauf wissen wir: Auch hier besteht echter Grund zur Dankbarkeit. Diese Menschen bieten uns unentgeltlich Weiterbildungsmöglichkeiten. Denn wenn wir mit ihnen besser umgehen können, haben wir uns weiterentwickelt. Unsere Komfortzone ist größer geworden.



Je stärker wir uns weiterentwickeln, desto eher werden wir zu einem Mitmenschen, der anderen etwas schenken kann – beispielsweise ein Lächeln hier, eine Aufmunterung dort –, ohne dafür selbst Dankbarkeit zu erwarten. Das macht uns selbst genauso glücklich, wie es zum Glück anderer beiträgt.

Übrigens: Danke, dass es dich gibt und du hier liest und zuhörst.



EINFACH GENIESSEN

V01 | Folge 53 | 04:45

Wann hast du dir „einfach genießen“ zum letzten Mal gegönnt? Doch halt, ich meine nicht das Genießen der großen Ereignisse. Hier geht es um die vielen kleinen Momente, die uns täglich begegnen – und die wir häufig in unserer Hektik übersehen.

Hör dir hier ein paar Beispiele an. Sie regen dich auch dazu an, achtsam wahrzunehmen, wie häufig das Leben auch dir Grund zum Genießen bietet.



WAS DIE CHAMÄLEONS IN SÜDAFRIKA MIT DIR ZU TUN HABEN

V01 | Folge 54 | 10:51

Hier erlebst du, wie eine Chamäleon-Kolonie in Südafrika in große Schwierigkeiten gerät. Die Tiere werden von ihren Feinden in großer Zahl einfach weggefressen. Eine wahrlich ungemütliche Situation für die kleinen Echsen. Sie ziehen sich immer mehr zurück und werden trotzdem immer weniger.

Welche Lösung gibt es sonst noch für die Chamäleons? Ein Jungtier will es wissen. Es nimmt seinen Mut zusammen und macht sich auf den Weg hinaus in die Welt. Dabei entdeckt es etwas vollkommen Unerwartetes.

Die anderen Chamäleons reagieren auf ganz unglaubliche Art und Weise, als das Jungtier ihnen seine Entdeckung schildert und einen klugen Vorschlag macht, wie sie alle dem Gefressenwerden entgehen können.

WARUM WENIGER OFT SEHR VIEL MEHR IST

V01 | Folge 55 | 07:36

Fragst du dich auch manchmal, ob du dir jetzt gerade einen guten Dienst erwiesen oder doch nur einen schwachen Ersatz beschafft hast? Kennst du andere Menschen, die zeitweise nicht erkennen, was sie sich wirklich wünschen?

Möchtest du Möglichkeiten kennenlernen, schneller zu erkennen, was du wirklich möchtest? Noch dazu, wenn du dann nicht nur dich besser zufriedenstellen könntest, sondern auch lernst, mit deinem Umfeld sorgsamer umgehen? Hier findest du Vorschläge. Einfach Reinhören.



GLÜCK, UNGLÜCK ODER DOCH ETWAS GANZ ANDERES?

V01 | Folge 56 | 12:36

Wir meinen oft, einfach nur Pech oder Glück gehabt zu haben in so manchen Situationen. Doch Glück und Unglück spielen bei Weitem nicht eine so große Rolle, wie wir oft meinen. Begleiten wir gemeinsam Roald Amundsen und Robert Falcon Scott bei ihrer Expedition zum Südpol. Amundsen führte seine Mannschaft zum Ziel und gesund wieder nach Hause zurück. Scott erreichte den Südpol später und verlor auf dem Rückweg leider auch sein Leben und das seiner Leute.

Im Nachhinein ist es natürlich relativ einfach zu analysieren, wie unterschiedlich die beiden erfahrenen Expeditionsleiter vorgegangen sind. Nutzen wir dennoch diese Chance, um für unser Vorgehen bei unseren Projekten zu profitieren. Du bekommst dabei wesentliche Anhaltspunkte für deine eigene Vorbereitung bei wichtigen beruflichen Vorhaben.



SO KANNST DU DEIN VERTRAUEN IN DICH SELBST ANKURBELN



V01 | Folge 57 | 11:33

Unternehmerin Melanie erkennt, wie schwierig es in einer großen Familie sein kann, genügend Selbstvertrauen zu entwickeln.

Ihre Schwägerin benimmt sich bei Familienfesten total daneben. Schlimmer noch, sie instrumentalisiert ihre Babytochter dazu, eine Menge Unfug anzurichten. Sehr subtil füttert sie die Kleine immer schneller mit immer größeren Keksen, bis diese nur noch ausspucken kann. Dann hält sie ihr dazu den Teller mit den Keksen für alle zum Mund. Natürlich mag von diesem Teller keiner mehr essen. So ist das mit Kindern eben, sagt sie dann fast schon spöttisch.

Melanie fühlte sich schon während der vergangenen beiden Treffen verärgert und weiß sich auch jetzt nicht zu helfen. Bis sie sich erinnert, dass ihre Schwägerin ziemlich marionettenhaft in solchen Situationen agiert.

Schwägerin Fanny wurde selbst in ihrer Kinderzeit, und auch noch danach, von ihrer Mutter subtil angeleitet, anderen Schaden zuzufügen.

Melanie mag ihre Familie, sie gibt auch gerne Einladungen und möchte daran nichts Prinzipielles verändern. Nur auf sich selbst muss sie besser aufpassen, wird ihr auf einmal klar. Wie sie das schafft, hörst du hier.

VOM SEUCHENGOTT UND DER ANGST DER MENSCHEN

V01 | Folge 58 | 06:54

Meinst du, Seuchen und andere Zumutungen aus unserem Umfeld gefährden uns am meisten? Glaube mir, es gibt etwas noch Bedrohlicheres: eigene irrationale Ängste, auch Blockaden genannt. Bevor du jetzt meinst, deine Ängste seien doch niemals irrational, hör einfach hier rein. Du erfährst anhand einiger Beispiele, wie du im Zweifelsfall in solchen Situationen handeln könntest. Mehr noch: Du erfährst einen sicheren Weg, dich selbst mehr lieben zu können und warum das so wichtig ist. Auch wenn du bisher eingehämmert bekommen hast, Selbstliebe sei Egoismus, ist das Gegenteil der Fall.

GEHEIME KRISEN- BEWÄLTIGUNGSFORMEL FÜR UNTERNEHMER

V01 | Folge 59 | 08:08

Wenn ein wichtiger Kunde ausfällt, können einem Unternehmer schon die Haare zu Berge stehen. Ein freier Platz im Auftragsbuch löst Sorgen um das Unternehmen und die Arbeitsplätze der Mitarbeiter aus. Jetzt ist es gut, einen kühlen Kopf zu bewahren.

Das ist möglich mit der Krisenbewältigungsformel, die du hier zu hören bekommst. Damit konnte Herr Heinrich schnell neue Kunden gewinnen und neue und effektive Kundengewinnungsstrategien aufbauen. So können Krisen zu Chancen werden. Auch für dich.



ARBEITSSITZUNGEN FÜHREN

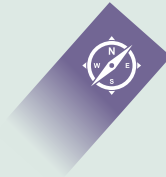
V01 | Folge 60 | 08:07

Wenn eine Arbeitsgruppe gerade intensiv an Lösungen arbeitet, freut das Gruppenleiter Albert. Die meisten Arbeitssitzungen könnten durchaus konstruktiv ablaufen, gäbe es da nicht immer wieder Klein, den störenden „Querulanten aus Prinzip“.

Doch ein solches Verhalten lässt sich durchaus kanalisieren. Hör zu, wie geschickt der Abteilungsleiter diesen „Querulanten aus Prinzip“ in einen aufmerksamen und daher nicht mehr störenden Kollegen verwandelt hat.



ENERGIEVAMPIRE – MITTEN UNTER UNS?



V01 | Folge 61 | 08:27

Hast auch du schon viel Zeit investiert in Menschen, die scheinbar Hilfe suchen, sie aber doch nicht annehmen wollen? Fühlst du dich nach solchen Gesprächen meistens irgendwie ausgelaugt?

Als Unternehmer oder Unternehmerin kommen einem solche Fehler teuer zu stehen. Hier gilt einmal mehr die Pareto-Analyse. Mit 20 Prozent der richtigen Arbeit erreichst du 80 Prozent deines Erfolges. Hast du gewusst, dass in deinem Unternehmen ca. 20 Prozent der Mitarbeiter vor allem jammern und viel Betreuung wünschen, aber trotzdem kaum Ergebnisse bringen? Ca. 60 Prozent sind Mitläufer. Sie schließen sich der Mehrheit an. Und ca. 20 Prozent sind die erfolgreichen und engagierten Hochleister. Es ist wohl klar, in welche Gruppe Unternehmer ihre Aktivitäten investieren sollen. Natürlich in die Hochleister. Sie bringen Ergebnisse und reißen die Mitläufer mit.



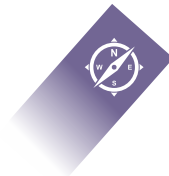
Wenn du diese Gruppe vernachlässigst, gehen sie anderswo hin. Das wäre sehr zu deinem Schaden. Und was passiert mit den „Hilfebedürftigen“? Sie schließen sich der Mehrheit an und tragen doch zum Erfolg bei oder sie kündigen. Wünsch ihnen einen neuen Platz bei deinem Mitbewerber.

SO FINDEST DU DIE MENSCHEN, MIT DENEN DU DEIN VORHABEN UMSETZEN KANNST

V01 | Folge 62 | 09:20

Du suchst Menschen, mit denen du ein größeres Vorhaben umsetzen kannst? Vielleicht für eine gemeinsame anspruchsvolle Reise? Oder eine außergewöhnlich begabte Führungskraft für ein besonders wichtiges Projekt? Oder du suchst neue Mitstreiter für deine Abteilung oder dein Unternehmen?

Die Metapher von Gideon zeigt dir Wege auf, wie du diese Talente finden kannst. Es mutet schon erschreckend an, wie wenige Menschen da oft von den vielen, die man kennt und um sich hat, übrig bleiben. Doch mit genau diesen geeigneten Menschen erreichst du deine hochrangigen Ziele. Wie gut, wenn du viele Menschen kennst. Dann findest du eher die, welche genau zu dir und deinem Vorhaben passen.



WARUM DICH ANFANGEN MIT ECHTEM ANFÄNGERGEIST ZUM ERFOLG FÜHRT

V01 | Folge 63 | 11:27



Wann hast du zuletzt etwas Neues begonnen? Beruflich oder privat. Wie bewusst und planvoll gestaltest du deutlich erkennbare Neubeginne? Gehörst du zu den Menschen, die immer wieder mal etwas Neues brauchen, oder schätzt du es mehr, nicht allzu oft etwas Neues beginnen zu müssen?

Hier geht es um die unspektakulären Neubeginne, die jeder von uns Tag für Tag erlebt oder noch viel bewusster erleben könnte. In solchen Situationen liegt oft viel Inspiration. Daraus kannst du fast nebenbei neue Kraft schöpfen, manchmal auch mit Unterhaltungswert.

Hältst du es auch mit Hermann Hesse? „Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne. Der uns beschützt und der uns hilft, zu leben.“

WIE TREU BIST DU DIR SELBST?

V01 | Folge 64 | 13:24

Jetzt strömt eine neue Generation auf den Arbeitsmarkt – die Generation Y. Diese jungen Menschen sind sowohl als Talente für Unternehmen als auch als Kunden interessant.

Die Jahrgänge ab 1995 sind sozusagen mit dem Smartphone und dem iPad geboren worden. Da kennen sie sich aus. So organisieren sie sich sogar ihre Weiterbildung.

Doch in der Offline-Welt setzen sie auf persönliche Ansprache und Begegnung ohne Worthülsen. Ehrlichkeit und Transparenz sind ihnen wichtig. Das Materielle ist nicht vorrangig. Besonders wichtig ist für sie die Suche nach dem Sinn in der Arbeit. Sie wollen Verantwortung tragen, Transparenz und Ehrlichkeit spüren leben und gerne einen relevanten gesellschaftlichen Beitrag leisten. Dabei bleiben sie ihren Werten treu.



Wie treu bist du dir selbst? Was hast du auf deinem Weg bis heute erlebt? Wie viel Sinn siehst du in deiner Arbeit? Woran kannst du erkennen, ob du der Stimme deines Herzens folgst?

Hier hörst du mehr darüber.



WIE WICHTIG SIND DETAILS?

V01 | Folge 65 | 09:25

Hier geht es um mein Erlebnis mit der kaputten Brille. Zuerst war ich erschrocken und ziemlich verunsichert. Aber dann kam alles anders.

Auch, nachdem die reparierte Brille wieder vor mir auf dem Tisch lag.

Nimmst auch du manchmal Details zu wichtig?

Hast du auf diese Art auch schon eine Menge Zeit verbraucht, ohne dadurch mehr Nutzen oder bessere Ergebnisse zu erhalten?

Wie aufgeschlossen bist du, wenn unerwartete Herausforderungen auftreten? Machst du gerne neue Erfahrungen?



WIE DU DIE KRAFT DEINER STIMME NÜTZEN KANNST

V01 | Folge 66 | 13:13

Wir hören täglich viele gesprochene Worte und Sätze. Alle diese Worte und Sätze werden mit der menschlichen Stimme gesprochen. Diese Stimme wirkt mehr als der Inhalt dieser Worte. Die menschliche Stimme hat die Kraft, uns zu beruhigen und zu entspannen – und das auf unterschiedliche Art und Weise – oder hellhörig werden zu lassen auf das, was kommt. Sie lässt auf die Wichtigkeit des Sprechers oder des gesprochenen Inhalts schließen.

Hier hörst du Beispiele aus Flugreisen, vom Umgang mit Kindern, aus den Arbeitsbereichen Service und Beratung.

Natürlich erfährst du auch, wie du selbst mit deiner Stimme experimentieren und arbeiten kannst.



WELCHE BRIEFE ERHÄLT DEIN KUNDE VON DIR?

V01 | Folge 67 | 09:21

Hier kannst du erleben, wie Unternehmer auf Briefe reagieren, die sie täglich erhalten. Leider landen noch immer viele solcher Briefe an Kunden als Mails und Postsendungen auf den Schreibtischen und auf den Bildschirmen. Die Aussagen der Angeschriebenen lassen dich erkennen, welcher Stil gar nicht gut ankommt.

Was für Briefe gilt, ist auch für Homepages, Prospektmaterial und Handouts richtig. Wie stellst du es an, dass deine Kunden schnell ihren Nutzen von deinen Produkten und Serviceleistungen erkennen können?



SOLL AUCH DEIN CHEF SICH NOCH MEHR LIEBEN?



V01 | Folge 68 | 16:12

Peters hat zwei Chefs. Einer brüllt und tobt durchs Haus und beleidigt seine Mitarbeiter. Der andere versteckt sich in seinem kleinen Büro. Kommt er heraus, lässt er sarkastische Meldungen vom Stapel. „Und diese beiden Herren sollen sich selbst noch mehr lieben?“, fragt Peter entnervt.

Doch so nach und nach kann er verstehen, dass diese beiden Menschen sich niemals so verhalten würden, wenn sie tatsächlich Liebe für sich selbst empfinden könnten.

Das Gegenteil von Liebe ist nicht Hass, sondern Angst. Angst veranlasst Menschen, sich selbst zu schützen. Das tun sie auf mannigfaltige Art. Der eine zieht sich zurück, der andere tobt. In beiden Fällen fühlen Menschen sich bedroht.

Solche Angst entsteht schon früh und wächst sich mitunter weiter aus. Doch sie kann unterbrochen werden, sogar auf relativ einfache Art. Tu dir selbst etwas Gutes – und das immer wieder. Hör dir die unterschiedlichen Möglichkeiten dazu an. Dann wächst auch dein Selbstvertrauen immer mehr. Herausforderungen gehst du dann gelassen an. Wäre es nicht schön, wenn möglichst viele Chefs sich dermaßen selbst liebten. Die Unternehmen und die Mitarbeiter würden es ihnen danken.

WARUM ES MANCHEN MENSCHEN PRIVAT SCHWERER FÄLLT, SICH SELBST TREU ZU BLEIBEN



V01 | Folge 69 | 18:39

Kerstin ist eine erfolgreiche Unternehmerin. Sowohl mit ihren Mitarbeitern als auch mit Kunden kommt sie ausgezeichnet zurecht. Sie hat sich hervorragend positioniert, pflegt ein herzliches und zielorientiertes Verhältnis zu ihren Mitarbeitern und freut sich über sehr gute Verkaufserfolge. Sie weiß, was sie will, und erreicht es meistens auch. Doch privat läuft es nicht immer so gut. Ihre bereits erwachsene Tochter verhält sich noch immer wie eine Pubertierende. Mit ihr kann sie im Small Talk bleiben oder ihr immer bei allen Aussagen Recht geben. Wie es scheint, verletzt ihre Tochter sie häufig geplant mit verbalen Attacken. Kerstin wünscht sich ein gutes Verhältnis zu ihrer Tochter und kränkt sich über deren Verhalten. Dabei vergisst sie alle ihre ansonsten reichlich vorhandenen sozialen Fertigkeiten. Doch als sie klar erkennt, wie gut sie diese Fertigkeiten beherrscht und wie oft sie diese fast schon unbewusst einsetzt, sieht sie auch den Gesprächen mit ihrer Tochter vorbereitet entgegen.

64

WIE SORTIERST DU DEINE WELT?



V01 | Folge 70 | 10:57

Wenn Menschen neue Eindrücke gewinnen, wollen sie diese meist mit ihrem bisherigen Wissen abgleichen und das Neue einsortieren. Doch dabei gehen sie durchaus unterschiedlich vor. Es gibt die sogenannten Gleichheitssortierer und die Gegenteilssortierer.

Die Gleichheitssortierer nehmen vorrangig solche Eindrücke auf, die ähnlich zu ihrem bereits vorhandenen Wissen sind. Gegenteilssortierer hingegen suchen nach Neuem, Anderem, Überraschendem. Das tun sie in neuen Gegenden, die sie bereisen, auf Veranstaltungen, die sie besuchen, in ihrem gesamten beruflichen und privaten Alltag. Hier erfährst du einige Beispiele dazu.

Beim Verkaufen ist es höchst zielführend, zu wissen, wie dein Kunde seine Eindrücke sortiert. Hier erfährst du, wie du deine Gleichheitssortierer und Gegenteilssortierer überzeugen kannst.

VON DER KRAFT DER SELBSTLIEBE IN KONFLIKTEN

V01 | Folge 71 | 11:49

Was assoziiert du mit dem Begriff Selbstliebe? Womöglich Egoismus? Sucht? Welche Sätze hast du diesbezüglich in deinem Kopf gespeichert? Vorwürfe, die dir bereits gemacht wurden? Ärger über andere, die du als Egoisten nicht sehr schätzt?

Hier geht es um den großen Unterschied zwischen Selbstsucht, Sucht und Liebe. Sucht macht unfrei. Das erkennt man am Suchtverhalten nach Anerkennung. Das kann bis zum Amoklauf führen. Dazu kommen Alkoholsucht, Nikotinsucht, Drogensucht, um nur einige Beispiele zu nennen. Der Schritt zur Gewaltbereitschaft ist immer wieder gegeben.

Liebe hingegen lässt frei. Selbstliebe ermöglicht uns, uns unseren Konflikten zu stellen anstatt die Augen und Ohren dabei zu verschließen.



Sie stützt uns sogar dabei, uns selbst zu vergeben, wenn wir Unrecht getan haben. Und sie lässt uns durchhalten, um an unseren Konflikten zu wachsen anstatt vor ihnen davonzulaufen. Daraus kann sich sogar durchaus ein humorvoller Umgang miteinander ergeben, z. B., indem man einander als „Arschengerl“ sieht und nützt.



WEHRET DEN ANFÄNGEN



V01 | Folge 72 | 16:15

Konflikte eskalieren in neun Stufen. Hier durchleuchten wir anhand eines Beispiels die Stufe 1, die Verhärtung.

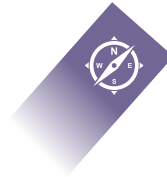
Zur Verhärtung kann es sehr schnell kommen. In Arbeitsgruppen, bei Verhandlungen und auch im Freundeskreis macht man es sich nur selten bewusst, wenn man auf dieser ersten Stufe der Konflikteskalation steht. Man wundert sich stattdessen, dass es jetzt auf einmal mit manchen Menschen schwieriger wird, zufriedenstellende Vereinbarungen zu schaffen.

Das liegt daran, dass sich Einstellungen zu Standpunkten verfestigen, die Beteiligten nehmen verzerrt wahr, man sieht die eigenen Eindrücke positiver als die der anderen und erlebt die häufiger auftretenden Reibungsmomente als immer anstrengender. Trotzdem sind alle überzeugt, sich einigen zu können.



Ein wichtiges Fundament für Konflikte ist die Selbstliebe. Aus ihr entsteht Selbstvertrauen. Aus solchem Material lässt sich ein Fundament bauen wie für ein Haus.

WER WIRD DER NEUE ABTEILUNGSLEITER?



V01 | Folge 73 | 14:28

Führungskräfte befinden sich öfter auf der ersten Stufe der Konflikteskalation – der Verhärtung –, als es ihnen in dieser Situation bewusst ist. So will z. B. Bereichsleiter Roither einen seiner Mitarbeiter, Harald Weis, weiterhin motiviert „bei der Stang“ halten, obwohl er dessen Kollegen zum neuen Abteilungsleiter ausgewählt hat. Deswegen hat er Weis zu einem Gespräch eingeladen. Dieses Gespräch nimmt eine interessante Wendung. Beide Männer hatten einen völlig anderen Gesprächsverlauf erwartet. Das gelingt vor allem deshalb, weil es die Führungskraft schafft, die körperliche und sprachliche Ausdrucksweise des Mitarbeiters sehr genau wahrzunehmen, sich der eigenen Vorurteile bewusst zu werden, sie aber nicht auszusprechen, sondern zu erfragen, wie der Mitarbeiter die Situation sieht. Danach verstehen sowohl die Führungskraft als auch der Mitarbeiter, wie der jeweils andere denkt und was ihn bewegt. Das ist eine passable Grundlage für eine Einigung, die auf nun gegenseitigem Verständnis beruht.

WELCHE MEINUNGSVERSCHIEDENHEITEN VERTRÄGT DAS FÜHRUNGSTEAM



V01 | Folge 74 | 15:02

Firmenchefin Elisabeth Grabner schreitet zum Montagmeeting. Diese kurzen, knackigen Meetings im Führungskreis schätzt sie. Hier wird rasch und unkompliziert abgeglichen, welche neuen Infos es für die aktuelle Woche gibt und welche Tätigkeiten sich daraus ergeben. Doch heute hat sie im Anschluss daran ein weiteres Meeting geplant. Zusammen mit dem Einkaufsleiter, dem Entwicklungsleiter und dem Produktionsleiter soll ein unvorhergesehenes Terminproblem für eine Kundenlieferung bearbeitet werden. Sie weiß natürlich, wie wichtig Meinungsverschiedenheiten in Teams sind und dass diese engagiert bearbeitet werden müssen. Davon profitieren letztlich alle Beteiligten und das gesamte Unternehmen. Ihre drei Herren neigen allerdings manchmal zu persönlichen Angriffen. Diese will und muss sie bereits in der ersten Eskalationsstufe von Konflikten gemeinsam mit ihrem Team ausräumen. In dieser Folge hörst du, wie diese Gruppe gemeinsam Fachwissen, Methodik und persönliches Wachsen an Herausforderungen meistert.

DER KUNDE WARTET NICHT AUF DEN VERKÄUFER – WAS NUN?



V01 | Folge 75 | 11:45

Der Kunde wartet nicht darauf, dass jemand ihm etwas verkaufen will. Soll der Verkäufer am besten gleich zu Hause bleiben?

Begleiten wir zwei Verkäufer bei ihrer Arbeit.

Hans Igler will unbedingt erfolgreich verkaufen. Er verfällt regelrecht, wenn ein Kunde nicht sofort auf sein Angebot einsteigt. Er schafft nur wenige Abschlüsse und beklagt sich bitter über die schlechte Wirtschaftslage und die viel zu hohen Preise seiner Firma.

Ganz anders verhält sich Robert Heinzer. Auch er kennt die Kundenmeinung über Verkäufer: Die wollen mir nur etwas verkaufen. Natürlich will er Abschlüsse erreichen. Doch er ist überzeugt von sich. Er bildet sich beständig fachlich und verkäuferisch weiter, stellt sich in Gesprächen ganz auf seine Kunden ein und kommt

oft zum Abschluss. Wenn der Kunde einmal nicht kauft, plaudert er mit ihm, verabschiedet sich herzlich und bleibt so in bester Erinnerung.

Robert Heinzer ist der beste Verkäufer des Hauses, Hans Igler dagegen steht im unteren Drittel.

Verkaufsgespräche ähneln Konfliktgesprächen in der ersten Eskalationsstufe. Dabei gilt es, die Basis für weitere gemeinsame Erfolge zu schaffen.

Doch das gelingt vor allem dann, wenn Verkäufer sich beständig persönlich weiterentwickeln, sie sich auf ihre Kunden einstellen und ihnen das verkaufen, was sie tatsächlich brauchen. Schon die Bibel sagt: Liebe deinen Nächsten wie dich selbst.

WER ZEIGT ES HIER WEM?

V01 | Folge 76 | 16:50

In dieser Folge erfährst du, wie Konflikte aus der Eskalationsstufe 1, Verhärtung, in die Stufe 2, Polarisierung, übergehen. In der Realität geschieht dies meist unmerklich. Die Beteiligten spüren „nur“ mehr Frustration und Ärger aufeinander.

Doch das muss nicht so sein. Wer sich selbst wertschätzt und zu sich steht – was nichts mit Egoismus zu tun hat –, erkennt rechtzeitig die Übergänge zur nächsten Konfliktstufe und kann gegensteuern. Das gelingt in privaten Situationen und Gesprächen ebenso wie in beruflichen. Hier erfährst du, wie du Anschuldigungen und Vorwürfe in konstruktive Lösungsvorschläge umwandeln kannst.



KONFLIKTE UM DAS INTERNETMARKETING DER FIRMA BRENDL GesmbH

V01 | Folge 77 | 13:04

Josef Brendl bespricht mit seinem Sohn, wie dieser nach Abschluss seines Studiums in die Führungsetage der Firma einsteigen kann. Sohn Max Brendl kommt sehr gerne. Doch er hat einen unerwarteten Vorschlag für seinen Vater. Er möchte Internetmarketing einführen. Der Vater kann sich nicht vorstellen, wie das mit technischen Produkten funktionieren kann. Doch er gibt dem Sohn eine Chance. Der meistert sein Vorhaben mit Bravour. Und das sogar in zweimonatiger Abwesenheit in Korsika. Der Vater wundert sich nicht schlecht, was sein Sohn mit seinem Laptop von dort aus in die Wege leitete.

Doch zuvor mussten beide die Gefahren der Konflikteskalation umschiffen. Es galt, die Konkurrenz zwischen Vater und Sohn zu vermeiden und einander anzuerkennen. Keiner fühlte sich bemüßigt, dem jeweils



anderen von oben herab zu begegnen oder Meinungsverschiedenheiten künstlich aufzublähen. Sie geben einander die verdiente Anerkennung. Der Lohn dafür ist eine hervorragende Partnerschaft zwischen Vater und Sohn im Unternehmen.



SELBSTLIEBE, EINWÄNDE UND KONFLIKTLÖSUNG



V01 | Folge 78 | 13:37

Wer gut verkaufen kann, macht eine Menge Kohle. Dieses Wissen beflügelt Verkäufer. So auch Christian Klammner. Er verkauft Sportwagen der gehobenen Klasse – und dies sehr gerne an seine betuchte Kundschaft. Doch er spürt auch immer wieder Vorurteile und damit innere Konflikte, wenn er an diese Menschen denkt. Das verstärkt sich, wenn solche Kunden sich auch genauso verhalten, wie der Verkäufer sie einschätzt.

Seine erste Arbeit besteht daher darin, seinen inneren Konflikt zu lösen, seine Vorurteile zu erkennen und zu überwinden und diesen Menschen unbefangen zu begegnen. Erst dann schafft er es, sein Methodenwissen als Verkäufer einsetzen zu können. Die Konfliktstufe der Polarisation beginnt also nicht erst mit dem Auftreten einer anderen Person, sondern mit den eigenen unvoreteilhaften Konzepten im Kopf.



Belässt man diese unerkannt und unbearbeitet, kommt es schnell zu Konflikten, sobald sich andere Menschen dazugesellen. Doch Christian Klammner macht seine Sache gut.

MITARBEITER SUCHEN DAS GESPRÄCH MIT IHREM SENIOR-CHEF JOSEF BRENDL

V01 | Folge 79 | 11:19

Herr Sulzer, der Leiter des Verkaufsdienstes, klopft an die Türe bei Senior-Chef Josef Brendl. Er erkennt einige Veränderungen, seit Max Brendl aktiv im Unternehmen mitarbeitet. Er versteht nicht, was genau hier vor sich geht. Obwohl Max Brendl relativ wenig zu sehen ist, steigen die Verkäufe rapide an. Wird sich hier für ihn und andere Mitarbeiter etwas verändern? Er nimmt allen Mut zusammen und wendet sich an seinen Chef.

Gemeinsam erklären nun Vater und Sohn, dass Max Brendl mit den Methoden des Internets arbeitet. So steigerte er die Verkäufe vor Ort sogar ohne Kaltakquise und von jedem beliebigen Ort der Welt aus. Das interessierte auch Herrn Sulzer. Die Arbeit im Haus wird nicht weniger, aber anspruchsvoller, erkennt er. Er nimmt allen Mut zusammen und fragt an, ob auch er einen Teil der Zeit so von zu Hause aus arbeiten kann.



Fürs Erste sagen ihm die beiden Chefs 15 Prozent der Zeit für sein Homeoffice zu. Alle sind zufrieden.

Wie haben sie das geschafft? Die Situation sah für Herrn Sulzer eher bedrohlich aus. Auch er musste Hindernisse im Kopf – seine Ängste vor Veränderungen – überwinden und persönlich bei seinen Chefs vorsprechen. Wer sich seinen Ängsten stellt, bekommt sie in den Griff und erreicht meistens zufriedenstellende Ergebnisse. Lösungen statt Ängste und Konflikte ist die Devise.

TATEN STATT WORTE



V01 | Folge 80 | 10:05

Gespräche führen zu nichts, ist in der dritten Eskalationsstufe von Konflikten die tiefste Überzeugung. Die Parteien trauen einander nicht mehr über den Weg. Man fühlt sich vom anderen behindert, möchte frei agieren und weiß doch, dass es zu allermeist nur gemeinsam weitergehen kann. Hier lernst du das Ehepaar Susanne und Hans kennen. Auch sie befinden sich in einer solchen Krise. Als die Frau den Mann schließlich vor vollendete Tatsachen stellt, ändert sich die Situation gravierend. Nach tagelanger Stille beschließen sie, doch wieder miteinander zu sprechen. Dieser Entschluss führt zu weiteren Gesprächen und schließlich zu einem interessanten Neubeginn.

In dieser Folge erfährst du, wie ein Konflikt in diese Eskalationsstufe hineingerät und wie man gemeinsam herausfinden kann. Natürlich geht es auch hier wieder darum, sich zuerst selbst wertzuschätzen. Diese Achtung sich selbst gegenüber bildet die Basis für Liebe zu anderen. Daher darf sie niemals verloren gehen.



WELCHE ABTEILUNG HAT HIER DEN KONFLIKT IN DIE HÖHE GETRIEBEN?



V01 | Folge 81 | 16:07

Wenn der Kunde einen Abnahmeprüfer zu seinem Lieferanten entsendet, damit dieser die fertigestellte Ware überprüft, bevor sie versendet wird, liegt Spannung in der Luft. Es handelt sich meistens um teure Ware, man möchte möglichst keine Beanstandung. Umso schlimmer, wenn sie dann kommt – und noch dazu berechtigt.

Das passiert meistens dann, wenn die verschiedenen Fachabteilungen nicht wertschätzend und ausreichend miteinander kommunizieren. Wenn man eine Abteilung sozusagen ausschließt, hat das meistens weitreichende Folgen.

Doch wer hat diese misslungene Kommunikation verschuldet? Halt, das ist die falsche Frage. Die

richtigen Fragen lauten: Wie können wir sofort den Schaden minimieren? Wie werden wir verhindern, dass uns das nochmals passiert?

Dafür müssen dann doch die verdrängten Aversionen angesprochen und ausgeräumt werden. Durchaus mithilfe eines externen Moderators. So gelingt das schneller, wertschätzender und damit auch kostensparender. Diese Mühe lohnt: Danach funktioniert die Zusammenarbeit reibungsloser und der Kunde erhält tatsächlich, was er bestellt hat. Die Beteiligten lernen dabei meist auch, ihre Meinungsverschiedenheiten konstruktiv zu nützen.

TATEN STATT WORTE BEI DER SICHERHEITS- KONTROLLE



V01 | Folge 82 | 07:32

Ein Tag, zwei verschiedene Flughäfen, längere Wartezeiten. Ich war müde und unkonzentriert bei der Sicherheitskontrolle am Frankfurter Flughafen.

Schnell befand ich mich in einer Situation, die Stress bei mir auslöste. Ich beging Fehler und sah mich bald strengen Verhaltensmaßregeln gegenüber. Mit Worten war hier nichts zu gewinnen. Also setzte ich eine Tat. Leider habe ich mir damit selbst geschadet. Wie konnte ich nur das eisgekühlte Getränk so schnell durch meinen Hals jagen, nur um es nicht zurücklassen zu müssen? Mein Hals hat sich mit einigen Schmerzen während der nächsten drei Tage gerächt.

Aber ich habe eine wichtige Erkenntnis gewonnen. Nur weil ich vergessen hatte, mich selbst ausreichend wertzuschätzen, konnte ich mich derart ungeschickt



verhalten. Wer sich selbst liebt, macht seine Emotionen nicht vom Verhalten anderer abhängig. Wäre ich in mir selbst gefestigt gewesen, wäre es mir ein Leichtes gewesen, voller Dankbarkeit auf meine Situation zu schauen, einfach freundlich zu reagieren und gute Stimmung zu erzeugen.

TATEN STATT WORTE IM COACHING



V01 | Folge 83 | 11:11

Ein Kunde erzählte mir von dem Coach, der mein Vorgänger war.

Dieser Coach trägt einen bekannten Namen, wirkt ausgesprochen selbstbewusst und im ersten Augenblick auch kompetent. Darum nahm mein Kunde damals eine Flugreise zu ihm auf sich.

Der Coach behandelte ihn hochnäsiger und legte viel Wert auf Äußerlichkeiten, wie z. B. ein hochpreisiges Auto. Anders würde er sich nie in der Stadt zeigen, betonte er. Und dann legte er los. Er erklärte Herrn Brenner genau, in welchem Bereich er sich selbstständig machen solle, wie viele Mitarbeitende er benötigen würde und dass ein teures Büro in bester Lage unumgänglich sei. Herrn Brenner gefiel dieses Vorgehen überhaupt nicht. Er wollte sich in einem Bereich selbstständig machen, den es erst noch herauszufinden galt. Doch der Coach wollte keine andere Idee akzeptieren. Stattdessen gab



er ihm eine umfangreiche Hausaufgabe. Herr Brenner erledigte diese tapfer bis zum vereinbarten Telefoncoaching. Während des Telefoncoachings berichtete der Coach zwanzig Minuten lang während einer Autofahrt, wie gut er soeben einen Großkunden beraten hatte. Herrn Brenner ließ er mehr oder weniger im Regen stehen.

Der setzte daraufhin eine Tat. Welche das genau war, hörst du hier.

ICH UND MEIN IMAGE



V01 | Folge 84 | 12:33

In der vierten Eskalationsstufe von Konflikten geht es den Beteiligten darum, das eigene Image zu wahren oder zu vergrößern, wenn möglich auf Kosten des anderen. Doch wer damit beschäftigt ist, das Image des anderen schlechtzureden, bindet seine Kräfte, die er doch so dringend zur Lösung seines Problems bräuchte.

Dabei übersehen die Streitparteien, dass sie sich mit ihrer Verhärtung dem anderen gegenüber selbst fesseln. Wer den anderen auf ein bestimmtes Verhalten festlegt und sogar durch sein eigenes Verhalten dabei bestärkt, muss zwangsläufig den Gegenpart einnehmen, auch wenn das längst unbequem geworden ist.

Höre hier Beispielfälle aus dem privaten und beruflichen Bereich. Anhand eines Musterbeispiels erfährst du eine Lösung, persönliche Angriffe elegant zu parieren.

WER KÄMPFT HIER UND WER LÄSST KÄMPFEN?

V01 | Folge 85 | 13:47

Ein Qualitätsmanager behinderte den neuen Umweltmanager nach Kräften. Hier hörst du, wie dieser Konflikt entstanden ist, wo die eigentliche Wurzel lag und wie er sich weiter fortgepflanzt hat. Auch die persönlichen Anteile der beiden Männer spielen eine entscheidende Rolle. Natürlich ging es dabei darum, wer hier mehr Macht besitzt und wer wem unterstellt ist.

Aus Angst um das eigene Image werden häufig, so wie in diesem Fall, Symbiosen und Allianzen gebildet. Wie das vor sich geht und warum diese schneller zerfallen, oft schneller, als sie sich gebildet haben, hörst du in dieser Folge



DREI WEGE UM KONFLIKTE IN DER VIERTEN ESKALATIONSSTUFE ZU ENTSCHÄRFEN

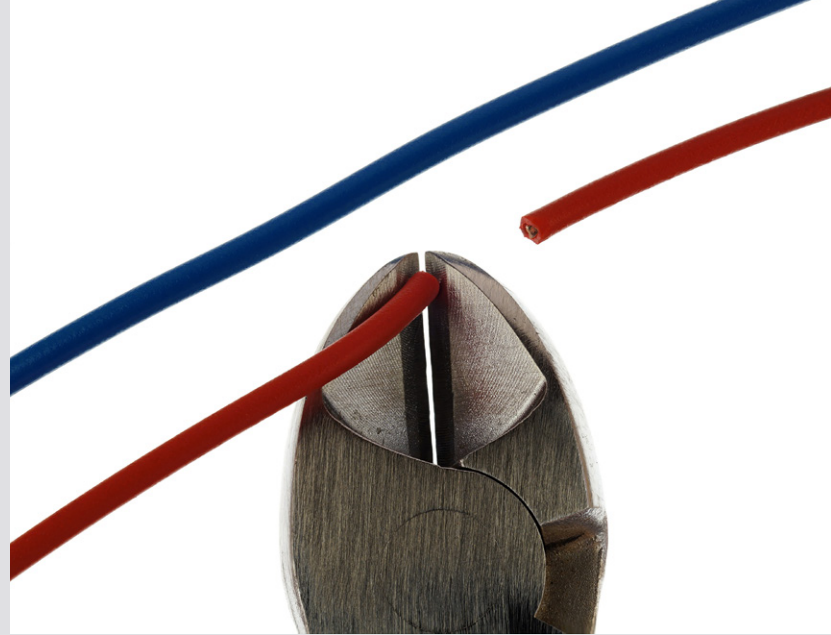
V01 | Folge 86 | 09:50

Möchtest auch du gerne wissen, wie man es in manchen Unternehmen trotz heftiger Konflikte und Querelen immer noch schafft, die Kunden zufriedenzustellen? Hier erfährst du, wie das in einem Unternehmen möglich war, obwohl einigen Beteiligten das eigene Image wichtiger war als die Arbeit für die Sache, für das Ziel.

Koalitionen haben dabei eine wesentliche Rolle gespielt. Koalitionen gegen „die andere Partei“ führen zum Vertiefen von Zerwürfnissen. Die Kraft wird in das Bekämpfen der anderen Meinungen investiert.

Koalitionen für das Erreichen von gemeinsamen Zielen entwickeln sich tragfähig. Hier kann jeder alle Kräfte einsetzen, um für eine Sache einzutreten. Bei intensiven Arbeitssitzungen darf und soll es sachlich heiß hergehen, doch persönliche Angriffe werden sofort als solche erkannt und abgestellt.

78



Wesentliche Voraussetzungen, um auch in dieser Stufe des Konfliktes noch deeskalierend eingreifen zu können, sind das Erkennen der eigenen Lebensaufgabe, das Einsetzen aller Kräfte für diese Aufgabe und das Zusammenarbeiten mit Gleichgesinnten in Koalitionen für das Erreichen von gemeinsamen Zielen.



WIE GESICHTSVERLUST ZUSTANDE KOMMT UND WELCHE GEFAHRENZEICHEN DU RECHTZEITIG ERKENNEN KANNST



V01 | Folge 87 | 17:05

In der fünften Eskalationsstufe von Konflikten verschiebt sich die Wahrnehmung nochmals heftig. Man empfindet die eigene Anschauung und die eigene Partei als „engelhaft“ und alle anderen als „teuflisch“.

Konfliktpartner sehen nicht mehr einzelne Taten des anderen, sondern verteufeln den ganzen Menschen. Je weniger eine Konfliktpartei bisher gegengesteuert hat, umso mehr wird sie jetzt verteufelt. Es ist keinerlei Vertrauen mehr vorhanden. Man erwartet von den anderen nur Negatives.

Die Konflikte werden ab jetzt ideologisiert. Es klingt schließlich wesentlich edler, einen Religionskrieg zu führen, als einen Befreiungskrieg oder einen Krieg um territoriale Eroberungen.

Hier hörst du zwei Beispiele aus der Erfahrung von Rechtsanwälten mit Ehescheidungsprozessen.

Die Imagebeschädigung des anderen steht im Vordergrund. Der Gegner wird so lange gereizt, bis er oder sie zu einem Machtmittel greift und damit von selbst „das wahre Gesicht“ zeigt.

Man gewinnt den Eindruck, dass häufig die Boshafteren den Kampf gewinnen und ihre Gegner vernichtend schlagen. Doch längerfristig wendet sich das Blatt oft.

Hier erfährst du, wie du solchen Konflikt-Eskalationen vorbeugen und dabei psychisch wachsen kannst.

SCHWEIGEN ODER FRAGEN BEI DROHENDEM GESICHTSVERLUST



V01 | Folge 88 | 09:05

Befürchteter oder tatsächlicher Gesichtsverlust – das ist oft die Frage.

Im Verkauf erweisen sich diesbezügliche Fehleinschätzungen als teuer. Man gibt nach, wo man doch klüger Preisverhandlungen führen sollte. Der Ruf, jemand zu sein, der schnell nachgibt, wenn es um etwas geht, ist oft der herbere Gesichtsverlust und birgt durchaus auch finanzielle Nachteile.

Auch unser Alltag birgt Gefahren. Haben wir als Kinder noch bewusst „Stille Post“ gespielt, nehmen Erwachsene oft Gesagtes für Wahres, ohne es zu hinterfragen. Wenn es sich dabei um Mitteilungen über Personen handelt, ist besondere Vorsicht geboten. Schnell entsteht so eine Gerüchteküche auf Kosten einer Person, die durchaus zu Gesichtsverlust für diesen Menschen führen kann.

Auch Mobbing gehört in diese Kategorie. Schnell erzählt da jemand seinem Chef eine unwahre Geschichte über einen anderen Mitarbeiter. Gut, wenn der Chef die Sache selbst überprüft, wie in unserem Beispiel in der Sendung.

Um Gerüchten und Falschmeldungen nicht aufzusitzen, bewährt es sich, alles, was man aus solchen Aussagen nicht überprüfen kann, genau zu hinterfragen.

Welche Erlebnisse kennst du mit Angst vor Gesichtsverlust, mit Gerüchteküchen oder gar Mobbing?

FÜNF GRÜNDE, WARUM DICH DIE ARBEITSMEDITATION STÄRKT

V01 | Folge 89 | 07:03

Der Weg in die eigene Mitte ist oft weiter, als man denkt. Viele eigene Gedanken lenken ab. Andere Menschen lenken ab. Vor allem in Konflikten und Krisen ist es schwer, zu seiner eigenen Mitte und der darin liegenden Kraft zu finden. Doch wie alles im Leben ist auch das „nur“ eine Sache der Übung. Eigentlich ganz einfach, man muss es „nur“ regelmäßig tun. Wer sich dazu aufrafft, erhält einen großen Gewinn.

Wer auch in herausfordernden Situationen ganz in seine eigene Kraft gehen kann, schöpft aus einer stärkenden Quelle. Das ist vor allem in Konfliktsituationen ausgesprochen hilfreich.



WIE IRRATIONAL IST DIE ANGST VOR GESICHTSVERLUST?



V01 | Folge 90 | 08:24

Unser Gesicht ist uns heilig. Verletzungen in diesem Bereich empfinden wir als besonders unangenehm, egal, ob körperlich oder im übertragenen Sinn.

Doch die Angst vor Gesichtsverlust kann auch irrational sein.

Richard Branson scheint diese Angst nicht zu kennen. Wenn ihn eine Arbeit nicht mehr freut, lässt er sie bleiben. Solange sie ihn freut, zieht er sie mit voller Begeisterung durch – und das sehr erfolgreich.

Wie viele Warnungen vor zu viel Risiko hast du bereits bekommen? Welchen Einfluss hatten diese warnenden Stimmen auf dich? Wie sehr fürchtest du Niederlagen?

Richard Branson fürchtet sie nicht. Er denkt in großen Dimensionen und riskiert viel. Natürlich hatte er

dadurch auch schon bedeutende Niederlagen und war sogar schon einmal pleite. Mit Gesichtsverlust hat er solche Situationen nicht in Zusammenhang gebracht. Eher mit einem neuen Beginn interessanter Geschäftsideen und Aufgaben.

Eine Podcast-Hörerin hatte sich früher über das Verhalten einer Kollegin sehr geärgert, aber sich kaum zu helfen gewusst. Jetzt geht sie hin, stellt ihr eine Frage und fordert die Korrektur des Verhaltens ein. Danach verstehen sich beide besser als zuvor.

WIE ACHTSAM GEHST DU MIT DIR SELBST UM?



V01 | Folge 91 | 09:09

Babys und kleine Kinder zeigen uns ihre Gefühle deutlich und lassen diese einfach kommen und wieder gehen. Doch wie verhalten wir Erwachsene uns?

Die meisten Erwachsenen wissen zumeist gar nicht, wie sie sich fühlen. Und wenn sie es dann doch erkennen, wollen sie diese Gefühle nicht mehr loslassen.

Hier hörst du eine einfache Achtsamkeitsübung. Damit übst du dich darin, deine Gefühle zu erkennen, sie zu benennen und sie dann auch wieder vorbeiziehen zu lassen.

Wenn du darin immer besser wirst, fällt es dir auch leichter, die Gefühle anderer Menschen wahrzunehmen, zu erkennen und nicht zu bewerten. Das erleichtert dir den Umgang mit dir selbst und anderen ungemein.



WEN BINDEN DROHSTRATEGIEN WIRKLICH?



V01 | Folge 92 | 10:57

Wie schnell spricht jemand Drohungen aus? Wen binden diese dann mehr, die drohende Person oder die bedrohte?

Das kann man vorher oft nur schwer abschätzen. Wenn erst einmal fundamentale Werte gefährdet erscheinen, die Streitpunkte immer starrer werden und wenig Zeit bleibt für Entscheidungsalternativen, steigt der Stresspegel und somit bei so manchem die Bereitschaft, zu drohen.

Diesmal sehen wir uns das anhand eines Beispiels aus dem Familienleben an. In diesem Kontext empfindet es die Mutter als schwierig, so in sich selbst zu ruhen, dass sie dadurch vom Verhalten ihrer kleinen Tochter unabhängig ist. Das erschwert es ihr, Ruhe und Kraft aus ihrer Zufriedenheit mit sich selbst und ihrem Tun zu schöpfen. Sie wollte die Zustimmung von außen, das bedeutet in diesem Fall die Zustimmung ihrer kleinen Tochter.

84



Wo ist dir die Zustimmung anderer Menschen emotional wichtiger, in der Familie oder im beruflichen Kontext? In welchem Umfeld bist du leichter emotional verletzbar? Wie siehst du das?

WER GEWINNT MIT DROHSTRATEGIEN IM BERUF?



V01 | Folge 93 | 16:35

Bist du dir bewusst, wo Drohstrategien überall auftreten?

Wer in Verhandlungen unter Druck gesetzt wird und dennoch weiter verhandelt, schließt oft unvorteilhaft ab. Besser ist es, sich erst einmal eine Atempause zu verschaffen und dann von einer Basis der Gelassenheit aus zu arbeiten.

Drohende Kunden können durchaus Angst auslösend wirken. Hier kann man viel Geld und Image verlieren. Kunden nicht sinnlos nachzugeben und dabei darauf zu achten, dass niemand sein Gesicht verliert, führt oft zu guten Geschäften für beide Seiten, wenn auch manchmal etwas zeitverzögert.

Was veranlasst Menschen, zu drohen? Ihre Win-lose-Einstellung. Wer meint, es könne nur eine Partei gewinnen, will den Sieg häufig mit Drohstrategien an sich reißen. Wenn dann noch die Lust an Machtspielen dazukommt, bedarf es einer in sich gefestigten „Gegenseite“.

Nur wer in sich selbst ruht, erarbeitet gemeinsam die besten Lösungen.

Das haben auch schon viele Führungskräfte erkannt, die ihre Mitarbeitenden nicht mehr unter Druck setzen, sondern sie fördern, begeistern und hohe Ziele setzen. Begeisterte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bringen wesentlich bessere Ergebnisse als durch Druck eingeschüchterte oder verärgerte.



WIE SICH DROHUNGEN IM GESELLSCHAFTSPOLITISCHEN UMFELD AUSWIRKEN

V01 | Folge 94 | 08:46

Was haben Kollektivvertragsverhandlungen mit anschließendem Streik mit dem Streit um das Bildungssystem gemeinsam? Und wie schaffen es die beiden Reformpartner in der Steiermark, gemeinsam an den Zielen und Aufgaben für das Land zu arbeiten?

In den ersten beiden Fällen geht es um das Verteidigen fundamentaler Werte, um starre Streitpunkte, eine knappe Zeit und vermeintlich komplementäre Beziehungen, in denen jede Partei glaubt, ohne die andere zum Ziel kommen zu können. Im Fall der Reformpartnerschaft arbeitet man gemeinsam. Hier bemüht man sich statt der komplementären Arbeitsbeziehung um eine synergetische, weil man weiß, dass tragfähige Lösungen am besten gemeinsam erarbeitet werden.



WAS DEINER TEAMARBEIT ZU GROSSEN ERFOLGEN VERHILFT – AM BEISPIEL DES EUROVISION SONG CONTEST

V01 | Folge 95 | 07:57

Ein gemeinsamer Fernsehabend zum 60. Eurovision Song Contest verhalf mir und meinen Freunden zu unerwarteten Erkenntnissen für unsere eigene Arbeit.

Meine Freunde sind ein Entwicklungstechniker, eine Verkäuferin im Außendienst, ein Qualitätsbeauftragter, ein Leiter für Versand und Logistik und ein Einkaufsverantwortlicher – also eine bunt gemischte Gruppe.

Wir fragten uns nach der Sendung: Wer war hier wirklich der Star: der schwedische Sieger, Conchita Wurst oder die wunderbare Bühne des 60. Eurovision Song Contest, die immerhin ins Guinness-Buch der Rekorde kommt?

Wir konnten uns nicht entscheiden. Alle direkt sichtbaren Menschen und ihre Leistungen fallen natürlich ins Auge. Es ist aber auch klar, dass ohne die Vielzahl an Menschen, die ihre Arbeit weniger deutlich

sichtbar verrichten, eine solche Show unmöglich wäre. Denken wir an den technischen Umbau der Stadthalle, der es Conchita ermöglichte, quer durch die Stadthalle zu fliegen, die Medienvertreter, die 800 Volunteers, die Verantwortlichen für Sound, Logistik und Qualitätskontrolle?

Eine klare Erkenntnis teilten wir alle: Ohne die Zusammenarbeit unterschiedlichster Menschen funktioniert nichts – das gilt für jedes Unternehmen genauso wie für den Song Contest.

Geben wir einander in unserem Alltag doch viel mehr Anerkennung für die vielfältige Arbeit, die ein jeder von uns leistet. Das spart Zeit und Nerven, bringt Freude für die Mitarbeitenden und Kunden und stiftet Nutzen für das Unternehmen.



WARUM DER WEG VON DROHUNGEN ZU BEGRENZTEN VERNICHTUNGSSCHLÄGEN OFT NUR KURZ IST

V01 | Folge 96 | 10:48

Wie sich die Wahrnehmung in der siebten Stufe der Eskalation von Konflikten verändert:

Das eigene Sicherheitsgefühl wird erschüttert; man traut dem anderen alles zu, nur nichts Gutes; es zählt nur noch die eigene Existenzsicherung; die gegnerische Partei wird nur als hinderlicher Faktor gesehen – solange dieser Gegner besteht, bleibt auch mein Problem bestehen. Der Gegner wird nicht als Mensch gesehen, sondern als gefühlloses Objekt – ohne jeden humanen Wert.

Motivation und Einstellung: Man fühlt sich vom Gegner so sehr behindert, dass man sich selbst dadurch als ohnmächtig erlebt, das Sachproblem weiterzubringen. Daher fügt man ihm in denjenigen Bereichen



und Kompetenzen Schaden zu, mit denen er seinerseits Schaden anrichten könnte.

Ziel: die Entmachtung des Gegners

Entschärfung des Konflikts: Diese ist meistens nur noch mit einem guten Vermittler möglich. Nur sehr stabile Persönlichkeiten, die ihr eigenes Gefühl der Existenzbedrohung bedacht zur Seite stellen können und noch in der Lage sind, den anderen ungetrübt wahrzunehmen, haben Chancen, hier den Konflikt selbst sinnvoll zu deeskalieren.

Beispiele solcher Konfliktaustragungen in Organisationen sind hier zu hören. Dabei geht es auch um die Rolle der Presse in Konflikten.

BEGRENZTE VERNICHTUNGS- SCHLÄGE BEI KONFLIKTEN IM PRIVATEN BEREICH

V01 | Folge 97 | 08:44

Hier beginnen wir mit einem relativ kleinen Konfliktgeschehen, wo man die Nerven noch leicht bewahren kann.

Im Beispiel danach treten ernsthafte Gefahren auf, weil sich ein Mann mit seiner Situation als fünffacher Familienvater und Ehemann völlig überfordert fühlt. Hier muss das Gericht als Entscheidungsinstanz eingreifen. Die Beteiligten müssen ihre eigene diesbezügliche Macht diesem Beschluss der Schiedsstelle unterordnen.

In dieser Stufe des Konfliktgeschehens glauben die Beteiligten nicht mehr daran, dass eine Partei siegreich den Konflikt beenden kann. Sie gehen beide davon aus, gemeinsam zu verlieren. Es gibt hier nichts mehr zu gewinnen. Die Emotionen nehmen überhand.



BEGRENZTE VERNICHTUNGSSCHLÄGE GEGEN SICH SELBST



V01 | Folge 98 | 16:37

Begrenzte Vernichtungsanschlüsse zwischen Nationen lösen das Kriegsrecht aus. Begrenzte Vernichtungsschläge gegen sich selbst bemerken Menschen oft erst recht spät. Wie kann es dazu kommen?

Die eingeschränkte Wahrnehmung spielt auch hier ihre Rolle. Sie wird zum Vorurteil.

Wie sehen begrenzte Vernichtungsanschlüsse gegen einen selbst aus? Menschen führen sich von den falschen Sachen viel zu viel zu, beispielsweise ungesunde Naschereien, Zigaretten, viel Fleisch, zu viel Alkohol, zu viele sitzende Tätigkeiten.

Die eingeschränkte Wahrnehmung zeigt sich hier als Vorurteil. Es geht eben nicht anders. Man hat keine Zeit für Bewegung, die sowieso müde macht. Gesunde Kost schmeckt nicht.

Höre hier, wie du selbstschädigende Gewohnheiten überlisten kannst und auf diese Weise zu viel mehr Genuss und Lebensfreude kommst. Deine Beweglichkeit bereitet dir dann ebenso viel Freude wie dein Aussehen.

Deine Motivation zum Handeln besteht dann in liebevollem Umgang mit dir selbst. So kannst du lange fit und glücklich dein Leben genießen.

Die Kommunikation mit dir selbst lässt dich aufhorchen. Sprichst du liebevoll zu dir selbst oder achtest du dich und deine Bedürfnisse nach gesundem Wohlergehen mit dem Genießen deiner Hobbys zu wenig? Du wirst es bald immer besser mit dir meinen, wenn du dich entsprechend beobachtest.

SO RETTEST DU DICH MIT ESS-MEDITATION VOR SO MANCHEM BEGRENZTEN VERNICHTUNGSANSCHLAG

V01 | Folge 99 | 09:07

Manche Menschen machen sich kaum Gedanken darüber, was sie so alles essen und trinken. Beides ist jedoch wichtig für unsere Gesundheit. Ungesundes Essen kommt begrenzten Vernichtungsanschlägen auf unseren Körper gleich.

Deine Gesundheit ist mir wichtig. Daher mache ich dich heute mit einer Ess-Meditation bekannt. Du wirst es erleben: Achtsames Essen wirkt sich auf dein Wohlbefinden und auf deine Gesundheit äußerst positiv aus. Sogar Geschäftsessen bringen mehr Erfolg, wenn man zuerst einmal gemeinsam bedächtig die guten Speisen genießt und sich erst danach den geschäftlichen Angelegenheiten widmet.



WIE ANGRIFF AUF DIE ZENTREN DER MACHT ENTSTEHT

V01 | Folge 100 | 07:21

In der achten Stufe der Konflikteskalation, der Zersplitterung, will man den Gegner zerstören, um selbst an der Macht zu bleiben.

Die Macht- und Existenzgrundlage der Gegner soll möglichst vernichtet und die Führungsspitze von der Hintermannschaft abgetrennt werden.

Beispiele: Skandalgeschichten über die Führungsspitze der Gewerkschaft sollen das Vertrauen ihrer eigenen Leute zerstören. Als Rache treiben die Gewerkschaftsfunktionäre einen Keil zwischen die Geschäftsführung und die Aktionäre.

Die Vertrauenswürdigkeit wird also zerstört, wo immer möglich. Es zählt längst nicht mehr der eigene Gewinn, sondern der Schaden für den Gegner.



Erich Fromm beobachtete in seinen Studien bei gewaltbereiten Menschen das Zunehmen der Bewunderung von Zerstörungsmaschinen, Geschwindigkeit und Megagewalt.

Aus eigener Kraft kommen die Konfliktparteien hier nicht mehr heraus.

Ausblick: Die nächste Folge zeigt die Lösung durch eine Drittpartei.

WER ZERSPLITTERT UNTERNEHMEN?



V01 | Folge 101 | 13:45

In der achten Stufe der Konflikteskalation schaffen die Beteiligten den Ausstieg aus dem Kampf nicht mehr alleine. Hilfe durch eine Drittpartei wird notwendig.

Solche Situationen passieren nicht nur in der Welt-politik, sondern auch im Unternehmensalltag. Sie entstehen schleichend nach und nach.

Wie Drittparteien arbeiten:

Sie stellen sich vor, klären ab, wer der Auftrag-geber ist und welches Ziel angestrebt wird. Sie bauen Vertrauen bei den Beteiligten und Betroffenen auf und verschaffen sich Orientierung.

Sie wenden spezielle Konfliktstrategien an. Dabei ist der Aufbau der Selbstheilungskräfte der beteiligten und betroffenen Personen das zentrale Thema. Ein Schieds-spruch alleine wäre keine Garantie dafür, dass der Konflikt nicht weiter schwelt.

Die Konsolidierungsphase verhilft den Parteien, wieder zu sich selbst und zueinander zu finden.

In diesem Beispiel schwelte der Konflikt sowohl orga-nisationsbedingt als auch aufgrund der betroffenen Personen. Beide Konfliktherde mussten gesehen und geheilt werden. Die gesamte Gruppe half hier mit.

Ein Beispiel, wie man mit einer Organisationsaufstellung helfen kann, hörst du hier.

MIT KONFLIKTEN GEMEINSAM IN DEN ABGRUND?



V01 | Folge 102 | 11:43

In der neunten Eskalationsstufe nach Friedrich Glasl verschärft sich ein Konflikt bis zum bitteren Ende.

Wie unaufhaltsam ist der gemeinsame Weg in den Abgrund? Gibt es hier noch ein Zurück? Wie kann es so weit kommen?

Die Wahrnehmungsfähigkeit der Konfliktparteien ist mehr als geschwächt. Der jeweils andere wird nur noch als Feind wahrgenommen, sogar dann, wenn er oder sie doch noch einlenken möchte. Es wird der Alleingang angestrebt. Man sieht hier auch keine Möglichkeit der gegenseitigen Beeinflussung mehr. Sachorientierung und Wertschätzung sind längst verloren gegangen. Der Stresspegel steigt an.

Gesellschaftliche Normen und Gesetze werden missachtet. Menschen aus dem sozialen Umfeld wundern sich mitunter, dass plötzlich jemand ausrastet.



Was führt eine Person zu einem Selbstmordattentat oder ähnlichen vernichtenden Handlungen? Wer meint, zu wenig Wertschätzung durch andere zu erfahren, oder wer sehr viel mehr Anerkennung durch andere braucht, wird in einem bestimmten Umfeld zum religiösen Krieger.

Die Geschichte von den zwei Wölfen, die der alte Cherokee-Indianer seinem Enkel erzählte, zeigt den Weg in diese Richtung. Hör sie dir an.

WOHIN MIT DEN EMOTIONEN?



V01 | Folge 103 | 10:27

Zur Entstehung von Emotionen: Ein Baby hat noch Urvertrauen. Es wird versorgt und bekommt auch den Zuspruch, den es braucht. Doch eines Tages, wenn es etwas größer ist, passiert es, dass andere etwas haben, das man selbst gerne hätte. Hier beginnen die ersten Kämpfe. Muss das eine Kind seine Sachen hergeben, nur weil das andere stärker ist?

In der Sandkiste geht es weiter: Wer bekommt den erwünschten Platz, wer darf ungestört spielen? Wer behindert andere? Oft beruhigt sich alles wieder schnell, die Kinder finden selbst eine Regelung. Ein erwachsener Unterstützer ist aber doch wichtig: Sind beide nachher zufrieden oder gibt es einen Gewinner und einen Verlierer? Wie geht es beiden nachher, was muss noch besprochen und aufgearbeitet werden?

Wer häufig verliert und das nicht gut aufarbeiten kann, beginnt, sich immer mehr zurückzuziehen, um weitere Ärgernisse zu vermeiden. Wer sich „mit der Schaufel“ durchsetzt, meint, dass es so in Ordnung ist. Spricht niemand mit ihm darüber, behält er dieses Verhalten bei und wird so zum erwachsenen „Schaufelträger“.

In beiden Fällen liegt Angst zugrunde. Der „Schaufelträger“ wird nach Kräften versuchen, andere bei ihren Vorhaben zu behindern. Wenn andere schaffen, wovor er sich selbst fürchtet, wäre das eine Niederlage für ihn.

Wie können sowohl Resignierte als auch Schaufelträger ihre zerstörerische Angst reduzieren? Ein Weiser gibt Antwort. Hör sie dir in dieser Folge an.

IN DREI SCHRITTEN VOM TIEFPUNKT ZUM NEUSTART



V01 | Folge 104 | 15:26

Herrn Wallner wird mit 58 Jahren gekündigt. Er war im mittleren Management tätig gewesen. Er hatte gehaut, dass sich Veränderungen im Unternehmen ankündigen. Oft hatte er Druck gespürt von seinem Chef und seinen Mitarbeitenden. Er wurde immer einsamer.

Dennoch war die erste Zeit der Arbeitslosigkeit ein gewaltiger Tiefpunkt für ihn. Plötzlich fehlte ihm die Arbeit, der Alltag war nicht mehr geregelt. Den alten Druck ersetzte ein neuer: das Schamgefühl gegenüber seinen Freunden und Bekannten sowie die Unsicherheit, wie es denn weitergehen soll.

Drei Schritte haben in eine neue Zukunft geholfen:

1. Analyse der Situation

- Welche Vorteile hat ihm die Arbeitslosigkeit gebracht?
- Was fehlt ihm jetzt?
- Was braucht er jetzt, was ist ihm wichtig?

2. Lösung

- Erkenntnis: Mehr Unsicherheit, als er in seiner Anstellung hatte, ist auch im Fall einer Selbstständigkeit nicht zu befürchten.
- Gesundheit wird zu einem wichtigen Thema für ihn.
- Gemachte Erfahrungen lassen ihn mehr und mehr einen Weg erkennen.

3. Handeln

- Er bietet Catering an, berichtet in Blogs über seine Arbeit, stellt Videofilme zu einem gesunden und wohlschmeckenden Ernährungskonzept vor und geht die ersten Schritte in Richtung Internetmarketing. Früher hatte er gar nicht gewusst, dass es das gibt, jetzt wird er bald Geld damit verdienen.

WIE DU AUFKOMMENDE UNSTIMMIGKEITEN IN GESPRÄCHEN SOFORT ENTSTÖREN KANNST



V01 | Folge 105 | 11:25

Selbst in Gesprächen mit guten Freunden glaubt der eine oder andere manchmal, sich verteidigen zu müssen. Wie gut, wenn die Antwort des jeweils anderen nicht ebenfalls Rechtfertigungen enthält. Denn dann ruhen beide nicht mehr in sich. Das Ruhen in sich selbst ist aber wichtig, um achtsam und präsent in der Situation bleiben zu können. Aus dieser Position heraus gewinnt man die notwendige Ruhe, um achtsam zuzuhören. Damit der Gesprächspartner das auch erkennen kann, wiederholt man am besten, was dieser zuvor gesagt hat.

Dabei bewähren sich Satzanfänge wie „Du glaubst also, ...“, „Dir ist wichtig, ...“ oder Ähnliches. Damit entstört man Unstimmigkeiten bereits in ihrem Entstehen.

In Unternehmen entstehen Unstimmigkeiten vor allem dann, wenn Menschen sich nicht miteinbezogen und ernst genommen fühlen. Hier hörst du ein gelungenes Beispiel, wie Unstimmigkeiten im Topmanagement in einer Moderation vor einem Veränderungsprozess bestens gemeistert wurden. Der Chef des Hauses hat erkannt, wie viel Zeit und wahrscheinlich vorprogrammierten Ärger ihm diese Moderation erspart hat.

Auch in der Politik wäre so manche Unstimmigkeit abzuwenden, würde man einander wichtige Botschaften nicht über die Medien ausrichten.

Entdecke selbst beginnende Unstimmigkeiten in deinem Umfeld und entstöre sie nach bestem Können.

WAS HABEN DIE ZAHLEN 365, 163, 50 UND 3702 GEMEINSAM?



V01 | Folge 106 | 09:14

Am 21. Juli 2015 feierte ich ein ganz besonderes Jubiläum – ein Jahr Podcast „Erfolgswissen für Mensch und Wirtschaft“.

Dazu jetzt die Zahlen: 163 Sendungen, 50 Interviewgäste und die ersten Firmenpräsentationen, 3.702 Sendeminuten, in 80 Ländern dieser Welt gehört, 85.500 Webseitenbesucher, 1,5 Mio. Seitenzugriffe.

Vielen Dank an meine treuen Podcast-Hörerinnen und -Hörer

Es ist mir wichtig, euch mit Wissen, Erfahrungen, Erlebnissen und Motivationsschüben zu versorgen. Man muss nicht persönlich und selbst in jede nur mögliche Falle tapsen.

Der Hauptschwerpunkt bei allen Sendungen liegt darin, dich bei der Entwicklung deiner Persönlichkeit zu

unterstützen. Wir wissen schließlich alle aus Erfahrung, dass Wissen alleine nicht ausreicht, man muss es auch umsetzen. Und dabei kommt dann die Persönlichkeit ins Spiel.

Die persönliche Weiterentwicklung hängt stark mit unbewussten Inhalten zusammen. Hier spielen seelische Kräfte eine wesentliche Rolle. Diese Kräfte geben ihr Wissen nur frei, wenn sie sich angesprochen fühlen. Du kannst dir leicht vorstellen, dass hier die Anrede mit „Sie“ kaum durchdringt. Die Anrede mit „du“ wird da schon viel leichter akzeptiert.

Erfolg bedeutet für mich, die eigene Bestimmung zu finden und zu leben. Das gelingt am besten, indem man sich selbst zu einer einzigartigen Persönlichkeit entwickelt und seinen eigenen Weg geht.

WIE DIESE ZWILLINGE DEINEN ERFOLG REGELRECHT TORPEDIEREN UND WAS DU DAGEGEN TUN KANNST

V01 | Folge 107 | 14:16

Hast auch du schon die tollsten Ideen gewälzt? Du hast die Fähigkeiten dazu und weißt es auch. Doch du beginnst einfach nicht.

Egal, was es ist: Dein Arbeitszimmer ausmalen, ein Buch schreiben, mehr Bewegung, das neue Marketingkonzept für deinen wichtigsten Kunden – du beginnst einfach nicht. Du hast so viele „gute Gründe“ zu warten. Man nennt das Aufschieben, auch Prokrastination genannt.

Prokrastination ist die Angst vor dem Beginn. Warum schiebst du eigentlich auf? Weil Prokrastination gemeinsam mit dem Zwillingenbruder Perfektion auftritt. Dieses Zwillingenpaar behindert dich nach Kräften. Um dieses Duo zu überwinden, brauchst du einige Tipps, um es auszutricksen.

Ein einfacher Trick, um leichter zu starten, ist, die gähnend leere Seite zu Beginn deines Buchprojektes einfach mit den Gedanken zu füllen, die dir gerade in den Sinn kommen. Manchmal ist sogar schon beim ersten Mal ein brauchbarer Gedanke dabei. Manchmal dauert es eben länger, aber die Hauptsache ist, du beginnst und kommst ins Fließen. Dasselbe gilt für den Beginn deines Marketingkonzeptes. Noch mehr Tricks hörst du in der Sendung.

Diese Tricks und das Wissen, dass nichts perfekt sein muss, es gar nicht sein kann, erleichtern dir das Starten und Beenden. Dabei wächst sogar das Ausmaß deiner Beliebtheit an. Von der Sympathie anderer kann man doch nie genug haben.

Ich wünsche dir viel Erfolg beim Anfangen und beim zu Ende bringen.



WARUM DEINE GEDANKEN SO ENTSCHEIDEND SIND FÜR DEINEN ERFOLG



V01 | Folge 108 | 10:59

Was denkst du zum Wort „Erfolg“? Was fällt dir ein zu den Worten „erfolgreiche Menschen“?

Unsere Gedanken wurden bereits sehr früh geprägt. Zum Beispiel davon, was Eltern und andere wichtige Bezugspersonen zum Thema Arbeit, Erfolg und erfolgreiche Menschen sagten, wie sie dabei aussahen und sich diesbezüglich verhielten und wie wir uns als Kind dabei fühlten. Wir haben Meinungen anderer übernommen durch das Sehen, wie sie sich verhielten, und durch das Hören, was sie sagten. Bald haben wir sie nachgeahmt. Wie hat sich das auf dein Verhalten ausgewirkt?

Es ist wichtig, uns unsere heutige Meinung zu diesen Themen bewusst zu machen. Stammt sie von unseren Altvorderen oder ist sie tatsächlich auf dem eigenen Mist gewachsen nach reiflicher Erfahrung und Entscheidung?

100



Unsere Gedanken darüber beeinflussen unsere Emotionen. Mit diesen Emotionen setzen wir Handlungen oder wir unterlassen sie. Aus diesem Geflecht von Gedanken, Emotionen und Handlungen ergeben sich unsere Resultate im Leben. Wir selbst haben also größten Einfluss auf die Ergebnisse, die wir ernten. Darüber können wir froh sein, denn wäre jemand anderes dafür zuständig, wären wir abhängig.

Hör rein, welche Resultate Galileo Galilei mit seinem Handeln erzielte, als er bewies, dass unterschiedlich schwere Gegenstände gleich schnell zu Boden fallen.

WIE GEHT GEDULD?

V01 | Folge 109 | 09:26

Ein Weg in drei Schritten

1. Ungeliebte Arbeit als solche erkennen

(auch alle damit auftretenden, ungeliebten Gefühle wie Unwilligkeit, Ärger, Aufschieberitis)

- Abstand gewinnen und entscheiden: delegieren oder selber machen
- Delegieren: wenn es jemand anderer viel besser kann
- Selber machen: wenn ich mir die Kenntnisse und Fähigkeiten aneignen möchte, die ich dazu brauche

2. WIE kann ich diese Arbeit am besten erledigen?

- Strategie entwerfen: In welchen Zeitabschnitten muss ich daran arbeiten?
- Methode erarbeiten
- Beginnen: Zeiten der Durchführung festlegen, einplanen, mich ganz dieser Arbeit widmen,
- Erkenntnisse daraus gewinnen

3. Faszination stellt sich ein – Mühsal verwandelt sich in Interesse am Ergebnis

Nehmen wir zur Verdeutlichung das Beispiel Buchhaltung. In Schritt 1 verdeutliche ich mir, ob ich die Buchhaltung gerne selber machen möchte oder nicht. Der Sinn der Buchhaltung ist mir bewusst: Ich weiß wo ich stehe, kann mich über Erfolge rechtzeitig freuen oder kostengünstiger vorgehen. In Schritt 2 lege ich fest, wie ich die Buchhaltung am besten erledigen kann – wann ich beispielsweise die Rechnungen ablege. Im 3. Schritt weiß ich, welche Berichte ich unbedingt möchte und was ich daraus erkennen kann.

Ein weiteres Beispiel ist das Lernen eines Musikinstruments. Anfangs ist es mühsam, bald faszinierend, weil man einige Melodien spielen kann. Diese Faszination bewirkt etwas Wesentliches: Geduld „geht“, weil sie nicht mehr gebraucht wird. An ihre Stelle sind Faszination und Interesse getreten.





WAS WIR MENSCHEN VON DER BAMBUSPFLANZE LERNEN KÖNNEN

V01 | Folge 110 | 06:15

Was bringt es der Bambuspflanze, dass sie drei Jahre lang in die Ausbildung und Verzweigung ihrer Wurzeln investiert? Sie wächst dann sehr schnell und ist mit ihrer Biegsamkeit den knorrigen Bäumen im Sturm äußerst überlegen. Bambus ist auch sehr nützlich, weil er vielseitig verwendbar ist.

Das Ausbauen der Wurzeln der Bambuspflanze bedeutet bei uns Menschen das Entwickeln und Weiterbilden unserer Persönlichkeit. Dazu brauchen auch wir Menschen viel Zeit und Kraft. Während wir hart an uns arbeiten, sieht kaum jemand etwas davon. So geht es uns selbst wahrscheinlich ähnlich. Man sieht nur, wenn jemand anderes „plötzlich“ Erfolg hat. Wir meinen dann, bei anderen passiert das von heute auf morgen. Dabei übersehen wir allzu leicht, wie viel auch andere für ihren Erfolg arbeiten. Nur starke Persönlichkeiten sind ihren Herausforderungen gut gewachsen.



WIE DU MEHR LEBENDIGKEIT UND LEBENSQUALITÄT IN DEIN LEBEN ZIEHST



V01 | Folge 111 | 12:22

Drei wichtige Schritte für dein Leben

Willst du am Ende deines Lebens erkennen, dass du nicht wirklich gelebt hast?

Willst du am Ende deines Lebens erkennen, dass du nicht wirklich dein eigenes Leben gelebt hast?

Mit diesen drei wichtigen Schritten kannst du das bewusst vermeiden.

Schritt 1: Mach dir deine Endlichkeit bewusst

- Bevor du jetzt erschrickst, überleg mal die Alternative: ein Leben ohne Tod. Es wäre höchstwahrscheinlich langweilig und ohne Höhepunkte.
- Mit der Endlichkeit vor Augen wird uns klar, wie wichtig es ist, jeden Moment bewusst auszukosten. Für Jammern bleibt dann keine Zeit mehr.

Schritt 2: Spurensuche

- Finde heraus, was wirklich dein Ding ist, was in dir drinnen steckt und raus will, gelebt werden will.
- Wünsche: Was möchtest du immer wieder gern tun, verkneifst es dir aber?
- Träume: Was taucht immer wieder auf? Welcher Traum beschäftigt dich nachhaltig?
- Märchen: Welche magst du? Was bedeuten die einzelnen Figuren für dich?

Schritt 3: Hebe deinen Schatz

- Lass deine Angst los vor etwaigen, vorerst einmal beunruhigenden Erkenntnissen. Solche Entdeckungen helfen dir, den Schatz, der in dir ruht, zu heben. Für dein Leben voller Lebendigkeit und Lebensqualität.

WAS BRINGT DIR ALS UNTERNEHMER MEHR: MARKETING NACH INNEN ODER NACH AUSSEN?

V01 | Folge 112 | 10:29

Natürlich geht gar nichts ohne deine Kundinnen und Kunden. Du brauchst Stammkunden und regelmäßig neue Interessenten, die gerne kaufen, was du anbietest. Dazu brauchst du also Marketing.

Wie willst du alle diese Kunden nicht nur zufriedenstellen, sondern möglichst auch begeistern? Natürlich mit deinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Interessenten und Käufer sollen ja wiederkommen und dich ihren Geschäftspartnern und Freunden weiterempfehlen. Wenn dir das nicht gelingt, sind sie schnell wieder weg. Du brauchst also die allerbesten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um dieses Ziel zu erreichen. Jetzt kommt das Marketing nach innen ins Spiel.



Solltest du Einzelunternehmer sein, benötigst du dennoch Marketing nach innen. Einem Netzwerkpartner kannst du nichts befehlen, mit dem musst du dich auf Augenhöhe einigen. Dazu ist das Wissen um Marketing in Richtung Mitarbeitende auch für dich wichtig. Woran kannst du erkennen, wie gut und gerne deine Mitarbeitenden für deine Kunden arbeiten? Darauf gibt es einfache Hinweise – in Serviceunternehmen genauso wie in Produktionsbetrieben.



DIESE VIER VORTEILE BRINGT DIR EINE GENAUE EINSCHULUNG DEINER MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

V01 | Folge 113 | 11:50

Die Erlebnisse beim Besuch im A1-Shop und bei der Ankunft in einem Hotel geben Zeugnis davon. Die Werbung für A1 verspricht viel, die Realität sieht anders aus. Auch im Hotel fühlt man sich keineswegs willkommen. Wie kommt es zu solchen Servicewüsten?

Einschulung kostet Zeit. So manche Chefs denken wahrscheinlich, die Neuen haben eine Ausbildung und sollen durch Zuschauen lernen.

Die Folgen fehlender Einschulung belasten die Unternehmen:

- Das Image beim Kunden sinkt in den Keller – nach Möglichkeit kauft er danach anderswo.
- Das bedeutet sinkende Umsätze für das Unternehmen – diese sind nicht der schlechten Konjunktur geschuldet.
- Die Mitarbeitenden haben längst innerlich gekündigt – sie fühlen sich schlecht informiert, vom Unternehmen nicht ernst genommen und vom Kunden verachtet.

Vorteile einer Einschulung der Mitarbeitenden:

- Engagierte Mitarbeitende bringen optimale Leistung. Damit beeindrucken sie die Kunden.
- Das Image des Unternehmens steigt.
- Zeitersparnis: Die Mitarbeitenden wissen, was sie zu tun haben, und können das ohne Zeitverzögerung tun. Es ist weniger Aufsicht notwendig. Die Unternehmer können sich auf ihre engagierten Leute verlassen.
- Durch mehr Verkäufe wird mehr Umsatz generiert.





SO FUNKTIONIERT DIE EINSCHULUNG GANZ BESTIMMT

V01 | Folge 114 | 10:11

Um alle Vorteile aus der Folge „Diese vier Vorteile bringt dir eine genaue Einschulung deiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“ zu erreichen – nämlich optimale Leistung auch ohne Aufsicht, Imagezuwachs, Zeitersparnis durch Kompetenz und Engagement sowie Umsatzsteigerung –, ist es wichtig, die Einschulung exakt zu planen und einzuführen.

Sechs Schritte zum Erfolg:

- Welche Tätigkeiten sind einzuschulen?
- Wie soll diese Arbeit durchgeführt werden?
- Wer beherrscht diese Arbeit bereits – und kann auch gut einschulen?
- Wie viel Zeit ist einzuplanen?
- Wer kontrolliert wie häufig die erreichten Ergebnisse?
- das „Ritterschlag“-Ritual nach vollendeter Einschulung



MIT DIESEN SIEBEN PUNKTEN GESTALTEST DU DIE BETRIEBLICHE BESCHAFFUNG WESENTLICH EFFIZIENTER



V01 | Folge 115 | 13:59

Ein-Personen-Unternehmen beachten zumeist dieselben Spielregeln wie bei privaten Einkäufen:

- Welchen Nutzen will ich erreichen?
- das Preis-Leistungs-Verhältnis beachten
- die Dauer der Lieferzeit dieses Mal und prinzipiell
- die Wartung und Entsorgung

In mittelständischen Betrieben gilt es, etwas mehr zu organisieren, da der Beschaffungsvorgang hier umfangreicher ist.

Es werden unterschiedliche Geräte, Maschinen, Materialien in größerem Umfang eingekauft. Der finanzielle Aufwand steigt. Auch Unterauftragnehmer sind hier wichtig und fallen ebenfalls in den Bereich Beschaffung.

Jetzt kommen die sieben Punkte ins Spiel:

- Was genau brauchen wir für welche Zwecke?

Hier geht es um möglichst exakte Angaben für den Einkauf: technische Daten, Erfahrungswerte mit bisherigen Geräten und Vorgängen – Wer fasst dieses Wissen der Know-how-Träger zusammen?

- das Vergleichen von Preisen und Leistung
- die Lieferzeit
- die Wartung, der Service, die Reklamationsbehandlung
- Wer prüft die bestellte Ware – der Besteller oder das Lieferunternehmen?
- Welche Kriterien gelten für Unterauftragnehmer?
- Kriterien zur Lieferantenbewertung

WERTSCHÄTZUNG GEBEN – WOFÜR?

V01 | Folge 116 | 09:53

Dieser Frage eines Bereichsleiters in einem Konzern bin ich gerne mit einem seiner Abteilungsleiter nachgegangen. Der Grund für unsere Zusammenarbeit waren Reklamationen der Kunden des Unternehmens.

Wie froh war der Abteilungsleiter schließlich, dass er sich auf meine, für ihn außergewöhnlichen Vorschläge eingelassen hat. Sein Lohn war groß. So entdeckte er eine Quelle von Wissen und Erfahrungen. Die Reklamationen sind gesunken, das Arbeitsklima verbesserte sich kräftig. Er kann entspannt seiner Arbeit nachgehen, seine Mitarbeitenden erledigen die ihre. Jetzt weiß er auch, wie er diese Quelle am Sprudeln halten kann. Er hat erkannt, dass Wertschätzung viel bringt. Die Arbeitsergebnisse haben sich ruckartig verbessert. Nacharbeitskosten und Reklamationen gibt es nur noch selten. Es lohnt sich, diese Vorschläge anzuhören.

Wie schön meine Arbeit doch immer wieder ist. Wie zeigst du anderen deine Wertschätzung?

108



WIE VIEL FÜHRUNG WÜNSCHEN SICH MENSCHEN IN UNTERNEHMEN?

V01 | Folge 117 | 13:38

Auf die Frage, ob der Chef oder die Chefin mit einem zufrieden ist, wissen nur wenige eine klare Antwort. Man überlegt dann, ob es Ermahnungen gegeben hat. Das ist eher selten der Fall. Ich fragte einen Geschäftsführer, wie zufrieden er mit seinen Leuten sei. Die Antwort war ungenau. Als wir dann genauer hingesehen haben, nach welchen Kriterien er seine Zufriedenheit bemisst, hat er nachjustiert. Außerdem wollte er dann mehr über seine Mitarbeitenden wissen. Eine Befragung nach klaren Kriterien, die wir aufgestellt hatten, brachte ein enttäuschendes Ergebnis. Er leitete einen Veränderungsprozess ein. Die nächste Bereichsleitersitzung gestaltete er sehr gehaltvoll. Er gab klare Ziele vor. Und Termine für deren Erledigung. Die Bereichsleiter erhielten nicht nur Sach-, sondern auch Führungsaufgaben. Der Führungsprozess wurde für alle Ebenen eingeleitet. Was zuerst Unsicherheit bereitete, erwies sich bald als äußerst sinnvoll. Alle machten engagiert mit. So erreichten sie nach einem Jahr ein Ergebnis, das sie vorher nicht für möglich gehalten hätten.



KONTROLLE ODER ERFOLGSHECK



V01 | Folge 118 | 12:11

Nach einer Anekdote zu Beginn der Sendefolge widmen wir uns dem Thema sinnvollen Arbeitens und dem wichtigen Anteil, den das Führen dabei einnimmt.

In dieser Episode liegt der Schwerpunkt des Führens auf dem Thema Kontrolle. Mitarbeitende und Führungskräfte wollen prinzipiell wissen, welchen Beitrag sie gemeinsam zum Erfolg leisten.

Wir haben zu diesem Zweck alle unsere Erfahrungen mit den unterschiedlichsten Unternehmen einfließen lassen und die Grundlage für einen Erfolgscheck geschaffen. Jede Führungskraft hat so die Möglichkeit, in kurzen Gesprächen mit den Mitarbeitenden zu erkennen, ob nahe an der Arbeitsvereinbarung gearbeitet wird oder ob inzwischen zielführendere Möglichkeiten gefunden wurden. Mitunter ist es auch sinnvoll, sich wieder bewusst zu machen, warum man sich für eine bestimmte Arbeitsweise entschieden hat, und nun wieder entschlossen dabei zu bleiben.



Am Beispiel der Seefracht in einem Unternehmen kannst du erkennen, wie wichtige Arbeitsschritte, die nicht allzu oft durchgeführt werden, so gestaltet werden können, dass die Ware heil in anderen Erdteilen beim Kunden ankommt. So werden kostspielige Reklamationen vermieden.

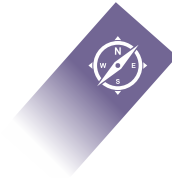
WARUM KONTROLLEN MIT DEM ERFOLGSHECK KUNDENAUFTRAG® SO ZIELFÜHREND SIND

V01 | Folge 119 | 09:47

Mitarbeitende wünschen Kontrollen ebenso sehr wie Führungskräfte. Beide Teile wollen wissen, woran sie sind und inwieweit sie ihre Kunden gerade zufriedenstellen.

Doch mitunter sind Führungskräften die Kontrollen unangenehmer als den Mitarbeitenden. Hier bieten ein paar Punkte zum gemeinsamen Bewerten Hilfe.

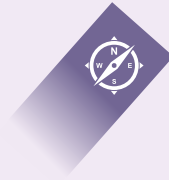
- Wurde die Arbeit nach den vereinbarten Kriterien durchgeführt?
- Nach welchem Bewertungsschema bemessen wir das Ergebnis?



Besonders wichtig ist das anschließende Gespräch mit den Mitarbeitenden – Anerkennung wo es passt, Unstimmigkeiten abklären, Fehler beheben lassen, weiteres Vorgehen vereinbaren.

So übernehmen Mitarbeiter immer mehr Verantwortung für ihre Aufgaben. Bei auftretenden Problemen wenden sie sich vertrauensvoll an ihre Führungskräfte. Diese Begegnungen auf Augenhöhe lassen alle Beteiligten fachlich und persönlich wachsen, die Gespräche verlaufen ehrlich und das Arbeitsklima wird produktiv.

QUALITÄT IM ORIENT



V01 | Folge 120 | 07:38

Diese Geschichte spielte vor einigen Hundert Jahren.

Ein Sultan wünschte sich mehr Planung und Ordnung. Dafür sollte sein Großwesir sorgen.

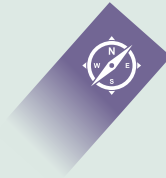
Dieser verfasste daraufhin ein dickes Buch mit vielen Regeln für jeden einzelnen Bediensteten. Danach sollten alle eingeschult werden. Doch die Unordnung wurde größer. Es herrschte Angst im Palast, vor allem dann, wenn der Großwesir auftauchte. Viele flohen wegen der harten Strafen.

Das hatte der Sultan nicht beabsichtigt. Er wollte der Sache auf den Grund gehen. Er nahm inkognito Arbeit als Diener an in seinem Schloss. Da sah er, dass fast alle um ihr Leben bangten. Niemand erledigte seine Arbeit gerne, alle wollten nur nach den vorgegebenen Regeln arbeiten. Fehler wurden aus Angst vertuscht.



Auf seine Frage, ob es schon immer im Palast so zugegangen sei, antwortete ihm ein alter Mann, der in der Küche mit ihm gemeinsam die Auberginen schälte: „Ich bin nur ein einfacher Mann. Aber ich kann meine Arbeit sehr gut tun. So geht es wahrscheinlich vielen hier. Warum fragt uns niemand, wie wir arbeiten? Das kann dann jemand im Buch der Regeln festhalten. Niemand müsste uns dazu einschulen. Unser Ziel in der Küche wäre dann, dass es dem Sultan schmeckt und wir auch die Reste sinnvoll verwerten. Wenn das der Sultan wüsste, könnte er es seinem Wesir sagen. Die größte Freude wäre es für uns, wenn der Sultan selbst uns manchmal sagt, wenn er besonders zufrieden ist. Aber das können wir beide wohl nicht ändern, oder?“

FÜHREN – ZU MEHR SELBSTBEWUSSTSEIN



V01 | Folge 121 | 11:23

Führen bedeutet andere anzuleiten. Es bedeutet aber auch, zu erkennen, wann andere fähig genug sind, ab jetzt das Gelernte selbstständig anzuwenden. Beispiele bei der Kindererziehung kennt fast jeder Mensch. Die lieben Kleinen werden groß und setzen meist viel früher als erwartet eigene Schritte. Das beunruhigt Eltern durchaus. Jetzt ist zuerst einmal das Selbstbewusstsein der Eltern gefragt. Wie sicher können sie sein, bei der Erziehung zumindest vieles richtig gemacht zu haben? Meistens sind die Sorgen viele Nummern zu groß. Denn so, wie es aussieht, führen die Schritte der Jugend oft, sogar sehr oft zu ihrem Erfolg. Führungskräfte erleben Ähnliches. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden eingeschult und auf ihre Aufgaben vorbereitet. Doch dann muss man sie loslassen, damit sie arbeiten können. Sie werden ihre eigenen Fehler machen, Erfahrungen sammeln und immer besser werden. So wachsen ihr Selbstbewusstsein und ihr Erfolg. Die Geschichte vom Roten Richter möge euch alle inspirieren. Unbedingt Reinhören.

112

DREI ERKENNTNISSE AUS DEM KAMPF DAVID GEGEN GOLIATH, DIE NOCH HEUTE GÜLTIG SIND



V01 | Folge 122 | 14:17

Der Kampf David gegen Goliath gilt bereits als Metapher, wie man scheinbar Übermächtige besiegen kann. Doch was ist es tatsächlich geschehen? Wie konnte David siegen? Historiker geben uns die Lösung. Goliath ist an seiner schieren Größe gescheitert. Diese Größe war zum einen mit einem Tumor in seinem Gehirn verbunden und zum anderen mit der Unbeweglichkeit in seiner umfangreichen Rüstung. David hingegen war ein mutiger Hirte, grazil und beweglich, der genau wusste, wie er die Schleuder betätigen musste, um zielen und treffen zu können. Hör zu, wie er es schaffte, die Regeln vorzugeben in diesem Kampf, und wie er schließlich gewinnen konnte. Außerdem: Was können wir für unser Leben aus diesem Kampf lernen? Wo und wie lassen wir uns von schierer Größe täuschen? Wie setzen wir unser Wissen und Können im entscheidenden Moment ein? Wann geben wir die Regeln vor, um zu gewinnen?

WIE INNEN SO AUSSEN – WARUM DIESER SATZ AUCH FÜR DEIN MARKETING GILT

V01 | Folge 123 | 12:10

So manche Firmeninhaber und ihre Werbeabteilungen investieren viel Geld und Anstrengung in den Auftritt ihres Unternehmens nach außen. Doch der Erfolg – sprich die Kunden – lässt sich davon oft nicht anlocken. Warum? So fragen sich dann manche mit Blick in die gar nicht gut gefüllte Kasse.

Zwei Beispiele ermöglichen dir den Vergleich zwischen den Vorgängen im Inneren der beiden Firmen und deren Präsentation nach außen.

Was glaubst du eher:

- Der Darstellung auf dem neuesten Prospekt oder den Mitarbeitern beim Stammtisch, wenn sie dort ihre Erlebnisse bei der Arbeit erzählen?
- Dem bunten Folder oder den fest verschlossenen Türen einer Firma und den total verschüchterten Mitarbeitenden, wenn du es dann doch geschafft hast, dort Einlass zu finden?
- Den Versprechungen der Internetwerbung oder deinem Erlebnis bei einer Beratung durch die Firmeninhaberin?

Spätestens jetzt wird dir klar: Auch die beste Werbung und das beste Marketing wirken nur dann, wenn sie exakt zu dem Unternehmen passen, das sie versendet.

Nimm euer Verhalten den Kunden gegenüber genauso unter die Lupe wie eure Angebote. Nur eine darauf aufgesetzte Marketingkampagne unterstützt dein Unternehmen und zieht Kunden an.

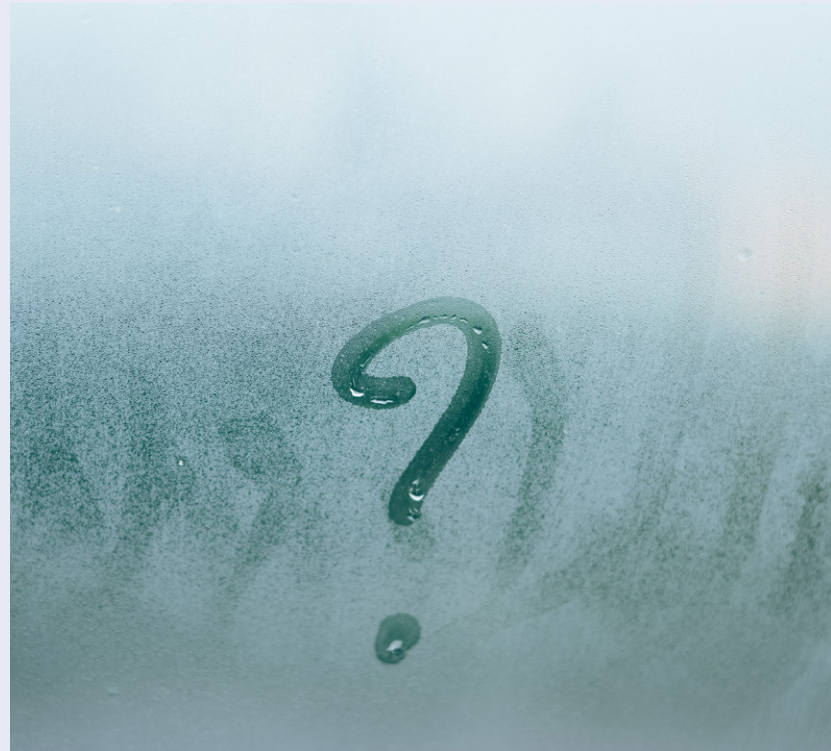


LOSLASSEN IN SCHWIERIGEN SITUATIONEN – FÜNF FRAGEN, DIE DIESE ENTSCHEIDUNG ERLEICHTERN

V01 | Folge 124 | 11:46

Meinem Coaching-Kunden wurde eine tolle Aufstiegschance geboten. Er sollte in den Vorstand aufrücken. Das war ein verlockendes Angebot. Doch es drückten ihn auch Ungewissheit und Sorge, ob dieser Schritt für ihn richtig sei. Doch nach fünf gezielten Fragen konnte er seine Entscheidung treffen.

- Kann ich hier mit Menschen zusammenarbeiten, die mich wertschätzen und die ich wertschätze?
- Wie viel Leidenschaft spüre ich für meine Aufgabe?
- Wie gut kann ich in diesem Umfeld meine Ideen verwirklichen?
- Wie sieht mein Leben in zehn Jahren aus, wenn ich mich für dieses Angebot entscheide?
- Wie sieht mein Leben in zehn Jahren aus, wenn ich mich für das Loslassen dieser Situation entscheide?



Hör einfach zu, welche Phasen mein Klient vor seiner Entscheidung durchmachte und wie er letztendlich gehandelt hat.



LASS DEINEN PERFEKTIONISMUS LOS – JETZT, GLEICH!



V01 | Folge 125 | 07:24

Immer mehr Menschen fällt es schwer, eine Aufgabe zu beginnen. Sie befürchten, ihren eigenen Ansprüchen nicht genügen zu können. Sie sehen sich selbst als wesentlich wichtiger an als die Menschen, für die sie etwas schaffen.

Perfektionismus hat etwas zu tun mit Egoismus. Mit beidem vertreibst du die Menschen um dich. Also lass beides los: den Perfektionismus und den Egoismus.

In der dadurch gewonnenen Zeit kannst du beispielsweise Podcasts sprechen. Es gibt sicher ein Wissens- oder Erfahrungsgebiet, in dem du viel weißt. Erzähl davon. Heult dein Perfektionismus gerade auf? Fürchtest du unqualifizierte Sager aus deiner Umgebung? Hast du ein professionelles Studio? Bist du ausgerüstet wie die Rundfunksprecher? Sprichst du ebenso wie die Rundfunksprecher?

Leute, die so „gescheit“ fragen, haben noch nie selbst Podcasts gesprochen und wissen nur wenig darüber. Sie selbst würden solche Sachen nie machen.

Bei Podcast-Sendungen wollen deine Zuhörer einen Menschen aus Fleisch und Blut hören, der eine ganz bestimmte Expertise hat, beispielsweise Fotografie, Kosmetik, einen Tierarzt, eine Kindergärtnerin und vieles mehr.

Solche Interessenten wollen keine rhetorische Höchstleistung hören, sondern einfach einen engagierten Menschen, der sein Wissen mit ihnen teilt. An diese Menschen wenden sie sich gerne bei Bedarf.

VOLUME
02



KLAUS KOBJOLL

„Begeisterung wird face to face übertragen. Dennoch unterstützt die Digitalisierung beim Markenaufbau zu Mitarbeitern und Kunden.“

Klaus Kobjoll hat längst erkannt: Ein Unternehmer muss zwei Marken aufbauen, eine für die Kunden und eine für die Mitarbeiter. So verwundert es auch nicht, dass dieser Unternehmer die häufig geäußerten Sorgen der Tourismusbranche selbst nicht kennt. Er erhält jährlich ca. 200 Initiativbewerbungen. Natürlich nützt er auch die digitalen und sozialen Medien.

Seinen überall als Schindlerhof bekannten Betrieb hat er in sechs Baustufen zu einem äußerst beliebten Seminarort hochgezogen. Seine Gäste schätzen die außergewöhnliche Licht- und Farbtechnik, die bemerkenswerte Möblierung und die sprichwörtliche Herzlichkeit des Personals.

Welche Fehler er begangen und wie er sein Unternehmen organisiert hat, erzählt er hier. Er nimmt auch Stellung zur Work-Life-Balance und verrät, wie er es anstellt, die besten Mitarbeiter anzuziehen und seine Kunden zu begeistern.

Klaus Kobjoll hat das Buch „Wa(h)re Herzlichkeit“ geschrieben und wird gerne als Vortragsredner gebucht.

Der Vollblutunternehmer baute mit dem Schindlerhof das „beste Tagungshotel zum Wohlfühlen“, er ist umworbener Arbeitgeber und begeistert mit Sog-Marketing.

www.kobjoll.de

V02 | Folge 01 | 30:43

V02 | Folge 02 | 25:33

MIKE FISCHER

„Was haben ein Pizza-Lieferdienst, eine Fahrschule und ein Bauunternehmen gemeinsam? Auf den ersten Blick: nichts!“

Doch diese drei Firmen haben einen gemeinsamen Nenner: Mike Fischer, unkonventioneller und leidenschaftlicher Unternehmer, Redner und „Ideenfabrikant“. In seinem Buch „Erfolg hat, wer Regeln bricht“ legt er seine Zutaten zum unternehmerischen Erfolg offen. Mike Fischer weiß nicht nur, wie man gute Pizzen bäckt, er kennt auch die Ingredienzen, um ein erfolgreicher Unternehmer zu sein: Mut, revolutionäre Ideen in funktionierende Geschäftsmodelle umzusetzen, Liebe zum Unternehmertum und zu den Menschen, mit denen er arbeitet, und eine Leidenschaft, die andere ansteckt.

Seine Strategie ist überaus erfolgreich: Er brachte gleich mehrere Firmen unterschiedlichster Branchen von null auf Erfolgskurs. Sein Erfolgsgeheimnis? „Ich empfinde eine tiefe Begeisterung für die Dinge, die ich tue, und vor allem für die Menschen, mit denen ich arbeite“, sagt Mike Fischer. Er bringt die Potenziale seiner Mitarbeiter zur freien Entfaltung. So erkannte er z. B. schnell, dass sein Praktikant sich für den für ihn falschen Lehrberuf entschieden hat. Als Bürokaufmann hätte er schon während der Lehrzeit sein Leuchten in den Augen verloren. Als IT-Fachkraft leuchten seine Augen immer noch – er liebt, was er tut.



Der leidenschaftliche Unternehmer begeistert außerdem als Autor, Redner und Ideenfabrikant. Er bewegt etwas, weil er mit Leib und Seele dafür brennt.

www.fischer-academy.de

V02 | Folge 03 | 40:51

V02 | Folge 04 | 41:08



Dieser Chirurg bringt Schulmedizin und Spiritualität in Einklang. Er wirkt auch als Seminarleiter und Vortragender an Kongressen im In- und Ausland.

www.jakesz.com

V02 | Folge 05 | 21:12

V02 | Folge 06 | 29:03

120

PROF. DR. RAIMUND JAKESZ

„Es ist wichtig, zu erkennen, welcher Schatten uns von Lebensfreude, Glückseligkeit und Vollendung trennt, um ihn wirksam aus sich selbst herauslösen zu können.“

Die schulmedizinische Diagnostik und Therapie hat die Prognose von Patientinnen mit einem Mammakarzinom enorm verbessert. Die spirituelle Begleitung von Patientinnen mit oder nach einem Mammakarzinom deckt die seelischen Belastungen ab, die im Zuge einer solchen schweren Erkrankung auftreten. Wichtige Fragen stehen für den Arzt bei der Behandlung im Raum: Wo steht mein Gegenüber? Was benötigt sie von mir? Wo will sie abgeholt werden? Was will gehört werden? Was bewegt sie? Welche Emotion, welches Gefühl steht im Vordergrund? Ist es Trauer, Enttäuschung, Todessehnsucht, Sehnsucht, Selbstverleugnung, Selbstaufgabe? Diese Fragen lassen die Patientin die direkte, empathische Hinwendung spüren. Schon dadurch entsteht eine drastische Verbesserung der Gesamtsituation. Der physische Körper steht unter dem Einfluss des Bewusstseins. Daher ist es wichtig, Patienten zu ermuntern, sich der Ganzheitlichkeit zu öffnen. So ist es zu schaffen, das Leben nicht von Krankheit und die Krankheit nicht vom Leben zu trennen. Krankheit als Chance erkannt, hilft Selbstheilungskräfte zu aktivieren und das Steuerrad des Lebens selbst in die Hand zu nehmen.

DR. CHRISTINA KESSLER

„Legen wir Achtsamkeit, Respekt und echte Verbindlichkeit in unsere Beziehungen und öffnen wir uns gemeinsam für das ungeahnte Potenzial des Lebens.“

Nach einem tragischen Schicksalsschlag widmete sich Christina Kessler bereits als 19-Jährige mit Leib und Seele der Aufgabe, universelle Erkenntnisse der geistigen Traditionen aufzudecken. Ihre Vision war es, zeitloses Lebens- und Orientierungswissen, „die Essenz der Weisheit“, herauszufiltern, in eine zeitgemäße Sprache zu übersetzen und praktisch anwendbar zu machen. Daraus entstand ein selbstständiges Langzeit-Projekt mit Feldforschungen in verschiedenen Kulturkreisen. Prägenden Einfluss hatte dabei das Leben mit den Huichol-Indianern der Sierra Madre Mexikos, mit den Ladakhis im Himalaya sowie die Forschung über die letzten Seenomaden Südostasiens. Im Laufe der Jahre gelang es Christina Kessler, ihre Forschungsergebnisse methodisch und didaktisch in einen hochmodernen Weg der Potenzialentfaltung umzusetzen. Ihre Methode, der „Universelle Prozess“, floss bereits in viele Bereiche ein: Heilkunde, Erziehung, neue Unternehmenskultur, Bewusstseinsforschung. Der Universelle Prozess ist Leitmotiv und Kompass für alle Lebens-, Wachstums- und Beziehungsprozesse, Prinzip von Wandel und Transformation. Es ist der Prozess, der die Welt im Innersten zusammenhält, die Struktur von Bewusstsein. 2008 wurde ihr Werk mit dem internationalen Otto-Mainzer-Preis, New York, ausgezeichnet.



Die Ethnologin zeigt anhand ihrer Feldforschungen auf, was wir im Westen von der Weisheit der Naturvölker lernen können.

www.christinakessler.com

V02 | Folge 07 | 37:26

V02 | Folge 08 | 35:41



Der Biologe, Hirnforscher, Universitätslehrer und Gründer der Akademie für Potenzialentwicklung regt Menschen zum gemeinsamen Gestalten an.

www.gerald-huether.de

V02 | Folge 09 | 43:08

V02 | Folge 10 | 38:05

122

PROF. DR. GERALD HÜTHER

„Die Hirnforschung beweist: Freude über das Gelingen spornt zu noch mehr Erfolg an.“

Der Neurobiologe Prof. Dr. Gerald Hüther erkannte in der Psychiatrie, dass viele Menschen hier nicht gelandet wären, hätten andere öfter mit ihnen gesprochen. Im Gehirn ist nicht alles genetisch festgelegt, vielmehr gibt es viele Möglichkeiten zur Verschaltung, die mehr oder weniger genutzt werden können.

Das kindliche Gehirn wird bereits vor der Geburt geprägt. Vernetzungen finden dann statt, wenn das Kind zu Aktivitäten angeregt wird und diese häufig und begeistert durchführt. In der Schule findet diese Begeisterung nur selten statt. Daher bleiben wahrscheinlich nur ca. fünf Prozent von diesem Wissen abrufbar. Auch am Arbeitsplatz können nur wenige Menschen voll Begeisterung Ideen einbringen – meistens müssen sie so funktionieren wie vorgegeben. Das führt naturgemäß zu wenig Innovationsgeist.

Hirnforscher erkannten: Das Gehirn wird so, wie man es benutzt. Es reicht allerdings nicht aus, etwas oft genug zu tun, bis man es kann. Erst wenn Emotionen beteiligt sind, kommen die Bahnungsprozesse in Gang. Die Freude über das Gelingen setzt Botenstoffe frei, die noch mehr Freude auslösen. Teams, die einander anspornen, erbringen daher die beste Leistung. Kooperation lohnt sich.

PROF. RITA FASEL

„Die noninvasive Irisdiagnose kommt ohne Wartezeiten für Befunde aus und lässt erkennen, wie kleine Veränderungen die Gesundheit positiv beeinflussen können.“

Prof. Rita Fasel bewährte sich nach ihrem BWL-Studium im Verkauf von Immobilien, in der Flugzeug- und Schiffsbranche. Doch immer wieder erinnerte sie vieles an ihre große Faszination seit Kindertagen – die Irisdiagnose. So nutzte sie bald ihre Auslandsaufenthalte auch dazu, sich diesbezüglich in Tibet, Nepal, Indien und anderen Ländern weiterzubilden. Bald konnte sie auch manchem Geschäftskunden auf sein Fragen hin gute Tipps für seine Gesundheit geben. Mit Handlesen ist hier nicht das Vorhersagen zukünftiger Ereignisse gemeint. Es geht vielmehr darum, das Wissen zu erkennen, das heute da ist in der Hand. Das Hand- und Fußlesen war eigentlich ein Hobby, aber seit ihrer Buchveröffentlichung gemeinsam mit ihrem Lebenspartner Dr. Rüdiger Dahlke treffen sehr viele Anfragen von Geschäftsleuten bei ihr ein. Ganz besonders schätzt Prof. Rita Fasel, dass sie mit dieser noninvasiven Methode so viel aus der Iris ablesen kann und ihren Kunden keine Wartezeiten für Befunde zumuten muss. Die Iris zeigt Hinweise auf vorhandene Krankheiten. Der Moment, in dem sie Fotos vom Auge macht, macht vieles sichtbar. Bei ihrer Beratung zeigt Prof. Rita Fasel auf, wie Menschen mit ganz kleinen Veränderungen im Alltag viel zum Wohl ihrer Gesundheit bewirken können.



Die Preisträgerin für Iridologie verbindet in ihrer Archimedes88-Methode Augen- mit Fußdiagnose und östliches mit westlichem Wissen.

www.archimedes88.ch

V02 | Folge 11 | 45:43



Der Kundengewinnungscoach verrät, wie auch du erfolgreich neue Kunden anziehst.

www.kundengewinnungscoach.de

V02 | Folge 12 | 25:29

ANDRÉ SCHNEIDER

„Die Arbeitsweise mit den sechs A – ‚angenehm anders arbeiten als alle anderen‘ – lässt potenzielle Kunden schnell ihren Nutzen durch diesen Anbieter erkennen.“

Der erfolgreiche Kundengewinnungscoach, Buchautor, Berater und Trainer André Schneider empfiehlt allen, die gerne neue Kunden für sich gewinnen wollen, die Arbeitsweise mit den sechs A: angenehm anders arbeiten als alle anderen. Nur so erkennt der potenzielle Kunde in wenigen Sekunden, wodurch sich ein Anbieter auszeichnet und von anderen unterscheidet. Er selbst wendet dieses Prinzip deutlich erkennbar im Internet an, auf seiner Homepage, in XING und auf allen seinen weiteren Seiten, in den Social Media ebenso wie in seinen Webinaren und Videokursen. Er ist ein leidenschaftlicher Pionier, immer voller Neugier. Dazu passt sein Erfolgszitat: Nicht quatschen, sondern machen. Derzeit bedeutsam für André Schneider: Es erfüllt ihn, seine Kunden mit seiner persönlichen Leidenschaft als Pionier und seinem technischen Können als Internetmarketer unterstützen zu können und ihnen Mut zu machen, neue Wege zu beschreiten. Er erlebt auf seinem Weg immer wieder neue Aha-Momente, oft sind es die leisen und feinen Impulse, die mitunter viel Feingefühl verlangen, um erkannt werden zu können. Sein Urvertrauen in die Erfahrung, dass alles im Leben seinen Sinn hat, unterstützt ihn dabei. Vor allem dann, wenn der Sinn erst nach und nach erfasst werden kann.

STÉPHANE ETRILLARD

„Heute ist Souveränität mehr denn je gefragt. Sie erfordert Mut und Ehrlichkeit gegenüber sich selbst – und anderen.“

Stéphane Etrillard ist Coach für Souveränität sowie Unternehmersouveränität und zählt zu den meistgefragten und besthonorierten Wirtschaftstrainern im deutschsprachigen Raum. Sein einzigartiges Know-how ist in den letzten 20 Jahren in der Beobachtung und Begleitung von über 25.000 Führungskräften und Unternehmern aus unterschiedlichsten Branchen entstanden. Mit seinen Privatissima im Bereich Rhetorik, Dialektik und Körpersprache, Diplomatie sowie Selbstvermarktung verhilft er seinen Kunden zu mehr Souveränität in allen Lebenslagen. Zu seinen Coaching-Klienten zählen Einzelunternehmer, mittelständische Unternehmer, Manager und Politiker sowie viele Menschen, die sich bei ihm neue Impulse holen, um ihre Kommunikation noch souveräner und ihr Leben erfolgreicher zu gestalten.

V02 | Folge 13 | 44:58

LARS SCHÄFER

„Wie man Vertrauen zwischen Kunden und dem Verkäufer aufbaut.“

Lars Schäfer ist Verkaufstrainer und Autor mehrerer Bücher. In seinem aktuellen Buch, „Vertrauen im Verkauf – In 5 Schritten zum glaubwürdigen Verkäufer“, beschreibt er seinen Weg zum Vertrauensaufbau. Zuvor hatte er das Buch „Emotionales Verkaufen“ geschrieben, in dem er die Prozesse im Verkaufsgespräch beleuchtet. Lars Schäfer übte selbst den Beruf des Verkäufers aus, ist also ein Mann der Praxis. Er weiß, dass viele Verkäufer das Vertrauen ihrer Kunden mit ungeschickter Beratung verspielen. Es ist ihm wichtig, die eigene Persönlichkeit ins Spiel zu bringen und die Emotionen des Kunden wahrzunehmen. Der Kunde ist in erster Linie Mensch. Es ist echter Kontakt zwischen Kunden und Verkäufern von Mensch zu Mensch notwendig. Basis dafür ist die richtige innere Haltung. Auch im Internetmarketing gilt es, Vertrauen aufzubauen.

V02 | Folge 14 | 28:57 – V02 | Folge 15 | 43:17



ARNO FISCHBACHER

„Die Stimme wirkt wie ein Schlüssel zum Schloss. Der Schlüssel Stimme will ins Schloss Ohr. Dort öffnet sich die Tür zum Gegenüber oder sie bleibt verschlossen.“

Arno Fischbacher ist Stimm- und Rhetorikcoach, Wirtschaftstrainer, Autor, Speaker und Präsident des Europäischen Netzwerks www.stimme.at. Während seiner Zeit als Schauspieler übernahm er auch schnell Verantwortung für die Organisation, das Marketing und die technische Leitung des Theaters. Von 1988 bis 1997 war Fischbacher kaufmännischer Direktor der Elisabethbühne Salzburg. Doch sobald alles gut funktionierte, baute er den österreichischen Privatsender Welle 1 Music Radio Salzburg mit auf. Ein Jahr lang war er Programmdirektor und Sprecher. Dann machte er sich als Wirtschaftstrainer selbstständig. In der Wirtschaft wusste noch kaum jemand um die Bedeutung der Stimme. Arno Fischbacher erkannte ein weites Betätigungsgebiet. Als Redner, Trainer und Coach arbeitet er mit Vorständen, TV- und Radiomoderatoren, Rednern, Gründern, Führungskräften und Mitarbeitern von Wirtschaftsunternehmen in Deutschland und Österreich, um sie für Gespräche, Medienauftritte und Präsentationen zu schulen. Sein Credo ist bis heute: Stimme wirkt. Voice sells. Der Experte für die unbewusste Macht der Stimme im Kundenservice, in der Führung und im Vertrieb läuft zur Höchstform auf, wenn es um schwierige Kommunikationssituationen geht: in Verhandlungen, beim Präsentieren oder beim Medienauftritt.

Der Stimmexperte, Schauspieler, Speaker und Trainer zeigt auf, wie Stimme deinen Erfolg verstärkt.

www.arno-fischbacher.com

V02 | Folge 16 | 53:07

DR. ROMAN F. SZELIGA

„Humor ist ein Gegengift zu den ansonsten meist nur schlechten Botschaften der Medien.“

Dr. Roman Szeliga finanzierte sein Studium mit der Zauberkunst. Als Facharzt gründete er die CliniClowns, um im ernstesten Krankenhausalltag schwerkranke Kinder und deren Eltern, Pflegekräfte und Ärzte aufzumuntern. Über den Umweg als Manager in der Pharmabranche stieg er in den Kommunikationsbereich ein. Es folgte die Gründung der Agentur Happy&Ness. Mit viel Freude gibt er Seminare und hält Vorträge. Humor gehört vermehrt in den Bereich, in dem wir über 70 Prozent unseres Lebens verbringen: Schule, Ausbildung und Beruf. Humorvolle Führungskräfte und Mitarbeiter machen Firmen erfolgreicher. Menschen mit der bejahenden Lebenseinstellung Humor klettern schneller die Karriereleiter hinauf. Studien sagen, dass die Menschen in Mitteleuropa vor ca. 60 Jahren dreimal so viel gelacht haben wie heute. Eine Minute lachen sind 20 Minuten Lebenszeit. Gute Laune verlängert unser Leben.

MARC M. GALAL

„Wer Erfolg haben will, muss seiner Vision treu bleiben.“

Sein Weg zum Erfolg war steinig. Trotzdem schlug er ein lukratives Angebot aus, das ihn weit weg von seinem Traumberuf geführt hätte. Auf dem Weg zum Erfolg muss man auch Nein sagen können zu anderen verlockenden Angeboten – das weiß er aus Erfahrung. Für Marc Galal ist der Mut, Fehler zu machen, ebenso wichtig wie der Mut, in sein Geschäft zu investieren. Nur so kann man große Sprünge machen. In seinen Seminaren lernen die Teilnehmer ihre unbewussten störenden Glaubenssätze als solche zu erkennen. Es gilt: Glaubenssätze entstammen unserer subjektiven Welt, sie sind nicht die ultimative Realität. Wir sind Schöpfer unseres Lebens, nicht Opfer. Wir können alles erreichen, was wir wollen, wenn wir bereit sind, den Einsatz zu bringen. Kein Ziel ist zu groß – man darf nicht aufgeben, muss vielmehr einmal öfter aufstehen, als man hingefallen ist, dranbleiben und durchhalten, egal, wie lange es dauert. Früher oder später wird sich der Erfolg einstellen – das geht gar nicht anders, ist er überzeugt.



ANDREAS HERZ

„Resilienz ist der Treibstoff erfolgreicher Menschen.“

Durch seine sportlichen Aktivitäten als Bodybuilder, die ihm viele Auszeichnungen brachten, beschäftigte er sich intensiv mit Ernährung und Gesundheit. Die Ausbildung zum Masseur folgte. Er gründete die Herz GmbH, ein Ambulatorium, das gemeinsam mit Ärzten ganzheitliche Betreuung anbietet. Bald erkannte er, dass viele Schmerzen nicht nur über den Körper geheilt werden können. Die Ausbildung zum Diplom-Lebensberater folgte. Andreas Herz arbeitet engagiert ganzheitlich. Die Basis dafür bilden viele weitere Studien und Ausbildungen. Um nur einige zu nennen: Master-Studium in psychosozialen Beratungswissenschaften, Diplomstudium buddhistische Psychologie, Diplomstudium buddhistische Philosophie am Institut seiner Heiligkeit des Dalai Lama, Transpersonale Psychotherapie, Krisenintervention und vieles mehr. Bei einem japanischen Zen-Meister erlernte er ausführlich die Zen-Meditation. Diese Fähigkeiten brauchte er bald dringend selbst. Mit nur 38 Jahren erhielt er die Diagnose Darmkrebs in fortgeschrittenem Stadium. Hört selbst, welche Wege er gegangen ist und wie er schließlich unter äußerster Anstrengung siegen konnte. Er erkannte die Resilienz, also die Widerstandskraft, als wichtigen Treibstoff zum Erfolg. Das hat er an sich selbst bewiesen. In seinen Vorträgen und Seminaren, als Coach und in seinen Büchern gibt er sein Wissen weiter.

Der Unternehmer, Speaker und Erfolgsautor schöpft bei seiner Arbeit aus dem Vollen. Die Weiterbildung und ein harter Überlebenskampf stärkten ihn.

www.andreasherz.cc

V02 | Folge 20 | 40:07

HERMANN STANZEL

„Bekanntheit ist alles. Fachwissen und handwerkliches Können sind unerlässlich, aber sie führen allein nicht mehr zum Ziel.“

Hermann Stanzel ist seit über 30 Jahren in der Branche Fotografie tätig. Der engagierte Netzwerker leitet in XING als Ambassador die Gruppe Oberösterreich & friends, ist Xpert Ambassador der Gruppe Wissenspool Fotografie und Moderator der Berufsfotografen Österreich. Da er mit Leib und Seele Werbefotograf ist, stellt er sich den Veränderungen in der Branche, die sich sehr schnell vollziehen. Da muss man mithalten wollen, ist sein Credo. Das kann allerdings schon mal zu vorschnellen Handlungen verleiten. Es empfiehlt sich, sich in soziale Netzwerke einzutragen, um möglichst viele Kontakte aufzubauen, besonders bei XING. Sein Rat: Tun! Einfach drauflosarbeiten. Für ihn wird es erst dort so richtig interessant, wo die anderen aufhören.

V02 | Folge 21 | 21:13

JOHANNES GUTMANN

„Werde vom Spinner zum Winner.“

Johannes Gutmann ist Inhaber und Chef der Firma Sonnentor in Sprögnitz. Seine Vision heißt: leben und leben lassen. Er hat sich als junger Arbeitsloser nach einigen Jahren unselbstständiger Tätigkeit als Angestellter gerne selbstständig gemacht. Inzwischen hat er ca. 600 Arbeitsplätze vor Ort und international geschaffen. Sein Credo: auf gute Qualität achten, sich selbst etwas Gutes gönnen und in Kooperation gehen. Dann entsteht etwas Gutes. Die Bauern im Waldviertel erzeugen gute Bioqualität bei ihren Kräutern, Johannes Gutmann vermarktet sie. Auf Bauernmärkten hat er begonnen, anzubieten, und hat dabei den Kunden immer zugehört, was sie wirklich wollen. Sie wollen Vertrauen haben in gute, langfristige Partner, dann bezahlen sie auch den angemessenen Preis dafür. Bald war er auch auf Messen. Dort ist er den richtigen Menschen aufgefallen, jetzt liefert er schon in 50 Länder dieser schönen Welt, wie er selbst sagt.

V02 | Folge 22 | 39:38



Mezzosopranistin, Vokalistin ihrer Jazzband „body&soul!“, TV-Moderatorin, gefragte Rezitatorin, Dozentin, Voice & Media Coach
www.petrarudolf.at

V02 | Folge 23 | 25:54

PETRA RUDOLF

„Stimm- und Sprechtraining wirken auch als Jungbrunnen und natürliches Facelifting.“

Petra Rudolf erkannte bereits in sehr jungen Jahren, dass sie Sängerin werden und als Moderatorin beim ORF arbeiten will. Die Beschäftigung mit der Stimme hat sie bis heute nicht mehr losgelassen. Sie studierte Kunstgeschichte und Italienisch und absolvierte Gesangs- und Stimmstudien in Europa und in den USA.

Die ORF-Moderatorin mit langjähriger Radio- und Fernseherfahrung ist auch als Sängerin in der Barockmusik, in der Klassik und im Jazz zu Hause.

Die Dozentin für Stimme und Sprache gibt ihre Medienerfahrung als Voice & Media Coach weiter. Dabei zeigt sie auf, wie sehr der gesamte Körper an Stimme und Sprache beteiligt ist und wie Stimm- und Sprechtraining zusätzlich als Jungbrunnen und natürliches Facelifting wirken.

Sie ist einfach immer ihren Weg der Liebe zur Musik und zur Sprache gegangen. Eines ihrer Erfolgszitate stammt von Augustinus: „Liebe und tu, was Du willst.“

INGRID AMON

„Schweigemeditationen sind wichtig.“

Ingrid Amon war bereits mit 18 Jahren im Landesstudio Vorarlberg als Sprecherin tätig. Sie weiß, dass man mit Stimme Resonanz erzeugt, Stimmung schafft und Anklang findet – oder eben nicht. Die Stimme verrät, was die sprechende Person tatsächlich meint, und das zählt wesentlich mehr als der Inhalt der Aussage. In ihren Trainings versetzt sie die Menschen dazu in die Lage, ihre Töne zu entdecken und ihre Stimme zu schulen. Sie ist überzeugt, dass Lernen Spaß bereiten muss. Schon als Lehrerin verhalf sie ihren Schülerinnen zu einem selbstbewussten Auftreten. Wer lernt, den Gebrauch seiner Stimme zu erweitern, kann diese Fähigkeit immer häufiger auch in herausfordernden Situationen anwenden. Sie selbst hat sich immer bei den Besten ihres Fachs weitergebildet. Das ersparte ihr viel Zeit und viel Geld, weil sie dort in kürzester Zeit große Lernerfolge erzielen konnte.

V02 | Folge 24 | 52:14

DR. LUISE SOMMER

„Kreatives Gedächtnistraining ist nichts anderes als Denken in Bildern.“

Frau Dr. Luise Sommer erkannte die Bedeutung der Aufmerksamkeit. Merken steckt schließlich in der Aufmerksamkeit drinnen. Erst darauf aufbauend kann man tolle Gedächtniswerkzeuge lernen. Für die Gedächtniskünstlerin spielt auch das Thema Festhalten eine wichtige Rolle beim Merken. Dazu gehört das schriftliche Festhalten – rückblickendes Festhalten von Erfolgen und vorausblickendes in Form von Terminen. Was man aufgeschrieben hat, das hat man. Interessante Bücher und deren wichtigste Inhalte bleiben länger erhalten, wenn man den Autor, den Titel und ein bis zwei Notizen oder Gedanken dazu schriftlich festhält. Aufschreiben, wofür man dankbar ist, hilft, trübe Stimmungen leichter zu überwinden. Auch Begeisterung spielt eine große Rolle. Unser Gehirn entwickelt sich genau in die Richtung, für die wir es begeistert benutzen. Mentale Fitness beflügelt auch die körperliche Fitness und umgekehrt.

V02 | Folge 25 | 33:06 – V02 | Folge 26 | 32:47



Der erfolgreiche Unternehmer baute mit null Euro eine profitable Firma im Bereich Online-Marketing auf.

www.swissmademarketing.com

V02 | Folge 27 | 50:26

SAM HÄNNI

„Mut macht sich bezahlt. Wovor man sich am meisten fürchtet, bringt den größten Erfolg.“

Dem Schweizer Internetmarketer Sam Hänni war bereits als Angestellter bewusst, dass man etwas von Online-Marketing verstehen muss, wenn man erfolgreich starten und bleiben will. Wer Google für seinen Erfolg nützen will, muss Bescheid wissen über sogenannte Keywords, das war ihm bald klar. Daraufhin gründete er seine Firma SwissMadeMarketing. Er entwickelte eine Software zur Analyse von Webseiten. Es ist wichtig zu wissen, welche Keywords, auch Suchbegriffe genannt, die Kunden bei ihrer Internetrecherche eingeben. Dafür entwickelte er sein Produkt SEcockpit. Damit können Unternehmer und Marketer beim Aufbau einer Webseite gezielt suchen, welche Keywords Kunden am häufigsten eintippen, wenn sie ihre Suche beginnen bzw. wenn sie sich gegen Ende des Suchprozesses vor der Kaufentscheidung befinden. Sam Hänni gibt auch kostenlose Webinare für Interessenten und Kunden, damit sie sich einen ersten Einblick verschaffen können. Anfangs fühlte Sam Hänni sich vor allem in der englischen Sprache sicher, bemerkte dann aber, dass auch im deutschsprachigen Raum großer Bedarf nach seinem Produkt bestand. Er fasste Mut, sprang und tat genau das, wovor er sich am meisten fürchtete: Er gestaltete die Produkte in deutscher Sprache und gab auch seine Webinare in deutscher Sprache. Sein Geschäft verdoppelte sich bald. Übersetzungen auf Französisch, Italienisch und Spanisch folgten.

OLIVER WERMELING

„Vom Beamten zum Internetmarketer“

Oliver Wermeling startete seine Laufbahn nach einer Banklehre als Beamter bei der Polizei. Doch er wurde immer unzufriedener. Da entdeckte er das Online-Marketing.

Der Diensthundeführer erzeugte sein erstes digitales Produkt, ein E-Book über Hundeerziehung. Drei Stunden später war es bereits einmal verkauft. Er beschäftigte sich intensiver mit Online-Marketing und machte sich damit selbstständig. Inzwischen entwickelte er zum Thema Hundeerziehung auch Videokurse und DVDs. Diese Produkte verkaufen sich beständig. Der Verkauf lässt sich automatisieren.

Oliver Wermeling beschritt rasch den Weg vom Erstellen der E-Books zum Gestalter von Mitgliederbereichen. Solche Mitgliederbereiche lassen sich auch interaktiv gestalten. So gründete er DigiMember, um seinen Kunden ein ebensolches Vorgehen zu ermöglichen.

THOMAS KLUSSMANN

„Der Blick in Richtung Erfolg verhilft dem Internetunternehmer immer zur Motivation.“

Thomas Klußmann wurde nach einigen Jahren als Angestellter Internetunternehmer. Er hat bereits mehrere Unternehmen mit unterschiedlichen Beteiligungsformen gegründet. Da seine Zeit begrenzt ist, behält er den Fokus auf den optimalen Einsatz seiner Stärken. Tempo und Durchhaltevermögen stellen sich mit Blick auf den Erfolg bei ihm immer ein – selbst dann, wenn ein Teil der operativen Arbeit einmal gerade nicht besonders herausfordernd ist. Mit ganz besonderem Herzblut agiert er als Geschäftsführer in seiner Firma für Unternehmensgründer. Er verhilft Unternehmensgründern zu einem schnellen Start mittels Online-Marketing. Die 80/20-Regel nach Pareto nützt er, wenn er ein Buch schreibt. Es reicht ihm vollkommen, wenn das Buch sachlich kompetent geschrieben ist. Die Grammatik und die Rechtschreibung vernachlässigt er eher. So wird er schneller fertig und verkauft seine Bücher erfolgreich.



HEIKO SCHNEIDER

„Eine Stunde mehr Training als der Mitbewerber und der Erfolg ist unausweichlich.“

Heiko Schneider, ein Friseur aus dem sächsischen Hoyerswerda spielt in der „Bundesliga der Friseure“ ganz oben mit. Es interessierte ihn nicht, dass man von einer strukturschwachen Region sprach, als er 2004 seinen Salon „Haar-Schneider“ just in dieser Stadt eröffnete. Er plante, erfolgreich zu werden. Und mit einer ihm eigenen Konsequenz und Beharrlichkeit schaffte er das auch. Aus dem Sport kommend wusste Schneider, was es heißt, Ausdauer zu beweisen, und dass die Basis für den Erfolg das Training ist. Eine Stunde mehr Training als die Mitbewerber bedeutet, dass der Erfolg unausweichlich ist. Elf Jahre nach dem Start ist er lokaler Marktführer. 2015 gewann er den Titel Top Salon des Jahres. Aber auch außerhalb der Friseurbranche setzt HaarSchneider Akzente. Seit mehreren Jahren ist er mit dem SchmidtColleg von Dr. Dr. Cay von Fournier verbunden, hat alle seine Führungskräfte durch das System UnternehmerEnergie schulen lassen und ist selbst als Referent in ganz Deutschland unterwegs. Seine Themen sind Mitarbeiterführung, Kommunikation und Social Media.

Erfolg ist planbar. Die Struktur und Emotionen müssen einander nicht ausschließen. „Sowohl als auch“ bildet häufig die Grundlage des Erfolgs.

www.heiko-schneider.com

V02 | Folge 30 | 27:14

V02 | Folge 31 | 30:10

Wer Heiko Schneider kennenlernt, merkt schnell, dass alles, was er erzählt, aus der Praxis kommt und im eigenen Unternehmen angewendet wird. Unzählige Auszeichnungen beweisen das.

KRIS STELLJES

„Langfristig dranbleiben,
bis ein Ziel erreicht ist.“

Kris Stelljes musste nach einer Ausbildung zum Auto-lackierer am Fließband arbeiten und erkannte bald, dass das nicht sein Ding ist. Er sah sich um und entdeckte das Buch von Anthony Robbins, „Grenzenlose Energie – Das PowerPrinzip“. Der herkömmliche zweite Bildungsweg erschien ihm zu lange. Er suchte nach kürzeren Alternativen, viel Geld verdienen zu können, und fand sie im Bereich des Internetmarketing. Dabei hatte er selbstverständlich vorerst einige Stolpersteine vorgefunden anstatt ganz schnell den Stein der Weisen. Doch Kris Stelljes zeichnet sich durch Dranbleiben aus. Dafür schafft er sich ein anspruchsvolles und emotionales Ziel und zerlegt es dann ganz pragmatisch in messbare Schritte, die er jeden Tag eisern einhält. Wenn ein Weg zum Ziel nicht so funktioniert, wie er sich das vorgestellt hat, dann startet er den nächsten Test – bis er den angestrebten Erfolg erreicht hat. Statt von Fehlern spricht er lieber von Tests.

V02 | Folge 32 | 34:16

RETO STUBER

„Nicht einfach drauflos-
entwickeln, sondern zuerst die
Kundenbedürfnisse ergründen.“

Der Schweizer Reto Stuber begann seine Laufbahn als Radio- und TV-Elektriker. Er arbeitete zehn Jahre lang bei einem großen Schweizer Telekommunikationskonzern. Dabei entwickelte sich seine Leidenschaft für das Online-Business. Dann gewann er eine Greencard, welche ihm das Leben und Arbeiten in den USA ermöglicht. Die Zeit dort begann mit einer Auszeit, um herauszufinden, was er wirklich wollte. Bald erkannte er seine Leidenschaften: das Internet, mit Menschen zu arbeiten und das Schreiben. Nach Anlaufschwierigkeiten erschien sein erstes Buch im Data Becker Verlag, das er auch selbst aktiv mitvermarktet hat. Daraus entstand die Idee, einen eigenen Verlag zu gründen. Als größte Gefahr sieht er es an, sich zu verzetteln, indem man alles selbst macht. So hat er sich ein virtuelles Team aufgebaut und die internen Prozesse dokumentiert, standardisiert und – wo sinnvoll – sogar automatisiert.

V02 | Folge 33 | 44:54



Astrologe aus Leidenschaft, Sänger für besondere Anlässe, geführt von seinem Herzen und seiner Seele.

www.daniel-berel.at

V02 | Folge 34 | 43:49

DANIEL BERÉL

„Lass dich von deinem Herzen führen, dann liegst du immer richtig.“

Daniel Berél ist Astrologe aus Leidenschaft und mit viel Herzblut. Doch zunächst strebte er eine große Karriere als Sänger an. Er investierte in eine jahrelange Gesangsausbildung und bot Disziplin und Ehrgeiz auf. So konnte er Jean Frankfurter, einen der erfolgreichsten Musikproduzenten des deutschen Schlagers, von sich überzeugen. Die große deutsche Plattenfirma BMG-Ariola bot ihm einen Vertrag an. Fast hätte er unterschrieben. Auch das Management von Helene Fischer hatte er bereits in der Tasche. Doch sozusagen im letzten Moment gab ihm die innere Stimme seiner Seele einen starken Impuls: Das ist nicht dein Weg. Mach es nicht. Nach einigen schlaflosen Nächten und mit viel Mut entschied er sich schließlich gegen eine Gesangskarriere. Heute weiß er, dass es für ihn die richtige Entscheidung war. Es ist ihm auch wichtig, den Boden unter den Füßen nicht zu verlieren, und er hält sich an den guten Rat, Verträge immer sehr genau zu lesen. Das erspart viel Ärger und Enttäuschung. Heute nützt Daniel Berél seine vielen Kontakte aus dem Showbusiness und berät als Astrologe Prominente aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, wie beispielsweise André Heller, Ruth Maria Kubitschek und viele andere. Sein Tipp an uns lautet: Wenn du wirklich deinem Herzen folgst, kannst du nur richtig liegen, denn der Verstand und das Ego versuchen, dir mit allen Mitteln immer das Gegenteil einzureden.

DR. RUEDIGER DAHLKE

„Sein Anliegen: Bauen wir ein Feld ansteckender Gesundheit.“

Dr. Ruediger Dahlke ist Arzt, Autor von Büchern und CDs, gibt Seminare, hält Vorträge und kommentiert das aktuelle Geschehen. In diesem Interview nimmt er Stellung zu Themen des Lebens, wie Burnout, Sinnfindung, Verantwortung, Angst, Begabung. Dabei erfährt ihr, mit welchen einfachen Mitteln Rheuma zu vertreiben ist, was Angst mit dem Atmen und unserer Nahrung zu tun hat, warum er dankbar für Enttäuschungen ist, wie er das Wort populistisch definiert und wie einfach wir mehr Leichtigkeit in unser Leben ziehen können. Er stützt sich in seinen Aussagen entweder auf wissenschaftliche Studien oder auf Tests seiner Ideen an den Auswirkungen auf Menschen, die er so behandelt hat. In seinem Buch Peace Food zeigt er die Auswirkungen von vollwertiger, biologischer und veganer Kost auf die Gesundheit und das Wohlbefinden von Menschen und Tieren, auf die Situation in Entwicklungsländern und auf unseren gesamten Planeten auf.

V02 | Folge 35 | 1:08:54

DR. STEFAN FRÄDRICH

„Erfolgreiche Menschen machen viele Fehler und lernen daraus. Am Ende haben sie mehr Erfolge als Misserfolge.“

Dr. Stefan Frädrich ist ausgebildeter Arzt. Doch er interessierte sich zunehmend für das Thema Persönlichkeitsentwicklung. Diese Welt faszinierte ihn so, dass er seinen Beruf schließlich an den Nagel hängte. Er wurde Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens. Dort konnte er Dinge durch sein eigenes Handeln schnell verändern. Dann folgte er seiner Berufung und machte sich selbstständig als Trainer, Berater und Coach. Die Idee des inneren Schweinehundes entstand, eine Comicfigur gesellte sich dazu. So verfasste er eine äußerst erfolgreiche Buchreihe. Als Speaker versucht er, Menschen durch Gedanken zu inspirieren, die sie weiterbringen. Er will die Leute anspruchsvoll und unterhaltsam fördern. Gerne bringt er inspirierende Menschen in seinem Projekt „Gedanken tanken“ zusammen.

V02 | Folge 36 | 38:27



EVA LOSCHKY

„Stimme ist ein gesamtkörperlicher Vorgang.“

Eva Loschky hat von Jugend an solistisch gesungen – unbekümmert, erfolgreich in den Kirchen von Rheinland-Pfalz. Ihr Studium der Theaterwissenschaft, Psychologie und Soziologie an der FU Berlin entführte Eva Loschky in die Welt des Straßentheaters, von Berlin bis London. Später studierte sie klassischen Gesang an der Hochschule der Künste Berlin und Schauspiel am Max-Reinhardt-Seminar. Sie startete eine fulminante Schauspielkarriere mit der Gruppe „Die Maulwerke“, mit Gastspielen von Paris bis Warschau.

Der nächste Schritt auf dem Weg zur Stimmexpertin war die Ausbildung zur Logopädin. Eva Loschky entwickelte die Loschky-Methode®, ein körperbasiertes Stimmtraining. 2005 erschien ihr Bestseller „Gut klingen – gut ankommen“, weitere Bücher folgten. Eva Loschky ist eine gefragte Expertin in Presse, Rundfunk und Fernsehen, hat Lehraufträge an verschiedenen Universitäten, hält Vorträge, gibt Seminare und arbeitet als Stimm- und Redecoach.

Im Interview erklärt uns die Stimmexpertin unter anderem das Geheimnis, wie wir die Pause beim Sprechen effizient nutzen können, wie das reflektori-sche, geräuschlose Einatmen beim Sprechen geht und wie sich das Sprechen bei Stress, Druck und Emotionen ändert.

Wenn's mal schwierig wird: Ein Bewegungskick hilft immer.

Von der Sängerin zur Schauspielerin, Logopädin und Autorin. Inspiriert als Expertin, Rednerin und Coach für überzeugende Stimmauftritte.

www.evaloschky.de

V02 | Folge 37 | 30:32

V02 | Folge 38 | 30:16

PROF. (FH) ROMAN ANLANGER

„Wer ein großes Ziel hat, muss alle Zeitfresser aus seinem Leben verbannen.“

Prof. Roman Anlanger gehört zu den führenden Marketing- und Vertriebsexperten im deutschsprachigen Raum. Er ist selbst den harten zweiten Bildungsweg gegangen. Daher versteht er als Studiengangsleiter für das Fachhochschulstudium „Technisches Vertriebsmanagement“ an der Fachhochschule des bfi Wien seine Studenten, die ihr Studium ebenfalls nebenberuflich absolvieren, sehr gut. Kein Wunder also, dass Roman Anlanger empfiehlt, alle Zeitfresser aus seinem Leben zu verbannen, wenn man ein Ziel erreichen will. Er selbst nennt Durchhaltevermögen seine wichtigste erfolgsverantwortliche Eigenschaft. Neben vielen Vorlesungen, auch an anderen wissenschaftlichen Instituten, schreibt Prof. Roman Anlanger auch Bücher. Seit 2014 ist er im Vorstand der AASE (Academic Association of Sales Engineering) für den Bereich Öffentlichkeitsarbeit zuständig.

WOLFRAM ANDES

„Entspannt – Bewusst – Zufrieden“

Wolfram Andes beendete eine gut bezahlte Angestelltenlaufbahn als Informatiker. Es war ihm immer klarer geworden, dass seine wahren Interessen im Bereich Persönlichkeitsbildung liegen. Mit diesem Themenbereich machte er sich schlussendlich selbstständig. Seither arbeitet er als Coach und Trainer mit Menschen, die sich weiterentwickeln möchten.

Im Interview spricht er unter anderem auch von seinen bewussten Auszeiten, die er sich nimmt, um Fehler zu reflektieren und daraus zu lernen. Dabei gewinnt er immer neue Erkenntnisse, die er sofort umsetzen kann.

Achtsamkeit ist ihm ein wichtiges Anliegen – Menschen sollen achtsam sein für sich selbst, für ihre Mitmenschen und für die Natur.



DR. MICHAEL JAGERSBACHER

„Sicher dir deinen Vorsprung durch Sympathie:
Lerne deinen Sympathiecode kennen und setze
ihn wirkungsvoll ein.“

Dr. Michael Jagersbacher ist Trainer, Autor, Unternehmer, Akademiker und Familienvater. Als zertifizierter Fach-, Verhaltens- und Wirtschaftstrainer begeisterte er in seinen Trainings bereits mehr als 5.000 TeilnehmerInnen. Motivation, Kommunikation, Verkaufsgespräche und Selbstpräsentation sind seine Kerngebiete. Ausgetretene Pfade ignoriert er schonungslos.

Im Jahr 2014 hielt er sein Wissen im Bereich der Sympathiegewinnung schriftlich fest. Für ein sympathisches Werk wurde schnell ein sympathischer Verlag (Goldegg) gefunden. Dieses ist seit März 2015 im Buchhandel oder unter sympathiecode@michael-jagersbacher.at erhältlich. Gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Christian Knobauer gründete er 2012 die Tres Hombres GmbH. Seit 2013 ist Österreich der mit Abstand größte Absatzmarkt von Tres Hombres Produkten in Europa (www.treshombres.at).

In Graz absolvierte Jagersbacher das Magister- und Doktoratsstudium der Erwachsenenbildung. Darüber hinaus studierte er das Magisterstudium der Philosophie. Er wohnt mit seiner Familie am Fuße der südsteirischen Weinstraße. Zu seiner Familie zählen mittlerweile eine Ehefrau, ein Sohn, eine Tochter und ein Hund.

Der Unternehmer, Trainer und Autor beschäftigt sich mit dem Thema der Sympathiegewinnung.

www.michael-jagersbacher.at

V02 | Folge 41 | 31:28

V02 | Folge 42 | 26:14

GEORG WAWSCHINEK

„Charismatiker brennen von innen.“

Georg Wawschinek ist Experte für Charisma. Er studierte Germanistik und Latein. Eine Schauspielausbildung, Improvisationstheater und Regie folgten. Bald faszinierte ihn das Thema Charisma. Als Trainer für Interviewtechnik, Reden und Präsentationen sowie öffentliche Auftritte ist ihm keine Angst von Menschen mehr fremd. Ein weites Gebiet für die Feldforschung zum Thema Charisma tat sich damit auf. Sein Buch „Charisma fällt nicht vom Himmel“ und seine Vorträge helfen Menschen zu erkennen, wo sie sich vielleicht ein bisschen selbst im Weg stehen, wenn’s um das Thema Charisma geht. Als typische Eigenschaften von Charismatikern nennt er: Selbstreflexion, Stille, sich der eigenen Gefühle bewusst sein, beständige Weiterentwicklung, Empathie statt Kritiksucht, Wertschätzung für die eigene Lebenszeit und die der anderen, Verantwortung übernehmen.

V02 | Folge 43 | 20:43 – V02 | Folge 44 | 32:57

GABRIELE HOFER-STELZHAMMER

„Es ist wichtig, Chancen im Leben zu sehen und bereit für Veränderungen zu sein.“

Gabriele Hofer-Stelzhammer begann ihre berufliche Laufbahn als Lehrerin. In ihrer Karenzzeit unterstützte sie ihren Mann dabei, sich mit seinem Zivilingenieurbüro selbstständig zu machen. So gingen Arbeit und Familie Hand in Hand. Aus der vielen Arbeit entwickelte sich Kraft und Vertrauen. Die gemeinsame Arbeit mit ihrem Mann umfasste großartige Projekte, konnte sie aber dennoch nicht restlos zufriedenstellen. Sie begann das Studium der Pädagogik und Psychologie. Doch kurz vor ihrem Abschluss schrieb Schloss Puchberg eine Anstellung als Bildungsreferentin aus. Sie bewarb sich, wurde ausgewählt und arbeitet nun mit viel Freude an der Programmplanung in den Bereichen Pädagogik, Psychologie, Gesundheit und Teilbereichen der Literatur. Inzwischen freut sie sich als stellvertretende Direktorin über viele prominente Persönlichkeiten als ReferentInnen.

V02 | Folge 45 | 35:44 – V02 | Folge 46 | 29:25



Der Coach, Autor, Trainer, Speaker und Internetunternehmer unterstützt Menschen dabei, den Sinn ihres Lebens zu finden und zu leben.

www.holgereckstein.de

V02 | Folge 47 | 45:24

HOLGER ECKSTEIN

„Wenn es heiß hergeht, tief durchatmen und sich da rausnehmen. “

Holger Eckstein ist Berufungs-Coach, Gründer von „My Mission“, Autor, Trainer, Vortragsredner und Internetunternehmer. Er unterstützt Menschen dabei, den Sinn ihres Lebens zu erfassen und zu leben. Er selbst hatte reichlich herkömmlichen Erfolg mit Geld und Ansehen bereits in jungen Jahren erreicht. Doch was fehlte, war der tiefe Sinn dahinter. Er widmete sich der Suche nach dem persönlichen Sinn seines Lebens. In diesem Interview hörst du, wie er seine Kraft der Mitte gefunden hat. Nach einer Diagnose entdeckte er seinen Körper neu und gewann dabei neue Erkenntnisse. Er hat erkannt: Wer ständig im Augenblick lebt, fliegt bei Schwierigkeiten nicht aus der Kurve, sondern bleibt gelassen, egal, was andere tun oder lassen. Angst lässt viele Menschen davor zurückschrecken, sich auf die Sinnsuche zu begeben. Die Anerkennung anderer scheint ihnen sicherer zu sein. Doch wer seinen eigenen Weg geht, findet diese Sicherheit in sich selbst. Dann werden aus manchen Kritikern sogar Bewunderer.

In diesem Gespräch verrät er euch den Schlüssel, mit dem ihr den Bewusstseinszustand von Menschen erkennen könnt – und natürlich auch euren eigenen. Menschen wollen grundsätzlich immer etwas Neues lernen, da ist Holger Eckstein sich mit Prof. Gerald Hüther einig. Wer Neues ergründet, macht auch Fehler. Diese sollte man keinesfalls verurteilen, sondern sie besser Lernerfahrung nennen, rät Holger Eckstein.

GABY S. GRAUPNER

„Sich etwas nicht zu trauen,
kostet genauso viel Kraft,
wie es doch zu tun.“

Gaby S. Graupner ist vielen bekannt als Keynote-Speakerin in roten Kleidern und Kostümen, als Unternehmerin, Trainerin und Coach. Von 2011 bis 2013 war sie Präsidentin der German Speakers Association. Bis 2015 stand sie als Past-Präsidentin dem amtierenden Präsidenten zur Seite. Gaby S. Graupner weiß, worum es geht, wenn sie vom Vertrieb spricht. Sie erlernte die Kunst des Verkaufens von der Pike auf. Ihr Grundsatz heißt „Verkauf auf Augenhöhe“. In ihren Vorträgen betont sie, dass verkaufstechnisches Know-how für Verkäufer unabdingbar, Persönlichkeitsentwicklung allerdings ebenso wichtig für den Erfolg ist. Mit ihrem Buch „Schattensprünge“ ermutigt sie Menschen. Sie selbst hat erkannt, dass man oft nur durch die sprichwörtliche Wand aus Papier springen muss. Das schafft wirklich jeder, wenn er oder sie es denn wagt.

V02 | Folge 48 | 50:50

ALEXANDER KRUNIC

„Er machte sein Hobby
zum Beruf.“

Alexander Kronic hat schon immer gerne Sachbücher und Ratgeber zum Thema Wirtschaft gelesen. Da erfuhr er von einem Freund, dass Verlage Bücher kostenlos zur Verfügung stellen, wenn man sie journalistisch kommentiert. Von da an wuchs seine Sammlung interessanter Bücher noch schneller an. Einige Jahre später wagte er den Sprung ins Unternehmertum.

Sein Verlag business bestseller bietet den Lesern achtseitige Kurzzusammenfassungen von sorgfältig ausgewählten Bestsellern in Printform und digital an. Der Verlag tritt auch als Veranstalter von Seminaren mit den Bestseller-Autoren auf. So hat er seinen Schulfreund Daniel Wagner wieder gefunden, der inzwischen nach London ausgewandert war und den Bestseller Expert Success verfasst hatte. Gemeinsam geben sie nun Seminare zum Buch. Damit helfen sie anderen, ihr Expertenwissen als Unternehmer auf die Beine zu stellen.

V02 | Folge 49 | 22:40



MARIA THANHOFFER

„Vom Unglück zum erfüllten Lebensweg.“

Maria Thanhoffer hatte als Kind einen schweren Unfall mit offenem Schädel und einer Hirnoperation wider Erwarten überlebt. Der Arzt riet damals der Mutter, darauf zu achten, dass das Mädchen lernt, seinen Körper gut zu beherrschen, damit sie sich bei den zu erwartenden epileptischen Anfällen in Sicherheit bringen kann.

Aus diesem Unglück heraus wurde ein erfüllter Lebensweg. Nach Bewegungseinheiten und Ballettunterricht folgte die Tanzausbildung an der Musikhochschule. Neben der Bewegungsanalyse beschäftigte sie sich damit, Gefühle tänzerisch auszudrücken. Bald unterrichtete sie selbst. Bei Samy Molcho lernte sie, körperliche Bewegungen zu analysieren, und wurde dessen Vertreterin am Max-Reinhardt-Seminar. Heute arbeitet sie mit Führungskräften. Ihre Methode: The Move Talks. Winzige Bewegungen des Körpers wirken auf die eigene Empfindung und beeinflussen die Wirkung nach außen. Es ist daher wichtig, sich seine eigenen Einstellungen bewusst zu machen und entweder bewusst dazu zu stehen oder sie zu verändern. Diese Veränderung können wir mit dem Körper einleiten oder mental.

Die prognostizierten epileptischen Anfälle musste sie nie erleiden.

Maria Thanhoffer coacht mit der von ihr erfundenen Methode „The Move Talks“ Führungskräfte.

www.movetalk.at

V02 | Folge 50 | 31:12

V02 | Folge 51 | 35:43

DR. MAGDA BLECKMANN

„Fehler sind Stationen auf dem Weg zum Erfolg.“

Dr. Magda Bleckmann, diplomierte Betriebswirtin, ist Expertin für Erfolgsnetzwerke. Sie unterstützt ihre Kunden dabei, mit anderen locker ins Gespräch zu kommen und ihren Umsatz und Erfolg zu steigern. Dabei schöpft sie aus ihren langjährigen Erfahrungen mit Netzwerken aus der Politik. Jetzt leitet sie Unternehmer in Seminaren und Coachings dazu an, Netzwerke rechtzeitig zu knüpfen, und hält Vorträge zum Thema Netzwerken.

Andere Menschen in ihrer persönlichen Entwicklung weiterzubringen, findet sie wesentlich schöner als die Arbeit in der Politik.

Dr. Magda Bleckmann sieht eine Renaissance für persönliche Treffen in Netzwerken. Sie ist überzeugt, dass es wichtig ist, ein persönliches Vertrauen aufzubauen.

V02 | Folge 52 | 24:26

RAHO BORNHORST

„Auch Pausen sind wichtig.“

Raho Bornhorst erkannte, dass Menschen alles lernen können, was sie fasziniert. Er selbst wollte extrem schnell lernen. So gründete er einen Bildungsverlag. Mit seinem Verlag holte er die Bücher des berühmten amerikanischen Lehrers Brian Tracy, übersetzte sie ins Deutsche und gestaltete sie zu Audioseminaren. Diese verkaufte er an große Unternehmen und verdiente damit gutes Geld.

Er hält es für wichtig, auch das zu tun, was man am meisten fürchtet, und ansonsten seiner tiefsten inneren Freude zu folgen. Es ist ihm wichtig, negative Glaubenssätze, wie beispielsweise „Das kann ich nicht“, zu überwinden. Obwohl er sehr erfolgreich verkaufte, suchte er weiter, was er noch lieber tun wollte. Er stellte sich seiner Angst und nahm ein Jahr Auszeit und verlor alles, was er hatte – Geld, Auto, Haus und Frau. Jetzt gibt er Seminare und verhilft anderen zu ihrem Durchbruch.

V02 | Folge 53 | 59:00



WOLFGANG FASCHING

„Die Kraft der Gedanken steht über allem anderen.“

Wolfgang Fasching läuft, radelt und joggt nicht aufgezogen wie ein Duracell-Hase durch die Gegend. Er gönnt sich auch Phasen der Erholung. Doch wenn er ein neues Projekt in Angriff nimmt, dann zieht er es ohne Wenn und Aber durch. Dabei treiben ihn seine Interessen an. Das Extremsport-Abenteuer Race Across America bestritt er achtmal und gewann es dreimal. Auch die „Seven Summits“, die sieben höchsten Gipfel der Kontinente, reizten ihn so sehr, dass er sie bezwingen musste. Eine Coast-to-Coast-Nonstop-Fahrt auf dem Fahrrad von Wladiwostok nach St. Petersburg war ebenso ein hehres Ziel für ihn, das er natürlich erreichte. Auch theoretisch wollte er sich weiterentwickeln und ließ sich zum akademischen Mentaltrainer und Lebenscoach ausbilden.

Der ausdauernde Abenteurer schaffte achtmal das Race Across America, die sieben höchsten Gipfel der Kontinente und die Durchquerung Russlands mit dem Fahrrad.

www.fasching.co.at

V02 | Folge 54 | 26:49

V02 | Folge 55 | 30:39

Der Mensch ist zu viel mehr fähig, als er sich zutraut, das weiß er aus eigener Erfahrung. Die Frage ist nur, ob jemand für ein großes Ziel bereit ist, jeden Tag eine Stunde früher aufzustehen und eine Stunde später schlafen zu gehen. Täglich heißt es, sich Etappenziele zu setzen – erst kleinere, dann immer größere. Schließlich beginnt jeder Weg mit dem ersten Schritt. Mit seinen sportlichen Leistungen, Vorträgen und Büchern inspirierte Wolfgang Fasching bereits viele Menschen. Schön, dass jetzt auch du dabei bist. Im Interview hörst du mehr.

SLATCO STERZENBACH

„Erfolg ohne Erfüllung ist Misserfolg.“

Slatco Sterzenbach bringt seine Erfahrungen als Extremsportler, Weltrekordler und 17-facher Ironman in die Welt der Wirtschaft. Es interessierte ihn, wie unser Körper funktioniert. Deshalb wollte er Arzt werden. Bereits als Krankenpfleger hatte er erkannt, was es bedeutet, wenn sich Menschen knapp vor ihrem Tod bewusst werden, dass sie nicht das Leben geführt haben, das sie hätten führen wollen. Daraufhin verließ er das Krankenhaus, um präventiv wirksam zu werden. Es folgten fünf Jahre Studium von Sport und Germanistik. Im zweiten Praxissemester jedoch erkannte er viel Liebloses auch in diesem Umfeld. Er verabschiedete sich abermals und studierte Sportwissenschaften. Mit seiner Diplomarbeit für Prävention und Rehabilitation fühlte er sich angekommen. Slatco Sterzenbach bildete weltweit Trainer für Spinning aus. Er gab sein Wissen gerne und freizügig weiter. Bald wurde er in Unternehmen eingeladen, um Vorträge zu halten.

V02 | Folge 56 | 48:24

THOMAS SCHLECHTER

„Nimm die Menschen, wie sie sind.“

Thomas Schlechter begann seine Arbeit als Personal Coach. Nach dem Studium der Sportwissenschaften konnte er andere zunehmend besser unterstützen. Als junger Mann hatte sich Thomas Schlechter anfangs noch zurückgezogen bei Schwierigkeiten. Doch bald erkannte er, wie wichtig es ist, rechtzeitig Hilfe von außen zu suchen, weil der Weg zum Erfolg dadurch kürzer wird. Sein größter Fehler war es, einige Zeit zu glauben, schon alles zu wissen. Doch sobald er erkannt hatte, dass auch andere viel wissen, wurde er erfolgreicher als je zuvor. Das Streben nach Spitzenleistung in Bestform steht für Thomas Schlechter im Mittelpunkt. Er weiß, dass abrufbare Bestform in den entscheidenden Momenten im Leistungssport genauso wichtig ist wie im Beruf. Daher entwickelte er seine mentalen Shortcuts. Diese wirken sich auf Körper, Geist und Herz aus. Emotionen werden stark mit einbezogen. Darüber verrät er mehr im Interview.

V02 | Folge 57 | 35:27

VOLUME
03



JÖRG ROMSTÖTTER

„Niemand kommt aus der Natur,
wie er in sie gegangen ist.“

Jörg Romstötter unterstützt Menschen und Unternehmen auf ihrem Weg zum dauerhaften Erfolg. Er ist Coach, Autor und Vortragsredner. Zuvor war er Bereichsleiter, Vertriebsleiter und Geschäftsführer. In ungezählten Tagen draußen und auf über 50 verwegenen Reisen in den großen Naturräumen der Erde erlebte er hautnah den Nutzen der Natur. Unter anderem überschritt er als Erster den Hohen Atlas der Länge nach. Aus diesem Erfahrungsschatz heraus bedient er sich bei seiner Arbeit mit Menschen der unendlichen Wirkkraft der Natur auf Körper, Geist und Seele. Die Natur ist die Basis unseres Seins, da alle unsere Vorfahren seit 6 Millionen Jahren, das sind über 300.000 Generationen, vorwiegend in der Natur lebten. In der Natur nehmen wir unsere bedingungslose Existenz wahr.

Er erschließt die reichste Erfolgs-
Ressource der Welt – die Natur:
das vergessene Wunder.

www.joerg-romstoetter.com

V03 | Folge 58 | 30:06

V03 | Folge 59 | 34:15

Der Körper entspannt schnell und tief. Wind und Wetter erzeugen positiven Stress. Das erhält gesund und beugt Minderleistung vor. In der Natur wird uns besonders deutlich und schnell klar, wofür wir auf der Welt sind.

Die Natur ist der größte Kontrast zu unserer üblichen Alltagswelt. Gerade Kontraste fördern unsere Kreativität besonders. In der Natur entstehen die meisten relevanten innovativen Ideen. Wir können die Systematik der Bionik weiter fassen und die kraftvollen Eindrücke für unsere Kreativität und für eindruckliche Botschaften nutzen.

DR. MANFRED GREISINGER

„Ich unterstützte Menschen dabei, ihre Essenz zu finden.“

Dr. Manfred Greisinger ist Univ. Lektor, PR-Trainer, freier Autor, Geschäftsführer seiner Edition Stoareich. Zuvor sammelte er langjährige Erfahrung als Print-, Radio- und Fernsehjournalist sowie als Herausgeber zahlreicher Zeitschriften. In seiner nunmehr 25-jährigen Selbstständigkeit verfasst er Broschüren, schreibt Bücher – mittlerweile sind es 20 – und unterstützt Menschen dabei, ihre eigene persönliche Marke zu finden und zum Strahlen zu bringen. Mit seinem Buch „Die Ich-Marke leben“ bietet er die Grundlage dafür. Zum Thema Pension vertritt er die Meinung, dass man gesund bleiben und bis ins hohe Alter arbeiten kann, wenn man seine Berufung lebt. Er selbst hatte immer schon Freude am Schreiben. Mit seinen Wortspielereien bereichert er jedes Gespräch. Wenn es ihn einmal nicht so freut, lenkt er den Fokus auf das Schöne. Grenzenlose Neugierde kennzeichnet ihn.

V03 | Folge 60 | 38:34 – V03 | Folge 61 | 38:20

GABRIELE SCHENDL- GALLHOFER

„Immer wenn du glaubst, es geht nicht mehr, kommt von irgendwo ein Lichtlein her.“

Mit ihrem Magazin "Genders Dialog Society" will Gabriele Schendl-Gallhofer die wertschätzende Zusammenarbeit zwischen Mann und Frau in Deutschland, Österreich und der Schweiz fördern. Die Beiträge entstammen den Themenbereichen Wirtschaft, Coaching, Universität. Stärke durch Vielfalt ist das Motto. In der gemeinsamen Arbeit zwischen Männern und Frauen entstehen außergewöhnliche Ideen. Sie selbst durfte sich über einen Vater freuen, der viel Wert legte auf die Zusammenarbeit zwischen Männern und Frauen in seinen Teams. Nach dem Studium der Pädagogik wanderte die Grazerin in die Schweiz aus. Sie war zuerst Managerin, dann Coach. Nun widmet sie sich ganz dem Thema Zusammenarbeit zwischen Männern und Frauen in ihrer Genders Dialog Society. Im Team arbeiten Menschen der Generation Y bis hin zu 69-Jährigen. Wertschätzung und Augenhöhe sind dabei wichtig.

V03 | Folge 62 | 51:20



Der Social-Media-Experte hilft Unternehmen bei der Vermarktung ihrer Produkte über die für sie passenden Social-Media-Kanäle.
www.emanueldragomir.com

V03 | Folge 63 | 47:00

EMANUEL DRAGOMIR

„Was man sät, das erntet man.“

Emanuel Dragomir war zur richtigen Zeit am richtigen Platz. Er wusste bereits mit vierzehn Jahren, dass man in Myspace als Komponist entdeckt werden kann. Das bereitete ihm einige arbeitsreiche und daher schlaflose Nächte. Bald war er erfolgreich. Inzwischen haben Facebook und Twitter Myspace abgelöst. Für Emanuel Dragomir begann eine goldene Zeit als Musikproduzent. Bereits mit 16 Jahren lieferte er seine Musik für America's Next Top Model. Mehr und mehr nützte er Social Media. Bald schien er im Ranking der besten Nutzer des Landes an erster Stelle auf. Erste Unternehmer aus Wien kontaktierten ihn, um sich von ihm bezüglich Internetvermarktung beraten zu lassen. Die Anfragen mehrten sich und so machte er sich gleich nach der Schule selbstständig. Er war in der glücklichen Lage, mit 18 Jahren noch bei seinen Eltern wohnen und über Kapital von seinen Musikverkäufen verfügen zu können. So investierte er sofort in seine Weiterbildung. Jetzt war viel Ausdauer gefragt, um in der Businesswelt bestehen zu können. Bald erkannte er die große Bedeutung der Kommunikation und der Psychologie innerhalb der sozialen Netzwerke. Auch die sich ständig verändernden Zielgruppen gilt es hier im Auge zu behalten.

In den sozialen Medien gilt: zuerst geben, dann nehmen. Emanuel Dragomir zeigt Unternehmern, wie sie diesen Grundsatz geschäftlich umsetzen und dann damit Geld verdienen können.

SABINE PIARRY

„Kooperieren statt konkurrieren.“

Sabine Piarry war zuerst als Marktforscherin selbstständig. Doch 2001 brachen die Marketingbudgets der Kunden ein. So hat sie das Netzwerk Ganzheitlichkeit gegründet. Das Umfeld für dieses Geschäftsfeld veränderte sich radikal mit dem Social-Media-Hype. 2012 startete sie daher mit ihrem neuen Piarry-Konzept durch. Sie zeigt in ihren – durchaus auch vielen kostenlosen – Webinaren auf, wie man Netzwerke lebendig gestalten und erhalten kann. Sie identifiziert Netzwerkbremsen und erklärt, wie man beispielsweise in Facebook oder XING Ereignisse setzen und seinen Kontakten Mehrwert bieten kann. Ihre Webinare zum „Bremsen lösen“ sind immer gut besucht.

Sabine Piarry bietet Mehrwert für andere. Dazu gehören auch die Online-Beratung und digitalisierte Produkte.

V03 | Folge 64 | 27:00

CLAUDIA KAUSCHEDER

„Der Fokus und das Ziel sind wichtige Schritte zum Erfolg.“

Claudia Kauscheder ist Programmiererin. Sie arbeitet als Teilzeit-Angestellte und hat sich außerdem selbstständig gemacht. Begonnen hat sie ihre Selbstständigkeit mit EDV-Trainings. In der Zwischenzeit firmiert sie unter dem Namen „Abenteuer Homeoffice“. Sie coacht ihre Klientinnen bei der Frage, ob sie sich mit einem Homeoffice selbstständig machen sollen und wie sie es bewerkstelligen können, von zu Hause aus beruflich zu arbeiten. Vor ca. zehn Jahren erkrankte sie an Brustkrebs. Sie nutzte diese Erfahrung, um ihr Leben umzukrempeln und nach ihren eigenen persönlichen Vorlieben Ausschau zu halten. Ihr Herz hüpfert bei den Themen Selbstmanagement, Zeitmanagement, Motivation. Dafür bietet sie Webinare und digitalisierte Produkte an. Sie gibt aber auch nach wie vor Trainings für den Bereich Internet. Wichtig ist es, genug Zeit für das Promoten jeder Dienstleistung einzuplanen.

V03 | Folge 65 | 40:49



WOLFGANG SCHMIDT

„Lebe deine Berufung und deine Arbeit ist Liebe.“

Wolfgang Schmidt, Gründer von BestMentor, verhilft Menschen dazu, ihre Berufung zu finden. Im Zuge der vielen Übersiedlungen seiner Eltern lernte er bereits früh, sich gut auf Menschen einzustellen. Er ahnte schon als Kind seine Berufung, Menschen zu führen. Doch zuerst erlernte er ganz gegen seine eigene Berufung das Handwerk Koch. Er war dabei sehr erfolgreich und nahm bald Führungspositionen in der Gastronomie ein. Wenn ich etwas mache, dann ordentlich, war sein Motto. Doch es war nicht sein Anliegen, Koch zu sein. Heute weiß er: Wenn man etwas macht, das einem nicht entspricht, führt das in eine Sackgasse. So ist auch in seinem Leben vieles zusammengebrochen. Es war an der Zeit für einen Neubeginn. Er stellte sich die entscheidende Frage: Was mache ich von heute an nicht mehr? Besonders wichtig: vom Problemmodus in den Lösungsmodus wechseln. Wenn eine Schwierigkeit auftritt, ist sie der Beginn für etwas Neues, Größeres. So fand er zu seiner Mission: Lebe deine Berufung und deine Arbeit ist Liebe. Besonders wichtig ist es, achtsam mit Worten umzugehen. Tod und Leben liegen in der Macht der Zunge. Wirtschaftsleben bedeutet für ihn: einander das Leben leichter machen.

Sein Credo: Lebe deine Berufung und deine Arbeit ist Liebe. Die wichtige Frage dabei: Was haben andere Menschen davon, dass es mich gibt?
www.bestmentor.de

V03 | Folge 66 | 51:30

Sein Credo: Wer keine Fehler macht, lernt nichts Neues. Fehler machen heißt umgangssprachlich auch Mist bauen – und dieser Mist ist ein guter Dünger.

DR. MARA STIX

„Lebe das Leben, das du leben willst.“

Dr. Mara Stix ist eine Scannerin, das bedeutet, sie interessiert sich für viel, verlässt ein Gebiet aber, sobald sie es durchschaut hat. Nach dem BWL-Studium arbeitete sie als angestellte Unternehmensberaterin. Dieser Job ermöglichte es ihr, viel Neues zu erleben, mit Menschen zu arbeiten und auf Reisen zu gehen. Doch nach zehn Jahren fühlte sie eine immer stärkere Unzufriedenheit. In dieser Position konnte sie nicht an den hinter den Zahlen liegenden Werten in Unternehmen arbeiten. Sie fand sich in einer Sinnkrise und einem Burnout wieder. Der Schritt von der Angestellten zur Selbstständigen fiel ihr schwer, musste sie doch die gewohnte Sicherheit aufgeben. Heute begleitet sie andere Menschen beim Schritt in die Selbstständigkeit vor allem dabei, sich zu vermarkten und Kunden zu gewinnen. Dabei geht sie bevorzugt den Weg des Online-Marketings.

V03 | Folge 67 | 25:38

V03 | Folge 68 | 25:45

KATHARINA LEWALD

„Erledigt ist oft besser als perfekt.“

Katharina Lewald zeigt Menschen, wie sie ein Solopreneur-Business aufbauen können. Ein Solopreneur ist ein Einzelunternehmer, der ein Business aufbaut, das in Zukunft ohne ihn funktionieren wird. Er versucht mit smarten Konzepten zu erreichen, dass er nicht selbst und ständig arbeiten muss. Um sein Business hochzuziehen, setzt er stark auf das Internet. Dabei sind einige Schritte notwendig: Warum möchte ich mein eigenes Business aufbauen? Was möchte ich gerne machen?

Katharina Lewald begann als Bloggerin und entwickelte dann einen Online-Kurs zum Bloggen. Um den Kurs zu verkaufen, erarbeitete sie sich Online-Marketing-Strategien. Diese kann sie nach einer Probephase automatisiert einsetzen. Da sie alles alleine macht, reduzierte sie ihren Perfektionismus und entwickelt ihr Business prozesshaft weiter.

V03 | Folge 65 | 40:49



THORSTEN WITTMANN

„Es ist einfach viel zu teuer, Top-Finanzwissen nicht zu haben.“

Thorsten Wittmann ist internationaler Finanzautor, Speaker und digitaler Unternehmer. Er klärt zusammen mit seinem Team Menschen mit „Klartext“ darüber auf, was Banken und Politiker gerne verschweigen. Als digitaler Unternehmer lebt er auf der ganzen Welt, wie zurzeit in Buenos Aires. Er inspiriert Menschen, ihre „finanzielle Freiheit“ zu leben und ihre Lebensträume zu verwirklichen. Dafür recherchiert er weltweit die seiner Meinung nach besten Finanztipps und Geldanlagen für seine Klartext-Community. Dieses Wissen gibt er online in Premium-Kursen und Videos weiter. Offline hält er Vorträge auf Seminaren und Kongressen. Er spricht fließend Deutsch, Englisch und Spanisch und ist Mitglied im Mastermind-Club der 100 erfolgreichsten Internet-Unternehmer weltweit. Im Interview erzählt er seine Entwicklung zum Finanzberater. Bald durchschaute er, dass es die klassische Sicherheit nicht gibt und dass das Drucken von immer mehr Geld so auf Dauer nicht funktionieren kann. Jeder Mensch muss für sich selber herausfinden, was er in seinem Leben erreichen möchte und wie viel Geld er benötigt, um finanziell frei zu sein. Er selbst ist sehr glücklich darüber, so leben zu können, wie er es von Herzen gerne möchte. Er schätzt passives Einkommen, weil das erst ermöglicht, Geld zu verdienen, wenn man gerade nicht dafür arbeitet. Bücher zu schreiben und Videos zu erstellen sind eine gute Möglichkeit dazu.

Experte für Geld und Finanzen – auch in Krisenzeiten. Setzt auf Hintergrundinformationen und persönliche Weiterentwicklung.
www.thorsten-wittmann.com

V03 | Folge 71 | 26:35

V03 | Folge 72 | 26:29

V03 | Folge 73 | 36:30

WOLFGANG HERDLICKA

„Vertrauen auf das Bauchgefühl spart viel Zeit.“

Der Biologe Wolfgang Herdlicka erkannte bald, wie wichtig ihm Kommunikation ist. So setzte er den logischen Schritt und verhalf mit seinen Trainings Ärzten, leichter mit Patientenangelegenheiten umgehen zu können. Die Arbeit als Trainer und Speaker fasziniert ihn seither. Auf der Bühne kann er nämlich einen alten Traum, Schauspieler zu werden, recht bequem umsetzen. Derzeit ist er begeistert vom Thema positive Psychologie. Er studiert sie fleißig, seit er erkannt hat, dass man die Auswirkungen wissenschaftlich nachweisen kann. Die „Liebende-Güte-Meditation“ verhilft den Menschen, ihren Geist zu beruhigen und positive Gefühle wie Freude, Heiterkeit und ihre Fähigkeit, zu lieben, zu erhöhen. Doch auch so profane Dinge wie Internet-Marketing schätzt Wolfgang Herdlicka als wichtig für Unternehmer ein. Mit seinem Bildungs-Podcast möchte er diejenigen Menschen erreichen, die neugierig sind und sich ständig weiterentwickeln wollen.

V03 | Folge 74 | 33:26

ILJA GRZESKOWITZ

„Veränderungen bieten Chancen.“

Der Speaker und Veränderungsexperte Ilja Grzeskowitz inspiriert, begeistert und berät Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter beim Thema Change Management. Die Kraft der Veränderung zieht sich wie ein roter Faden durch sein Leben. Zum Höhepunkt der Karstadt-Krise kämpfte er häufig an schwierigen Standorten und war gemeinsam mit seinen Mitarbeitern permanenten Strategiewechseln, möglichen Filialschließungen und dem drohenden Verlust des Arbeitsplatzes ausgesetzt. Die Erfahrungen dieser Zeit fließen heute in seine Vorträge, Seminare und Trainings ein. Denn trotz dieser schweren Rahmenbedingungen erkannte Ilja, welche Chancen Veränderungen bieten – wenn man sie erkennt und zu nutzen weiß. Er ist Autor von sechs Büchern, darunter „Die Veränderungs-Formel – Aus Problemen Chancen machen“, sowie der Bestseller „Attitüde – Erfolg durch die richtige innere Haltung“.

V03 | Folge 75 | 30:40

V03 | Folge 76 | 26:11



KARL PILSLS

„Unternehmer müssen Problemlösungen anbieten und nicht in erster Linie Produkte erzeugen und verkaufen.“

Karl Pilschl zählt 67 Jahre, ist seit 37 Jahren mit Monika Pilschl verheiratet, hat acht Kinder und ist seit 50 Jahren Unternehmer. Er wollte immer schon Dinge tun, die andere nicht bereit sind zu tun, um aus Fehlern lernen zu können. Seine erste Firma hat er im Alter von 17 Jahren gegründet und innerhalb von sechs Jahren von 0 auf 230 Mitarbeiter entwickelt. Dann ging er in Konkurs. Karl Pilschl lernte viel daraus. Im Anschluss baute er mit seinen Erfahrungen das nächste Unternehmen im Bereich Baumarktforschung auf. Dieses erfolgreiche Unternehmen verkaufte er an den Bertelsmann Verlag, ging mit seiner Familie nach Amerika und blieb dort 20 Jahre. Er erlebte, wie unkompliziert Amerikaner ihre Vorhaben angehen, während Deutsche sich penibel in Details verlieren. Daher gibt es in Amerika, gemessen an der Zahl der Einwohner, circa dreimal so viele kleine und mittelständische Unternehmen wie in Deutschland. Auch das amerikanische Leadership inspirierte ihn. Auch er will Menschen mit einer Vision führen. Gemäß dieser Erkenntnis gründete er die Leadership-Akademie. Karl Pilschl hält es nicht für zielführend, ein Geschäft aufzubauen und dafür Menschen zu benützen. Er findet es klüger, Menschen im Rahmen eines Geschäftsmodells aufzubauen. Als zu Beginn der Finanzkrise 2008 plötzlich viele Menschen vom Umdenken sprachen, gründete Karl Pilschl die Umdenk-Akademie.

Der Unternehmer, Verleger, Wirtschaftsjournalist und Autor empfiehlt den Wahlspruch: Was haben andere Menschen davon, dass es mich gibt?

www.umdenk-akademie.de

V03 | Folge 77 | 44:27

MICHAEL ROSSIÉ

„Sie haben es selbst in der Hand, wie gut Sie mit anderen zurechtkommen.“

Reden halten, etwas vorstellen, diskutieren, eine Meinung vertreten, – das fällt vielen von uns nicht leicht. Und wenn Sie jetzt noch Regeln für das „richtige“ Verhalten bekommen, wird es noch schlimmer. Sie können ja nicht an alles gleichzeitig denken. Das beste Argument, einem Redner zu folgen, ist der Redner selbst. Also muss er in seiner Art gestärkt und nicht verbogen werden. Michael Rossié zeigt verblüffend einfache Techniken, mit denen es leicht ist, andere Menschen zu informieren, zu unterhalten oder sogar zu begeistern. Sie wollen motivieren und überzeugen oder einfach nur schlagfertig sein und nicht erleben, dass Ihnen die richtigen Antworten erst Stunden später einfallen? In diesem Podcast-Interview bekommen Sie auf unterhaltsame Art Anregungen, an schwierige Gespräche neu heranzugehen, um damit beruflich und privat erfolgreicher zu werden.

JON CHRISTOPH BERNDT

„Bringen Sie Ihre Einzigartigkeit auf den Punkt.“

JCB ist gelernter Journalist und studierter Politologie. Er ist der Überzeugung, dass morgen heute ist, und es ist ihm ein Anliegen, genau hinzuspüren, was das für uns bedeutet. Dafür pendelt er auch zwischen den Welten – mit Erdung in München und mit ausgedehnten Zeiten im Ausland. JCB ist vielfach im Fernsehen, von n-tv und RTL bis ARD und ZDF. Seine Spezialität ist es, live zu sein. Er ist gefragter Gesprächspartner in Presse und Radio, schreibt Kolumnen und ist Autor diverser Sachbücher und Ratgeber. Unternehmen verschafft er mehr Profil und Vermarktungserfolg. Er leitet Unternehmen an, sich überzeugend zu profilieren und zu präsentieren, damit diese die Beachtung bekommen, die sie verdienen. JCB spricht auf kleinen und großen Bühnen – mit seinem Leitsatz „Wer bewegt wird, bewegt sich“. Er hilft dabei, das eigene Profil zu schärfen und sich als Marke klar zu positionieren. Dafür nützt er die Erfolgsgeheimnisse starker Marken.



KSCH. PROF. ELFRIEDE OTT

„Es war selbstverständlich, alles zu tun, was eine gute Schauspielerin eben so macht.“

Kammerschauspielerin Prof. Elfriede Ott ist 90 Jahre. Sie arbeitet immer noch fleißig. Ihre Erfolge hat sie während ihrer Zeit als vielbeschäftigte Schauspielerin nicht als solche registriert. Wenn sie heute allerdings all die Texte ansieht, die sie einmal auswendig konnte, wundert sie sich über deren große Menge. Das Lernen der Texte war ihr nicht immer leichtgefallen. Doch für sie war es nur selbstverständlich, alles zu tun, was eine gute Schauspielerin eben so macht. Gleich nach ihrer Schauspielausbildung bekam sie am Burgtheater ein Engagement. Sie spielte im Stück „Die goldene Harfe“ von Gerhart Hauptmann plötzlich mit vielen großen Schauspielern, die sie bis dahin verehrt hatte, zusammen. Sie verblieb viele Jahre am Burgtheater in Wien. Im Theater in der Josefstadt spielte sie 60 Jahre lang. Heute erinnert sie sich daran, wie viele von ihren Kollegen inzwischen bereits nicht mehr leben. Zum Schluss hatte sie besonders häufig mit Fritz Muliar gespielt. Auch mit ihrem ersten Mann, Ernst Waldbrunn, war sie immer wieder auf der Bühne gestanden. In den Kammerspielen in Wien spielte sie fröhlichen Boulevard. Das Leichte und Humorvolle zu spielen fällt schwerer als die tragischen und ernsten Rollen – das weiß sie aus Erfahrung. In Maria Enzersdorf veranstaltete Elfriede Ott 30 Jahre lang jeden Sommer die Nestroy-Festspiele auf der Burg Liechtenstein. Schauspielerinnen und Schauspieler spielten immer gerne bei ihr. Elfriede Ott unterrichtet bis heute an ihrer Schauspielakademie.

Elfriede Ott erhielt 13 Auszeichnungen, gibt 90-jährig noch Schauspielunterricht, spielte ernste Rollen, Boulevard und einen Kultfilm, ist erfolgreiche Regisseurin und Autorin.

www.ottstudio.at

V03 | Folge 82 | 23:02

V03 | Folge 83 | 22:00

CARSTEN HÖFER

„Ich schreibe kabarettistische Bücher neben dem Friedhof.“

Die erste Prägung zum Frauenverstehler legte seine Schwester. Sie zog ihm Mädchenklamotten an. So lernte er schnell, was Mädchen interessiert. Später entdeckte er das Studentenkabarett für sich. Der Beruf des Kabarettisten ist seine Bestimmung. Er erkennt auch hinter Rückschlägen den Humor. Als ihn seine erste Frau verlassen hatte und er mit dem Kind als Alleinerzieher dastand, brachte ihn das letztlich in seinem Thema weiter. Inzwischen ist er zum zweiten Mal verheiratet und hat das Buch „Secondhand Mann – Gebrauchte Männer lieben besser“ geschrieben. Er spricht jetzt nicht nur Lustiges an, sondern durchaus auch dramatische Themen, wo die Leser- und Zuhörerschaft sich wiederfindet. Die Menschen merken, dass da jemand aus eigener Erfahrung spricht. Sein Humor erhebt sich über niemanden, er macht sich nicht über Schwächen lustig, sondern respektiert andere und schafft Gelegenheiten, dass Menschen in ihrer Not auch lachen können.

ELMAR RASSI

„Mit wenigen Worten den Verstand und die Herzen erreichen.“

Elmar Rassi lebte bis zu seinem 13. Lebensjahr in Baku (Aserbaidschan), bis Anfang der 90er-Jahre der Krieg (Armenien gegen Aserbaidschan) begann. Seine Familie mit russischen, armenischen und aserbaidschanischen Wurzeln musste um ihr Leben fürchten. So lernte er bereits in jungen Jahren die schrecklichen Seiten eines Krieges kennen, die im Nachhinein seine Einstellung zum Leben grundlegend zum Positiven verändert haben. Die Familie flüchtete nach Deutschland. Jetzt lebt er in seiner Wahlheimat Köln. Seine Leidenschaft ist es, Menschen zu einem glücklicheren Leben zu verhelfen. Dafür nutzt er die sozialen Netzwerke. Unternehmer wurden auf ihn aufmerksam und fragten ihn diesbezüglich um Rat. So hat er sich entschlossen, sein Wissen in eine 100 Prozent praxisorientierte Social-Media-Strategie zu konzentrieren und andere dabei zu unterstützen, die neuen Medien besser für sich zu nutzen.



Iris Baumann hat ihre verloren geglaubte Berufung wiedergefunden und erfreut ihr Publikum mit Solos aus dem Pop, Jazz und Soul.
www.bit.ly/freudeamsingen

V03 | Folge 87 | 45:57

IRIS BAUMANN

„Liebe dich selbst, dann kannst du auch andere lieben.“

Iris Baumann ist in Kroatien in einer Ärztesfamilie aufgewachsen. Sie erinnert sich noch heute an den großen Flügel im Elternhaus, den ihr Vater in seiner Freizeit so eindrucksvoll spielte. Bereits als Kind hat sie gerne gesungen. Hausmusik war in ihrer Familie üblich. Der Vater wanderte nach Amerika aus, die Mutter blieb. Iris ging nach Wien zum Studium. Bald arbeitete sie in einer Bank als Übersetzerin und bildete sich nebenher als Kosmetikerin und Visagistin weiter. So kam es, dass ihre nächste Arbeit sie nach Graz in eine Kosmetikfirma führte. Die Musik hatte in ihrem Alltag keinen Platz mehr. Das verstärkte sich noch, als Iris Baumann heiratete. Sie bekam zwei Kinder und lebte mit ihrer Familie in Leoben. Die wenig Glück bringende Ehe wurde geschieden. Die Kinder waren erwachsen. Bald war Iris frei von Verpflichtungen für andere. So besann sie sich wieder auf sich selbst. Und da war sie wieder – die Musik. In Iris brandete die Liebe zum Gesang neu auf. Diesmal gab sie diesem Ruf nach. Es folgten Musikschule, Chorsingen und Klavier spielen. Und plötzlich ermunterte die Gesangslehrerin sie zu einem Sologesang im Konzert. Mit viel Lampenfieber betrat sie die Bühne und gab ihr Bestes. Dann war der Applaus da. Die Musik nimmt nun den ihr gebührenden großen Platz im Leben von Iris Baumann ein. Warum hatte sie so lange nicht gesungen? Es hinderten sie Urängste, der Glaube, nicht gut genug zu sein, die Äußerungen anderer und das „sich selbst zu wenig wichtig nehmen“. Sie rät: Es ist nie zu spät. Sei du selbst. Trau dich.

ULRIKE SCHEUERMANN

„Den eigenen Kern unverstellt leben.“

Ulrike Scheuermann hilft Menschen seit 20 Jahren, ihr Wesentliches zu leben und sich mehr zu fokussieren: Als Diplom-Psychologin und Sachbuchautorin unterstützt sie andere dabei, nur noch das Wichtigste zu tun und so dem Leben einen Sinn zu geben. So finden Menschen zu Wahrhaftigkeit, Tiefe und Ruhe. Sie hilft mit ihren Büchern und Vorträgen, Seminaren und Coachings. Mit ihrem neuesten Buch, das 2016 bei Knauer erscheint, fokussiert sie auf die Frage, wie man den eigenen Kern in jedem Lebensbereich unverstellt leben und dafür auch die schwierigen Seiten seiner selbst und des Lebens annehmen kann. Ulrike Scheuermann erzählt in diesem tief gehenden Gespräch davon, wie sie mit Klienten und Teilnehmern arbeitet, aber auch sehr persönlich von ihrem eigenen Weg hin zum Wesentlichen. In ihrer Arbeit mit Menschen spielt die „Logosynthese“ eine zunehmend wichtige Rolle: eine Methode und ein System für die persönliche Entwicklung.

V03 | Folge 88 | 34:00 – V03 | Folge 89 | 35:26

HELENA MEERSTEINER

„Wer seine Stimme entfaltet, entfaltet auch seine Persönlichkeit.“

Die Atem-, Sprech- und Stimmtrainerin Helena Meersteiner kommt ursprünglich aus dem medizinischen Bereich. Die ausgebildete Krankenschwester, Heilpraktikerin und Osteopathin hörte eines Tages eine Sendung über den erfolgreichen Umgang mit Stotterern. Sie erlebte mit, wie dieser Mensch mit entsprechender Begleitung seinen Redefluss finden konnte. Da wurde ihr die hohe Bedeutung des Sprechens bewusst. Jetzt wollte sie genauer wissen, was bei einer solchen Begleitung vor sich geht, und sie erkundigte sich nach Ausbildungsmöglichkeiten. Der Einstieg zu der dreijährigen Vollzeitausbildung war nicht ohne Hürden: Sie musste bei der Aufnahmeprüfung Klavier spielen können, singen und sprechen. Dafür nahm sie Klavierunterricht und Gesangsstunden. Es folgten die Übersiedlung, die Kündigung des Dienstverhältnisses und die Finanzierung von Ausbildung und Lebensunterhalt. Ihr Wunsch, diesen Beruf letztlich doch ausüben zu können, trieb sie an und ließ sie durchhalten.

V03 | Folge 90 | 36:01



BRIGITTE KARNER

„Gedichte von Christine Lavant lese ich nicht, ich lebe sie an meinen Lyrik-Abenden.“

Die Schauspielerin Brigitte Karner fühlte sich ihrem kriegsblinden Vater tief verbunden. Bald erspürte auch sie mehr, als sie sah. Diese vielen Eindrücke bewirkten ein starkes Bedürfnis, sich auszudrücken. Deshalb wollte sie gerne Schauspielerin werden. Erst nach Jahren konnte sie ihre Eltern davon überzeugen. Sie begann ihre Schauspielausbildung in Zürich, bekam sofort Engagements in Basel und Zürich und bald auch in Deutschland. Film und Fernsehen kamen dazu. Ihr Perfektionismus ließ sie streng zu sich sein und viele verlockende Angebote ablehnen. Dennoch hat sie über 80 Filme gedreht und wurde sogar vom berühmten Regisseur Spielberg eingeladen. Überall dort, wo sie vorgespochen hatte, wurde sie auch angenommen. Sie konnte Menschen von ihren Fähigkeiten überzeugen. Als Sohn Benedikt auf die Welt kam, zog sie sich zurück und wollte möglichst nur noch eine gute Mutter sein. Auch hier schlug wieder der Perfektionismus zu – sie nahm nur noch wenige Angebote an. Als Schauspielerin stellt sie ihre ganze Person in den Dienst der Figur. Das Medium ist nicht entscheidend für Brigitte Karner, dafür umso mehr die unterschiedlichen Facetten der Charaktere, die sie verkörpert. Sie will mit ihrer Arbeit immer auch dem Publikum etwas verständlich machen, ans Herz legen. Zu Brigitte Karners Stärken zählt auch das Vortragen von Lyrik. Ebenso gerne gibt sie Abende gemeinsam mit ihrem Mann Peter Simonischek. Wenn sie beide Glattauers „Gut gegen Nordwind“ lesen, ist das schon eine besondere Atmosphäre im Theatersaal.

Brigitte Karner ist vielseitige Schauspielerin, Rezitatorin, Managerin von Peter Simonischek, Lehrerin an der Schauspielschule und Familienmensch.

www.brigitte-karner.at

V03 | Folge 91 | 25:59

V03 | Folge 92 | 33:28

164

SYLKE GALL

„Sylke Gall entwickelte ihr Konzept in der Arbeit mit Prominenten.“

0-Ton Sylke Gall: „Mit mir erarbeiten Sie vor der Photosession ihr Ausstrahlung-Wirkung-Selbstaussdruck-Paket (Wiedererkennbarkeit, Wahrhaftigkeit, Präsenz = Authentizität und Glaubwürdigkeit) und ihre Basisthemen für ihr visuelles Konzept, passend zu ihrem Berufsprofil und Ihrer Positionierung – als beste Voraussetzungen für Ihren luxuriösen Business-FOTO-Profil-Prozess.“ Seit 30 Jahren arbeitet sie mit Prominenten und Menschen der Öffentlichkeit für deren wirksamen fotografischen Auftritt und den Entwurf ihrer fotografischen Identität, mit Motivauswertung und der Nutzungs-Strategie für Selbstmarketing-Aktivitäten. Viele, heute in den Medien bekannte Schauspieler haben dieser Arbeit ihren Erfolg zu verdanken.

V03 | Folge 94 | 35:30

V03 | Folge 95 | 30:45

GERD ZIEGLER

„Gerd Ziegler unterstützt Menschen, ihr Leben nach ihren Träumen auszurichten.“

Gerd Ziegler studierte BWL. Ein sehr früher Weg in die Selbstständigkeit ist misslungen. Theoretisches Wissen über BWL war reichlich vorhanden, doch die praktische Erfahrung fehlte. Die erwarb sich Gerd Ziegler in den darauffolgenden Jahren als Angestellter, vornehmlich in der Baubranche. Dann wagte er erneut den Sprung in die Selbstständigkeit – diesmal mit Internet-Marketing. Das Thema Weiterbildung war ihm immer ein wichtiges Anliegen. Er hat sich selbst vielseitig weitergebildet und will jetzt anderen die Möglichkeit dazu bieten. Dazu erfüllte er sich gemeinsam mit seinem Geschäftspartner einen Herzenswunsch: Wissen ist Macht TV. In Videos interviewt er erfolgreiche Persönlichkeiten und gibt in seinem Blog Wissensinputs zum Thema Traumleben. Sein Anliegen ist es, Menschen dabei zu unterstützen, ihr Leben nach ihren Träumen zu gestalten.

V03 | Folge 96 | 27:01



HEILWIG PFANZELTER

„Du kannst die Wellen nicht stoppen, aber du kannst lernen, darauf zu reiten.“

Heilwig Pfanzelter ist Sängerin, Moderatorin und Stimmtrainerin. Ihr Kundenkreis als Stimmtrainerin reicht vom Vorstandsdirektor bis zur Politikerin. Sie lebt leidenschaftlich von und für die Stimme. Alles, was einen Menschen ausmacht, manifestiert sich in der Stimme, betont sie. Wer exakt im Hier und Jetzt lebt, vervielfacht seine Ausstrahlung. Menschen spüren es, wenn man sich ihnen respektvoll zuwendet. Heilwig Pfanzelter hatte schon als Kind eine starke Beziehung zu Büchern. Bereits in der Volksschule wollte sie zur Bühne, nachdem sie erlebt hatte, wie man in der Klasse eine Stecknadel hätte fallen hören, während sie eine Ballade vortrug. Zuvor ist sie auf den Wunsch der Eltern hin Lehrerin geworden. Doch bald nach ihrer Ausbildung zur Schauspielerin hörte sie den Ruf des Theaters und eilte gerne dorthin. Seither lebt sie ihre Berufung mit voller Begeisterung. Dankbarkeit spielt eine große Rolle im Leben der Künstlerin. Schlechte Tage kennt sie nicht. Arbeit gibt dem Leben Sinn. Sie selbst arbeitet tagtäglich an ihrer Stimme. Die Vorbereitung ist für sie das A und O. Texte memorieren, Geschichten wiederholen, bis sie auch im Schlaf sitzen. Dann kann man bei der Vorstellung spielen mit den Texten und Situationen. Dabei hatte sie ein prägendes Aha-Erlebnis: Eines Tages stand sie auf der Bühne und spürte deutlich, dass sie aufgehört hatte, ganz bewusst alles besonders gut machen zu wollen – und da geschah es, dass nicht mehr sie erzählte, sondern dass es einfach geschah.

Die Sängerin, Moderatorin und Stimmtrainerin lebt ihre Berufung. Ihre Zuhörer fesselt sie mit präsender Ausdruckskraft.

www.heilwig.at

V03 | Folge 97 | 41:53

GERNOT HAAS

„Liebt die Menschen und habt Freude an dem, was ihr tut.“

Gernot Haas ist Schauspieler, Kabarettist, Mitbegründer einer Schauspielschule und Lehrer für Dialekte. Die Schauspielerei hat ihn schon immer interessiert, das Management ebenso. Bereits im Alter von zwölf Jahren akquirierte er für Amerikaner Autogramme von amerikanischen Schauspielern. Es folgte eine Anfrage, die PR für den Sohn von David Hasselhoff zu übernehmen. Daraus ergaben sich weitere interessante Geschäfte und Erlebnisse. Die PR-Arbeit für Marcus Schirmer, Julian Rachlin, Sandra Pires und Christina Stürmer schloss sich daran an. Eines Tages wagte er selbst den Sprung auf die Bühne. Er erhielt Angebote von Theatern, spielte schöne Rollen und begegnete Elfriede Ott. Von ihr lernte er extrem viel. Danach wagte er sich an seine erste eigene Produktion – „Esoderrisch“. Dabei spielt er 23 verschiedene Rollen, jeweils in Maske und Kostüm. Für Gernot Haas ist es wichtig, nicht als er selbst auf der Bühne zu stehen, sondern jeweils ganz der Mensch zu werden, den er spielt.

FEDERIK BEYER

„Erst wer die Angst begrüßt, kann sie überwinden.“

Sein Spaß an der Stimme führte ihn zum Studium von Gesang, Gesangspädagogik und Sprachwissenschaften. Schnell wurde er als Nachrichtensprecher entdeckt. Er erkannte im Laufe der Jahre: Die Stimme ist ein Tor zu uns selbst. Wichtig dabei ist es, die innere Stimme und die äußere Stimme, mit der wir dann zu anderen Menschen sprechen, in Einklang zu bringen.

Ein eindrucksvoller Schritt für Frederik Beyer war es in den letzten Jahren, Manager zu trainieren. Er kennt die Sprechangst aus eigener Erfahrung. Auch diese Menschen plagt mitunter die Sprechangst. Das verbindet. Gerne unterstützt er sie bei ihren Vorbereitungen mithilfe von NLP (Neurolinguistisches Programmieren).

Einmal im Jahr gönnt sich Frederik Beyer einen Auftritt als Sänger in einer Opernproduktion, wie z. B. im August 2015 in Weimar bei einer Freilichtaufführung.



PETER JOSEF HINGER

„Liebe ist Lust auf Leben.“

Peter Josef Hinger eilte nicht nur als Malermeister und Firmeninhaber durch sein Leben, er war auch Ortsbürgermeister und ehrenamtlich in 27 Vereinen tätig. Doch eines Morgens wachte er auf und konnte nicht aufstehen. Zwölf Kubikzentimeter seines Kleinhirns waren abgestorben. Die Motorik des linken Arms und des linken Beins sowie die Sprache waren gestört. Seine Heilpraktikerin diagnostizierte einen Schlaganfall. Sie verhalf ihm mit nur einer Behandlung zur Gehfähigkeit, wenn auch etwas eingeschränkt. Dennoch war das das Ende für sein bisheriges Dasein. Seither führt er ein völlig anderes Leben. Fern von Terminstress kann er jetzt einfach nur leben. Der Übergang zu seinem heutigen Sein war jedoch alles andere als einfach. Zuerst gefasst, verfiel er dann doch in eine tiefe Depression. In der Reha-Klinik machte er Fortschritte, musste aber trotzdem seine Firma auflösen, seine vielen Ehrenämter aufgeben und aus dem Stadtrat ausscheiden. Peter Josef Hinger stand ohne Geld da und ohne die Bedeutung durch seine vielen Aufgaben. Die Menschen wussten nicht so recht, wie sie mit ihm umgehen sollten.

Bald gewann er eine wichtige Erkenntnis: Auf der Suche nach Anerkennung war er zum Workaholic geworden. Er hatte nur für seine Ämter gelebt und nicht für sich selbst. Dazu hatte er nun viel Zeit. Inzwischen hat er Indien und Afrika bereist, eine Ausbildung in Kinesiologie absolviert und Hochsensibilität entwickelt. Nun unterstützt er andere Menschen auf deren Weg.

Der Unternehmer mit vielen Ehrenämtern fand nach schwerer Krankheit den Weg zu seinem wahren Selbst als hochsensibler Menschenbegleiter.

www.peterjosefhinger.de

V03 | Folge 101 | 53:06

SYLVIA LÖHKEN

„Großraumbüros haben Extrovertierte erfunden.“

Dr. Sylvia Löhken ist Expertin für Introversion, Extroversion und Zentroversion. Sie studierte Sprachwissenschaften, weil die Sprache ein wichtiges Kommunikationsmittel ist und weil Kommunikation für sie das Allerhöchste bedeutet. Bei ihrer Arbeit als Trainerin und Coach bemerkte sie, dass andere Trainer oft völlig anders vorgehen als sie selbst. Jeder erreichte jedoch auf seine Art gute Ergebnisse. Sie beschloss, die Hintergründe zu durchleuchten.

Bei C. G. Jung und in der Gehirnforschung wurde sie fündig. Sie stieß auf die Begriffe Introversion und Extroversion. Introvertierte Menschen suchen Erkenntnisse, Extrovertierte brauchen zusätzlich die Anerkennung anderer. Für diese und weitere Unterschiede sind im Gehirn tatsächlich andere Bahnen gelegt. Doch es gibt auch Zentrovertierte. Diese schätzen beides zu unterschiedlichen Zeitpunkten. In dieser Podcast-Sendung hört ihr wesentlich mehr dazu.

V03 | Folge 102 | 22:45 – V03 | Folge 103 | 37:56

SOPHIA JUNG

„Folge deinem Herzen.“

Sophia Jung ist mit Heilkräften und hellsichtig zur Welt gekommen. Sie studierte Landschaftsökologie, ließ sich zur Physiotherapeutin und zur Osteopathin ausbilden und arbeitete selbstständig als Heilpraktikerin.

Sie verbindet in sich selbst die Naturwissenschaftlerin mit der Heilerin, die auch das Spirituelle in sich hat. Es kamen bald Menschen mit den unterschiedlichsten Beschwerden und Anliegen zu ihr. Sophia Jung zeigt ihnen, dass sie bereits alles in sich haben, um es sich selbst gut gehen zu lassen.

Früher war sie oft in heftigen Aktionismus verwickelt, was sie an den Rand der Erschöpfung gebracht hat. Jetzt wartet sie, bis der Antrieb von innen heraus kommt. Dann hat sie auch mehr Zugang zu ihrer Intuition und schafft fließend und mit Leichtigkeit. Ihr Schwerpunkt liegt jetzt in der Unternehmensberatung.

V03 | Folge 104 | 30:02

V03 | Folge 105 | 29:29



OTTO M. SCHWARZ

„Wer jeden Auftrag annehmen muss,
gerät in Burnout-Gefahr.“

Er besuchte bereits als Zehnjähriger die Vorbereitungs-klasse für Trompete in der Musikakademie und erlebte es als große Wachstumschance, ständig von Menschen umgeben zu sein, die eine Sache wesentlich besser beherrschen, als man selbst es kann. Sinfonische Blasorchester spielten damals nicht jene Musik, die junge Menschen anspricht. So wendete er sich der Popmusik zu. Bereits während seines Studiums der Musikerziehung hatte er schon viel für die Pop-Musik, auch für den Song-Contest komponiert. Es war und ist schwer in Österreich, mit Komposition sein Geld zu verdienen. So komponierte er bald für jede Sparte der Background-Libraries, wie beispielsweise Religion, Katastrophe, Liebe und so weiter. Mit diesen Erfahrungen in jeder Sparte folgten Kompositionen für Lisa-Film, Mona-Film, Bavaria in München und Ziegler-Film in Berlin. Davon konnte er schon so halbwegs leben. Dann stieg er in die Komposition für Sinfonische Blasorchester ein und wird heute von Alaska bis Japan gespielt – jährlich zwischen 500 und 10.000 Mal. Inzwischen kann er als einer von zehn Komponisten in Österreich von seinen Kompositionen leben. Doch der Weg dahin war steinig. Er rät Nachwuchs-komponisten, sich finanziell nicht über den Tisch ziehen lassen und möglichst nur solche Aufträge anzunehmen, zu denen man auch gerne steht und die in das eigene Verständnis passen. Besonders stolz ist Otto M. Schwarz auf sein Sinfonisches Blasorchester und auf seine Big Band.

Otto M. Schwarz ist Komponist, Arrangeur und Dirigent und gibt Workshops bei den verschiedensten Orchestern in vielen Ländern Europas und in den USA.

www.ottomschwarz.com

V03 | Folge 106 | 47:03

MARCEL SCHLEE

„Krisen sind Wachstumschancen.“

Marcel Schlee ist Experte für Marketing, Verkauf und Social Media sowie Hypnotherapeut. Erfolgreich kann man nur werden, wenn man die Schicksalsschläge hinter sich gebracht hat, hat er selbst erfahren. Marcel Schlee ist mit sechzehn Jahren in die Drogenszene geschlittert, aus Neugier auf die Wirkung. Dann hat er sich der Persönlichkeitsentwicklung zugewendet, eine Hypnotherapieausbildung gemacht und schließlich Systemische Aufstellungen geleitet. Er ist aber auch mit Herz und Seele Vertriebler. Das Verkaufen erlernte er in der Finanzdienstleistung. Vor seinem Beginn mit Internetmarketing war er zweimal Pleite gegangen. Im Internetmarketing konnte er viele Methoden aus seinem Leben als Verkäufer übernehmen, aus Seminaren wurden z. B. Webinare. Heute schult er Menschen, wie sie mittels Internet neue Kunden gewinnen können. Wichtig: Im Internet muss man sich öffentlich und angreifbar machen, Kritik nicht fürchten und durchhalten.

V03 | Folge 107 | 46:25

ROSEL HAAS

„Wer seine Farben und seinen Stil kennt, tätigt kaum noch Fehlkäufe. Das spart Zeit und Geld.“

Rosel Haas stellt bei jeder Beratung die Persönlichkeit der Dame oder des Herrn in den Mittelpunkt. So erkennen Menschen bei ihr so manche ihrer bis dahin verborgenen Stärken, werden sich ihrer Fähigkeiten klarer bewusst und können diese strategisch einsetzen. Erst auf dieser Basis findet sie gemeinsam mit ihren Kunden die individuell passenden Farben und die Stilrichtung der Kleidung. Nur so kann die Kleidung Menschen optimal in ihrer Ausstrahlung unterstützen und ihre Kompetenz unterstreichen. Das ist in vielen beruflichen Positionen entscheidend für den ersten Eindruck. Darauf aufbauend kann man seine Persönlichkeit auch als Marke deutlich machen. Passende Partner wie Friseure oder Kosmetikerinnen wählt sie sorgfältig aus. Sie kennt alle Personen aus ihrem Netzwerk persönlich. Nur so kann sie diese ihren Kundinnen und Kunden guten Gewissens empfehlen.

V03 | Folge 108 | 41:59

CHRISTIAN KUNZ

„Ich biete auch bildungsfernen Menschen Arbeitsplätze und Sinn.“

KUNZ Service & More ist ein vom Eigentümer geführtes Haus. Kunden können sich auf eine zuverlässige und langfristig orientierte Zusammenarbeit verlassen. Das familiäre Umfeld im Unternehmen wirkt sich positiv auf alle Mitarbeitenden aus. Diese begeistern gerne jeden Tag aufs Neue ihre Kunden. Man läuft einander im regionalen Umfeld auch in der privaten Zeit über den Weg. Die Beziehungen von Mensch zu Mensch stehen daher im Vordergrund und beflügeln die Leistungserbringung nochmals. Allerdings: Wer nur die billigste Putzfrau sucht, wird bei KUNZ Service & More nicht glücklich werden.

Kunden von KUNZ Service & More können sich darauf verlassen, dass ihr Eigentum genauso behandelt wird, wie sie es am liebsten selbst tun würden. Sie können sich also auf ihr eigenes Tagesgeschäft konzentrieren.

V03 | Folge 109 | 26:35

ADRAIN TACIULESCO

„Hier ist der Unternehmer noch selbst Mentor.“

Adrian Taciulescu absolvierte das Studium der Informatik und Wirtschaftswissenschaften an der TU München. ReputationCloud bietet die beständige Überwachung der Reputation, also des guten oder weniger guten Rufs, den seine Kunden im Internet genießen. Die Spuren, welche die Kundenunternehmen im Internet hinterlassen, werden genau gemessen und interpretiert. Ebenso beurteilen die Mitarbeiter von ReputationCloud alle Reaktionen anderer Marktteilnehmer auf die Aktionen des Kunden in den sozialen Medien und auf Fachforen sowie Bewertungsplattformen. Daraufhin kontrollieren sie, wie sich diese Reputation, also der Ruf des Unternehmens, entwickelt. Hieraus entwickeln sie Verbesserungsvorschläge, wie das Kundenunternehmen sich in der virtuellen Welt besser darstellen kann. Der Mitarbeiterstab besteht aus Analysten und Entwicklern. Während die Analysten die beschriebenen Arbeiten durchführen, treiben die Entwickler die Weiterentwicklung dieser hochspezialisierten Software voran.

V03 | Folge 110 | 44:50



Herzlichen Dank an
alle meine Gäste!



ANHANG

VORTRÄGE, DIE MUT MACHEN.



www.edithkarl.com

MUT ZUM ERFOLG – DIE NEUEN SPIELREGELN FÜR MENSCH UND WIRTSCHAFT

Immer mehr Menschen fühlen sich in einer Zeit voller Tempo und Herausforderungen überfordert. Burn-out und Sinnkrisen plagen sie. Das betrifft Mitarbeitende, Führungskräfte und Unternehmer.

Doch es gibt Auswege aus diesem lähmenden Gefühl der Unsicherheit und Bedrängnis.

Edith Karl zeigt in ihrem Vortrag eine Fülle an Möglichkeiten auf, die sich hinter den oft chaotisch erscheinenden Vorgängen in unserer Welt des 21. Jahrhunderts verbergen, wenn man nur genauer hinsieht.

Nach diesem Vortrag können Sie sich selbst jederzeit als Kraftquelle nützen.

Sie bauen um sich herum ein Team mit den genau zu Ihnen passenden Menschen auf. Mit einer gelungenen Kombination aus Arbeit und Lernen schaffen Unternehmer und Führungskräfte Anreize für Menschen, die Sinn in ihrer beruflichen Arbeit suchen.



Sie nehmen die Gesetze des Wachstums für Menschen, Unternehmen und Wirtschaft bewusst wahr und nützen sie nach Bedarf. Sie durchschauen, wie Sie im digitalen Zeitalter den Überblick bewahren – so werden versteckte Trüffel für Sie sichtbar. **Mensch und Wirtschaft müssen wieder sinnerfüllter zusammenfinden. Das ist machbar. Lassen Sie sich inspirieren.**

ENTSCHEIDENDE GRÜNDE ...



www.edithkarl.com

... für Edith Karl:

- Verpackt Informationen in praktische Beispiele aus dem Alltag
- Zeigt aktuelle Strömungen und ihre Auswirkungen leicht verständlich für alle Hierarchiestufen auf
- Bringt Beispiele aus ihrer reichhaltigen Erfahrung und Praxis
- Stellt sich auf die speziellen Bedürfnisse jeder Zielgruppe, Branche und Vortragssituation ein
- Macht Alternativen sichtbar
- Ermutigt
- Provoziert
- Gibt Geschichten und Spässe zum Besten
- Rüttelt auf
- Spornt an und inspiriert
- Gibt stets 100 Prozent
- Regt zum Nachdenken an
- Dabei kommen auch Humor und der sprichwörtliche Wiener Schmah nicht zu kurz

MIT VORTRÄGEN VON EDITH KARL NICHTS DEM ZUFALL ÜBERLASSEN.

Sie planen eine wichtige Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltung, ein Vertriebsmeeting, einen Kongress, eine Jahresveranstaltung, Kick-off-Events? Sie suchen nach einer passenden Keynote?

Dabei wollen Sie nichts dem Zufall überlassen. Ihre Veranstaltung soll ein Highlight für alle werden.

Mit einem Vortrag von Edith Karl setzen Sie ein Glanzlicht. Sie passt das Thema „Mut zum Erfolg – Die neuen Spielregeln für Mensch und Wirtschaft“ facettenreich an Ihr Unternehmen, Ihr Event oder Ihre Zielgruppe an. Leidenschaft und Begeisterung sowie Praxisbezug sind immer inklusive.

PODCAST ERFOLGSWISSEN



Mit ihrem Podcastkanal (Internetradio) „Erfolgswissen für Mensch und Wirtschaft“ inspiriert Edith Karl ihre Zuhörer bereits in 91 Ländern. Gerne stellt sie ihr Wissen in kurzen Sendefolgen von 7 bis 20 Minuten Dauer zur Verfügung. Sie setzt Impulse zur persönlichen Weiterentwicklung, zu den weiten Themenbereichen Internes Marketing und Marketing in Richtung Kunden. Den Menschen wird dadurch deutlich bewusst, dass Marketing nach außen nur Sinn macht, wenn Unternehmer auch nach innen, hin zum Mitarbeiter, eine Marke aufbauen. Nur so ziehen sie die besten Kräfte in ihre Unternehmen. Nur dann strahlen Mitarbeitende die Kraft der Marke nach außen, hin zu Interessenten und Kunden, aus.

In vielen spannenden Interviews sprechen erfolgreiche Menschen aus Wirtschaft, Extremsport, Journalismus und Wissenschaft über ihren Werdegang. Dabei stehen sie auch zu gemachten Fehlern, sogenannten Aha-Momenten und ihren Erfolgszitataten. Sie erzählen ganz persönliche Erlebnisse und die nächsten Vorhaben in ihrem Business.

- Die Mediadaten zum 1. September 2016
- In 91 Ländern auf allen 5 Kontinenten gehört
- 95 % der ZuhörerInnen kommen aus dem DACH-Raum
- über 6.000 Sendeminuten „Erfolgswissen“, (jede Sendung ist ein Longseller)
- über 3 Mio. Seitenaufrufe der Podcastwebsite www.erfolgsorientiert.com
- 4.557 Fans auf Facebook
- 3.896 Follower auf Twitter
- Der Start des Podcasts war am 21. Juli 2014



mit Ingrid
Amon



mit Arno
Fischbacher



mit Iris
Baumann



mit Daniel
Berél



mit Dr.
Rüdiger
Dahlke



mit Heilwig
Pfanzerler



mit Dr. Magda
Bleckmann



mit Otto M.
Schwarz



mit Marc
M. Galal



mit Gabriele
Hofer-Stelz-
hammer



mit Prof.
Rita Fasel



mit Dr.
Roman
Szeliga



WIRTSCHAFTS NACHRICHTEN DONAURAUM · WEST · SÜD

- Monatliche Wirtschafts-
information ohne Streuverluste
- 10 x jährlich hoch interessante,
themenbezogene Sonderbeilagen



WIEN

| LINZ

| SALZBURG

| GRAZ

FÜR NÄHERE INFOS BESUCHEN SIE UNSERE WEBSITE
WWW.WIRTSCHAFTS-NACHRICHTEN.COM

BESTELLEN SIE JETZT
DIE BOX
ZUM VORTEILSPREIS

ERFOLGSWISSEN FÜR MENSCH UND WIRTSCHAFT

DAS WELTWEIT GRÖSSTE KOMPENDIUM



Die Erfolgswissen-Bibliothek – das umfangreichste gebündelte Erfolgswissen, das es jemals als Kompendium zu kaufen gab: 91 CDs mit über 5.000 Minuten Hörerlebnis, anwenderfreundlich in 234 Höreinheiten aufgeteilt, übersichtlich angeordnet auf 3 USB-Goldbarren-Sticks gepackt. Ein exklusives Buch obendrauf, um auch visuelle und haptische Bedürfnisse zu erfüllen. Menschen fahren im Schnitt 20.000 Kilometer pro Jahr mit dem Auto. Unser Hörbuch hat eine Gesamtlänge von 91 Stunden. So haben Sie Ihre mobile Universität immer dabei.

Unsere USB-Goldbarren-Sticks sind für alle USB-Anschlüsse für die Wiedergabe von MP3-Dateien geeignet z. B. beim Autoradio, Smart-TV, Radiowecker, Hi-Fi-Soundbar, Hi-Fi-Receiver, Sat- und Kabel-Receiver, PC, Laptop, Smartphones

TOP-Qualität, Umweltschutz und Ihre Sicherheit sind uns wichtig. Daher verwenden wir Original SAMSUNG Flashspeicherchips mit schneller USB 2.0 Technologie. Die USB-Goldbarren-Sticks erfüllen die EU RoHS-Richtlinie (hohe Umweltstandards) und sind 100% Norton Antivirus geprüft. Zusätzlicher Zugriffsschutz von Unbefugten und Unbekannten durch versiegelte Kompendiumbox bei Anlieferung.

ISBN 978-3-902955-03-6



Sie möchten alle hier im Buch aufgeführten Podcast-Sendungen hören oder die Box verschenken?

Nutzen Sie diesen einmaligen Code und erwerben Sie die Box zum

Sonderpreis unter www.erfolgswissen.net/gutschein

GUTSCHEINCODE XYE-SS99



ISBN 978-3-902955-03-6 (Box)

ISBN 978-3-902955-04-3 (Buch)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Bei der Zusammenstellung wurde mit größter Sorgfalt vorgegangen. Fehler können trotzdem nicht völlig ausgeschlossen werden, so dass der PowerManagement Verlag für fehlerhafte Angaben und deren Folgen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung übernimmt, das gilt auch auf für Seiten zu denen wir in diesem Buch verlinken.

Copyright © PowerManagement Verlag, ein Geschäftsbereich der PowerManagement GmbH

Herausgeber: Rudolf Pusterhofer, PowerManagement Verlag

www.erfolgswissen.net

Umschlaggestaltung: Verena Lorenz, München

Satz und Layout: Verena Lorenz, München

Bildnachweis: Astrid Obert: Cover, S. 173, S. 177 Hermann Scherer S. 6; Sylke Gall S. 8; mitifoto/Fotolia.com S. 15; ivan kmit/Fotolia.com S. 17; artbund/Fotolia.com S. 18; Brian Jackson/Fotolia.com S. 21; knallgruen – photocase.com S. 22; frog-travel – Fotolia.com S. 25; .marqs-photocase.de S. 26; .Herzschlag – photocase.de S. 29; seregraff/Fotolia.com S.30; Martin junior-photocase.de S. 33; psdesign1/Fotolia.com S. 36; Win Nondakowit/Fotolia.com S. 42; Syda Productions/Fotolia.com S. 44; vege/Fotolia.com S. 46; pauchi/Fotolia.com S. 52; Rawpixel.com/Fotolia.com S. 57; nikkytok/Fotolia.com S. 58; Konstantin Yuganov/Fotolia.com S. 60; claudiarndt – www.photocase.de S. 61; kesipun/Fotolia.com S. 65; freshidea/Fotolia.com S. 66; Clemens Schübler/Fotolia.com S. 69; Rawpixel.com/Fotolia.com S. 70; kieferpix/Fotolia.com S. 71; Wa54/photocase.de S. 73; Starpics/Fotolia.com S. 75; MaxFrost/Fotolia.com S. 76; Fotoschlick/Fotolia.com S. 78; momius/Fotolia.com S. 81; Minerva Studio/Fotolia.com S. 83; pkstock/Fotolia.com S. 84; alotofpeople/Fotolia.com S. 86; Olivier Le Moal/Fotolia.com S. 89; svl861/Fotolia.com S. 91; shocky/Fotolia.com S. 94; David-W- / photocase.de S. 100; enjoynz/Fotolia.com S. 102; beeboys/Fotolia.com S. 104; MK-Photo/Fotolia.com S. 106; minzpete/Fotolia.com S. 109; sisaszep/Fotolia.com S. 111; aquar/Fotolia.com S. 114; Glow & Tingle S. 118; Claudia Horn-Kasper S. 119; Prof. Dr. Raimund Jakesz S. 120; Renato Gerussi S. 121; Josef Fischnaller S. 122; Suzy Stöckl S. 123; André Schneider S. 124; Christian Schneider S. 126; Andreas Herz S. 128; Petra Rudolf S. 130; SwissMadeMarketing GmbH S. 132; Heiko Schneider S. 134; Karin Bergmann S. 136; Heiko Laschitzki S. 138; Miriam Primik S. 140; Volker Muth S. 142; Studio Gerhard Peyrer S. 144; Sportagentur Doris Fasching S. 146; Uwe Kurenbach S. 150; Emanuel Dragomir S. 152; Wolfgang Schmidt S. 154; Thorsten Wittman S. 156; Karl Pils S. 158; Katja Horninger S. 160; Iris Bauman S. 162; Erich Reismann S. 164; Alexander Bernold S. 166; Peter Josef Hinger S. 168; Otto M. Schwarz S. 170