

ERFOLG

oder

WIE DAS LEBEN MEISTERN

1. Version: Juni 2010

Aktuelle Version: Juni 2017

Bearbeitet: Ruy Kuhlmann

Inhaltsverzeichnis

Grundlagen.....	5
Voraussetzungen.....	5
Dein Hauptzweck im Leben.....	5
Gesetze.....	5
Was Integrität wirklich bedeutet.....	5
Das Gesetz vom Säen und Pflücken.....	6
Das Gesetz der Übereinstimmung.....	6
Menschenkenntnis.....	6
Die sechs Grundcharaktere von der menschlichen Natur.....	6
Erfolg.....	7
Selbst - Entwicklung.....	7
Fünf Punkte zur Selbstentwicklung.....	8
Übernahme Verantwortung.....	8
Dein Güte-Bereich.....	8
Erfolgsfaktoren.....	8
Wie Du Deine Erfolgchancen steigerst.....	10
Verpflichte Dich zu Taten.....	10
Der Einfluss vom Image (Bekleidung).....	10
Gegen das Verschleppen.....	10
Hier 7 Tätigkeiten gegen das Verschleppen.....	11
Fünf Methoden gegen das Verschleppen.....	11
Hier 16 Techniken, das Verschleppen zu vermeiden.....	11
Kommunikation.....	12
Grundsätzliches.....	12
Fragen.....	13
Wichtig.....	13
Zuhören.....	14
ZU VERMEIDEN.....	14
Über Teamarbeit.....	15
Die 3 Teile eines Gesprächs.....	15
Die 3 Elemente der Kommunikation.....	15
Die 4 grundlegenden Persönlichkeitstypen.....	16
Selbstentwicklung.....	16
Psychologie.....	16
Negative Gefühle.....	16
Misserfolg.....	17
Selbstentwicklung.....	18
Unterbewusstsein benutzen.....	18
Selbstgespräch.....	18
Visualisieren.....	18
Visualisieren und Persistieren.....	19
Bewusstsein benutzen.....	19
Werde zu einem unzerrüttelbaren Optimisten.....	20
Konzentration / Fokus.....	21
Konzentrieren.....	21
Konzentriere Dich auf eine Sache zur Zeit.....	21
Verantwortung.....	21
Wille.....	22
Persistieren und Charakterentwicklung.....	22
Tapferkeit.....	23
Sieben Methoden um Tapferkeit zu entwickeln.....	23
Tapferkeit und Persistenz.....	23

Tapferkeit und Charakter.....	24
Entwicklung der Eigenschaft der Tapferkeit.....	24
Positive Mentale Nahrung.....	24
Techniken zur Selbstentwicklung.....	25
Untersuchungen ueber sich selbst.....	26
Ziehe Balance aus Deiner Situation.....	26
Angst und Stress.....	26
Die Macht des Glaubens.....	26
Der Wert von Bildung und Faehigkeit.....	27
Kreativitaet.....	27
Entwickle Genialitaet.....	27
Sieben Punkte ueber Kreativitaet.....	27
Fragen foerdern die Kreativitaet und aktivieren das Denken.....	28
Effektivitaet steigern.....	28
Sieben Wege sich selbst zu motivieren.....	28
Aussergewoehnliche Leistung.....	29
Wie man hervorragende Leistungen erzielt.....	29
Fragenkatalog.....	29
Zielen und Planen.....	31
Ziele.....	31
Hauptziele im Leben.....	31
Ziele lassen Dich ans Steuer Deines Lebens.....	31
Wie Zielen.....	33
Die 4 grossten Hindernisse beim Zielsetzen.....	34
Methode des Ziele-Setzens.....	34
Deine Ansprueche in strategischer Planung.....	34
Planen.....	35
Zeitmanagement.....	36
Ziele des Zeitmanagement.....	36
Zeit managen.....	36
Die grosste Zeitverschwendern sind.....	36
Problemloesungstechniken.....	37
Die Details zu dem Problem.....	37
Mehrere Fragen ueber das Loesen von Problemen.....	37
Systematische Vorgehensweise zur Problemloesung.....	38
Unternehmungsentwicklung.....	39
Unternehmen und Erfolg.....	39
Allgemeines.....	39
Traeume grosse Traeume.....	39
Spezialisiere Dich.....	40
Akzeptiere 100% Verantwortung.....	41
Das Prinzip der Guete.....	41
Entwickle Ausdauer/Belastbarkeit.....	42
Tips zur Leistungserhoehung.....	42
Unternehmen entwickeln.....	43
Entwickle ein deutliches Gefuehl von Richtung.....	44
Identifizieren der Hindernisse.....	44
Risikoaufnahme und verwegenes Voranschreiten.....	44
Sei Profi.....	45
Das Prinzip der Realitaet.....	46
Auf der Arbeit.....	46
Grundwert Familie.....	47
Regeln fuer die Zukunft.....	47
Geld-Richtlinien.....	48
Die Regeln der wirtschaftlichen Unabhaengigkeit.....	48

Der Wert des Geldes.....	48
Inversionen analysieren.....	49
Mit den besten Wünschen von.....	49

Copyright

Dieses Dokument ist Eigentum von Ruy Kuhlmann.

Es darf auch ohne meiner Genehmigung vervielfältigt und auch dritten Personen zugänglich gemacht werden unter der Voraussetzung, dass „TST / Ruy Kuhlmann“ als Autor erwähnt wird.

Kontakt über meine Homepage: <http://www.ruynk.de>

Entstanden ist es aus Seminarer von Brian Tracy (Success Mastery Academy): Aller Ehre gebuehrt ihm: Notizen aus seinen Seminaren wurden ueberarbeitet und ins Deutsche uebersetzt. Das Ergebnis ist hier zu lesen.

Anmerkung

Dieser Text ist als Arbeitshilfe zu verstehen; Fehler aller Art existieren.

Mit Rechtschreibfehler ist besonders zu rechnen.

Ich wuerde mich jedoch freuen, Wenn Sie mir diese mitteilen, dann kann ich sie korrigieren.

Grundlagen

Voraussetzungen

1. Frieden im Gehirn: Freiheit von Angst, Ärger und Schuldgefühle
2. Gesundheit und Energie (Kraft)
3. Beziehungen voller Liebe. Sehr wichtig zum Gleichgewicht: Arbeit und Familie

Gleichgewicht zwischen Familie und Arbeit: Das Gleichgewicht startet mit Deinen Werten.

Misserfolg ist eine Voraussetzung für den Erfolg

Dein Hauptzweck im Leben

- Glücklich sein. Glück entsteht aus unseren Beziehungen zu den anderen Menschen
- Die glücklichsten Menschen sind die größten «Befrager»: also frage immer alles Mögliche!

Wie geht es weiter? Dein ideales Leben: Plane ganz genau Deinen idealen Leben

Gesetze

Das Gesetz von Ursache und Wirkung

Was Integrität wirklich bedeutet

- Lebe in Harmonie mit dem Gesetz von Ursache und Ergebnis
- Erwarte nie mehr zu pflücken als Du gesät hast
- Es ist sehr einfach Leute zu beschwindeln, die nicht aufrichtig sind; es sind Menschen die etwas erhalten wollen ohne dafür zu arbeiten
- Beschwerde Dich nie: Du bist das Ergebnis von dem, was Du bist
- Wer nicht in der Lage ist die eigene Gier zu kontrollieren, der ist auch verdächtig, andere Aspekte ebenfalls nicht unter Kontrolle zu haben

Glück ist das Gesetz der Anziehung: Sie ziehen die Personen an, die Sie benötigen.

Unser Glaube basiert auf dem Konzept, den wir von uns selbst haben.

Man bekommt das, woran man die ganze Zeit denkt.

Das Gesetz der Substitution (des Ersetzens: Gutes gegen Schlechtes)

Das Gesetz vom Saen und Pfluecken

- Dienstleistung zu anderen (wenn Du erst anderen dienst, so dienen diese einem zurueck; -so ist es zumindest zu erwarten-)
- Wir leben alle indem wir Anderen dienen. Jeder von uns dient andere Menschen
- Das, was man (zurueck-)bekommt ist abhaengig von dem, was man am Anfang reingesteckt hat

Das Gesetz vom indirekten Aufwand: Man kommt schneller da wo man will mit dem "indirekten" Weg: Um den anderen zu beeindrucken, soll man selber beeindruckt sein, um von dem anderen gemocht zu sein muss man den erst moegen usw (1)

Das Gesetz der Uebereinstimmung

- Die Aeussere Welt reflektiert Deine innere Welt: Wenn Du Deine Gedanken und Gefuehlen aendern kannst, dann kannst auch Dein Leben aendern
- Wie Du denkst widerspiegelt sich in Deinem Leben. Alles auf der Aussenseite ist eine Wiedespiegelung von Deinen Gedanken
- Es gibt keinen anderen Weg die Aussenwelt zu aendern als zu aendern wie Du im Inneren denkst

Das Gesetz von Parkinson: Die Ausgaben steigen bis sie das Einkommen auffressen.

Das Gesetz des Akkulieren: Nutze dieses Gesetz: Geld zieht Geld an.

Menschenkenntniss

Die sechs Grundcharaktere von der menschlichen Natur

1. Menschen sind alle faul
2. Menschen versuchen viel zu erreichen/zu bekommen mit so wenig Arbeit wie moeglich (Menschen minimieren den Einsatz)
3. Menschen versuchen durch ihre Taten die ganze Zeit das eigene Leben zu

- verbessern (Ambition)
4. Menschen sind stets egoistisch und selbstsuechtig
 5. Menschen agieren stets mit ungenuegender Information. Menschen sind also ignorant
 6. Menschen glauben sich stets besser als die anderen. Menschen sind also eitel und eingebildet. (Die Werbung macht sich dies zu Nutze)

Die sechs Grundbeduerfnisse der Menschen

1. Sicherheit (Ueberlebensinstinkt)
2. Bequemlichkeit. Physisches Wohlsein
3. Entspannung. Unterhaltung
4. Liebe
5. Respekt: Sich geachtet, wichtig fuehlen (von wegen Einbildung)
6. Erfuellung im Leben. (Befriedigung?) Sinn und Zweck im Leben. Menschen wollen im Leben fuehlen, dass sie erreicht haben, was sie wollten

Menschen tragen viel mit sich von dem, was sie als Kinder mit als Konditionierung gekriegt haben: z.B. "Das schaffe ich nicht" + "Das muss ich machen"

Das wirtschaftliche Bequemlichkeitsbereich des Menschen

- Die Menschen versuchen immer sich innerhalb des Bequemlichkeitsbereiches zu befinden
- Wenn Du Dein Bequemlichkeitsbereich aenderst, dann kannst Du mehr Geld verdienen

Menschen sind was sie glauben / an was sie glauben / an was sie denken
Menschen machen immer alles in Vereinbarung mit dem, was sie glauben, dass sie sind (Beispiel: Kagemusha). Oder wie Du gesehen wirst (Erwartungen entsprechen)
Menschen sehen das, was sie beschlossen haben zu glauben
Menschen aendern sich nicht: Erwarte nie, dass jemand sich aendert!

Achte auf das, was die Menschen machen, nicht, was sie sagen

Erfolg

Selbst - Entwicklung

- Selbstentwicklung bedeutet Erfolg. Je mehr Du an Dich selbst arbeitest desto mehr

- wirst Du an Dich selbst glauben
- Leistungsstarke Menschen haben sich selbst dazu gebracht, sind nicht so geboren...
- Es ist nicht der Wille zu gewinnen, was zaehlt (jeder will gewinnen...), sondern viel mehr das, was der Unterschied macht, ist der Wille sich vorzubereiten, zu gewinnen (kostet richtig viel Arbeit)

Fuenf Punkte zur Selbstentwicklung

1. Studiere wie man Erfolg hat, wie andere es hatten
2. Suche die Gesellschaft von anderen erfolgreichen Menschen, bleibe bei ihnen, lerne von ihnen (Referenz-Gruppe)
3. Wachse mit der Eingabe von neuen Informationen. Das Gehirn verkuemmert ohne Informationen (Information-Input)
4. Arbeite mindestens so hart an Dich selbst wie Du das auf der Arbeit machst
5. Der Glaube an sich selbst ist die Wurzel zur Selbstachtung, zur hohen Leistung

Uebernahme Verantwortung

- Keine Ausreden. Keine Kritik, Keine Schuldzuweisungen. Nie ueber andere schlecht reden
- Ich bin verantwortlich. Wenn das geschehen soll, dann muss ich mich einsetzen (if it is to be it is up to me)
- Beschwerde Dich nie, rede Dich nie aus (never complain, never explain)

Dein Guete-Bereich

- Finde Dein Bereich der Guete. Jede Person hat ein solches und wo jeder (Du) unter die 10% Besten gelangen kann
- Man soll diese Guete-Bereiche ausnutzen (warum sich das Leben schwieriger zu machen? Vielleicht weil man dort eine chance hat, nicht wie die Jungs, die Fussball spielen [wollen])

Erfolgsfaktoren

1. Erfolg beginnt von dem Inneren eines Menschen und ist abhaengig von der Persoenlichkeit und des Charakters. Man kann es lernen. **Erfolg ist eine Faehigkeit zu erlernen**
2. Mentale Fitness: Positive mentale Einstellung. Benutze bewaehrte

- Erfolgsmethoden. Lerne ueber Erfolg
3. Niveau der Selbstachtung/Selbstschaetzung
 4. Psychologie des Erfolges: Benutze bewaehrte Erfolgsmethoden
 5. Wissen und Koennen
 6. Glaube an Dich selbst: Dein Glaube aendert Dein Leben
 7. Glaube, dass Du wichtig bist, wertvoll, habe keine Zweifeln
 8. Das Gegenteil von Selbtschaetzung ist Angst, Fehler, Kritik. Angst vor Zurueckweisung ist schlecht (vor allem bei Verkaeufern)!
 9. Konstanter Stroem an positiven Sachen und Gedanken: Denke die ganze Zeit an dem, womit Du Deinem Gehirn futtern willst
 10. Positive Affirmationen. Positive Rueckmeldung (Feedback). Setze Gefuehle in dem, was Du Dich selbst sagst: "Ich glaube heute wird etwas grossartiges passieren ..."
 11. Visualisieren. Visualisiere mit deutlichen mentalen Bilder, visualisiere Dich selbst als die Person, die Du sein willst, kontrolliere Deine Stimme, wie Du Dich bewegst
 12. Sei optimist, positiv, nett, sympathisch, zuvorkommend (Anziehungsgesetz!)
 13. Futtere Dein Gehirn mit positiven Informationen die Dir helfen das zu werden, was Du willst. Alles was Du siehst und hoerst beeinflusst Dich!
 14. Lasse nur positive Menschen zu in Deiner Umgebung zum Interagieren. Das ist die Beziehungsgruppe. Geselle Dich zu den Menschen, die gewinnen, weg von den negativen Gestalten
 15. Passe Deine Verhaltensmuster und Taten zu der Persoenlichkeit, die Du sein willst, Mache was die Gewinner machen. Dazu gehoert sowohl physische als auch mentale Fitness.

Alle Verbesserungen in der Aussenseite beginnen mit einer Verbesserung in der Innenseite.

Deine Selbsteinschaetzung ist subjektiv.

Staendiges Lernen: Alles aendert sich, deswegen also: Lese, mache Audiotraining und besuche Seminare.

Dein Gehirn ist Deine Faehigkeit zu verdienen.

Deine wertvollste Ressource: Zeit.

Niemand ist besser als Du.

Die 10% Besten: Jeder hat die Faehigkeit, in irgendetwas zu den Besten zu gehoeren: Die Besten sind engagiert.

Verpflichte Dich selbst. Glaube an das Unternehmen, die Kunden, die Produkten

Liebe was Du tust..

Wie Du Deine Erfolgchancen steigerst

- Irgendein Plan ist besser als gar kein Plan: Nicht planen bedeutet den Misserfolg planen
- Wunsch: Das ist die einzige Begrenzung zu dem, was Du willst. Wie brennend Du etwas willst: Der Wunsch muss persönlich sein, und muss brennen, leidenschaftlich sein, heftig sein (Hingabe)

Verpflichte Dich zu Taten

- Uebermenschen haben Tatendrang
- Mache das, was Du magst mit den Menschen, die Du magst, dann wirst Du motiviert sein. Und Erfolg haben
- Leisten und erreichen, was man will, verursacht ein Hochgefühl

Bewerte jedes Detail in Voraus,

Um den Besten zu sein musst Du schon mehr machen als der Durchschnitt. Mache Deine Hausaufgaben. Sei vorbereitet!

- Mache es zur Gewohnheit das zu tun, was Erfolgslose nicht tun
- Es ist nicht möglich "zu" vorbereitet zu sein (You cannot overprepare)

Betrachte Dich selbst als selbstständig: Du bist selbstständig. Alle Menschen arbeiten eigentlich fuer sich selbst.

Betrachte Dich als der Chef Deiner eigenen Firma.

Der Einfluss vom Image (Bekleidung)

- Wie Du bei den Anderen ankommst (Erscheinen)
- Der erste Eindruck steht nach 30 Sek. Nach dieser Zeit wird nur selektiv das wahrgenommen, was der erste Eindruck unterstuetzt
- Bekleide Dich als erfolgreich, agiere wie einem und Du wirst zu einem werden
- Menschen beurteilen anderen Menschen genau so wie diese (nach aussen) aussehen
- Ein Kunde entscheidet auch also in den ersten 30 Sek. ob er kauft!
- Solltest Du Dich mittelmässig bekleiden, so wird angenommen, dass alles, was Du darstellst (und verkaufst) auch mittelmässig ist

Gegen das Verschleppen

Setze Prioritaeten: trenne das Wichtige von dem nicht so wichtig.

Die Faehigkeit, den Job schnell zu erledigen, ist sehr wertvoll.
Es wird als schlechte Qualitaet empfunden, wenn eine Person/Organisation langsam reagiert.

Hier 7 Taetigkeiten gegen das Verschleppen

1. Setze Ziele. Aufschieben/Verschleppen kommt vor, wenn Du Sachen tust (tun musst), die Du nicht magst (der schwierig sind/empfunden werden, was auf das Gleiche hinauslaeuft)
2. Visualisiere die beendete Aufgabe
3. Nutze die Macht des Selbstsprechs: Mach' schon! (do it now)
4. Setze Zeitgrenzen. Erzaehle anderen Menschen, dass Du dies und jenes zu dem Zeitpunkt fertig haben wirst
5. Weigere zu "rationalisieren". Rede Dir nie aus!
6. Stelle ein System von Belohnungen fuer Dich selbst auf. Teile die grosse Aufgabe in Teilaufgaben und setze Dir selber Belohnungen fuer die Teile
7. Uebernehme 100% Verantwortung fuer das Beenden der Aufgabe innerhalb der Zeit. Ausreden werden nicht akzeptiert

Fuenf Methoden gegen das Verschleppen

1. Schreibe Dir ein Plan auf
2. Saeubere Deinen Arbeitsplatz und starte mit der wichtigsten Aufgabe
3. Wichtig ist nicht dringend: Erledige das Wichtige, erlaube nie irgendwelche Aufgaben dringend zu werden!
4. Hauptaufgaben verspaeten sich. Erledige die wichtigen Sachen zuerst
5. Kreatives Aufschieben/Verschleppen: Aufschiebe/Verschleppe die Aufgaben, die nicht wichtig sind, die nicht wichtigen Aufgaben

Hier 16 Techniken, das Verschleppen zu vermeiden

1. Sei total vorbereitet "bevor" Du anfaengst
2. Alles, was Du brauchst um die Aufgabe zu erledigen, solltest Du parat haben vor dem Start
3. Starte mit einfachen Teilaufgaben (Anfangen ist wichtig in diesem Fall)
4. Esse den "Elefanten" einen Biss nach dem anderen (Teile die Aufgabe in seinen Teilen)
5. Waehle ein (herausragendes) Teil des Jobs und erledige dieses kleine Stueck als erstes
6. Starte von der Aussenseite und bearbeite Dich zum Kern
7. Das Gegenteil von Nummer 6.
8. Ziehe die Teilaufgabe, die die groessten Unbequemlichkeiten verursacht (in Bezug

- zu Aengsten oder Stress) zuerst durch
9. Fange den Tag mit der schwierigsten (haeslichsten) Aufgabe an (Esse den Frosch zuerst / erledige den "Brocken" zuerst)
 10. Zwing dich selbst, eine Aufgabe zu erledigen, indem Du an die negativen Folgen des Nichts-Tuns bei der nicht beendeten Aufgabe denkst
 11. Schreibe alle die Gruende die Du hast um den Job zu erledigen. Je mehr Gruenden, desto mehr wirst Du den Job machen wollen
 12. Beschliesse einer spezifischen Zeit in Laufe des Tages, wo Du diese Aufgabe erledigen willst. Mache einen Termin mit Dir selbst, und schreibe diesen auf
 13. Sorge Dich nicht, den Job nicht gleich perfekt erledigen zu koennen. Starte zunaechst einfach, das ist das Wichtigste
 14. Identifiziere wo (in welchen Bereichen) das Aufschieben Dich schadet, dann bearbeite dieses Aufschieben. "Welches ist die Aufgabenklasse die mich am meisten zurueckhaelt?" Hier angreifen
 15. Entwickle eine Leidenschaft fuer das Abschliessen. Weigere aufzuhoeren bevor die Aufgabe erledigt ist
 16. Halte einen schnellen Tempo

Kommunikation

Grundsatzliches

- * Gesunde Persoenlichkeit: Die Faehigkeit, in jede Situation das Gute zu sehen.
- * Oder auch, die Faehigkeit mit den meisten Menschen klar zu kommen
- * Kontakte sind entscheidend
- * Alles geht ueber Menschen
- * Deine Kommunikationsfaehigkeiten: 85% vom Erfolg haengt mit der Faehigkeit des Kommunizierens zusammen (Gute Nachricht; sie ist erlernbar)
- * Erfolg entscheidet sich bei der Anzahl an Menschen, die Du kennst (bei denen Du bekannt bist)

Vorbereitung: Die «Macht» (Power) liegt fast immer bei der Person mit der besten Vorbereitung.

Dialog in Gleichgewicht

- Ein Dialog soll nicht monopolisieren: Ein Dialog soll in ein hin und zurueck fließen sein
- Es ist wichtig herauszufinden, wie viel (in Prozent) eine Person reden muss

Fragen

Stelle Fragen

- Die Person die fragt hat die Kontrolle
- Stelle offene Fragen (z.B. was, wann, wer, wie, ...)
- Geschlossene Fragen fangen mit einem Verb an "ist das was Sie wollen?". Diese werden benutzt man um ein Gespräch zu beenden
- Fragen des Vorziehens geben dem Befragten eine Alternative, Menschen lieben es, Alternativen zu haben

Mit Anderen Kooperieren

- So gut wie alle Probleme stammen von Problemen mit anderen Personen: gewöhne Dich an, andere hinzu zu ziehen
- Sei zu den Anderen so, wie Du möchtest, dass man Dich selbst behandelt
- Mache Dich das Prinzip (Gesetz) des Säens und Pflückens zu Nutze
- Die Psychologie sagt uns; Je besser Deine psychische Gesundheit ist, desto besser kommst Du mit anderen Menschen klar

Bilde einen Netzwerk

- Du musst stets netzwerken (ein Netz spinnen) um die Anzahl an Menschen, die Dich kennen, zu erhöhen
- Mache Dir mit so vielen Menschen wie möglich bekannt; frage den Menschen wie Du sie anderen Menschen empfehlen kannst. Entwickle Kontakte!
- Bilde einen Netzwerk von Abhängigkeiten
- Hilfe anderen ohne die Erwartung, sofort eine Gegenleistung zu erhalten ('El Padrino'-Prinzip)
- Hilfe andere ohne die Erwartung, irgendetwas als Gegenleistung zu bekommen: Bilde einen Netzwerk von Abhängigkeiten

Wichtig

Erwartung: Erwarte immer das Beste von jeder Person

Wenn Du bewundert werden willst, dann sollst Du den anderen bewundern; wenn du einen Freund haben willst, dann sei Du selbst ein Freund.

Schätze Menschen: Sei geduldig und nett, zuvorkommend

1. Das Wichtigste: Akzeptieren: Akzeptiere den anderen ohne Vorurteil; lächle einfach
2. Schätze den anderen: Benutze immer "Bitte" und "Danke"

3. Anerkennen und auszeichnen: Wuerdige die andere Person wenn sie etwas gutes gemacht hat. Doch richtig: Sofort. Spezifisch. Zeichne aus um Gewohnheiten zu bilden und diese dann zu erhalten
4. Anerkennung und Einverstaendnis: ... gute Konversationen haben ziemlich viel davon
5. Bewundern: Komplimente machen; Stelle/Stellung, Auto, Kindern, Haus, Bekleidung; das baut die Selbstachtung von anderen Personen auf
6. Angenehm: Sei nicht eine schwierige Person. Es soll leicht sein mit Dir zu kommunizieren. Das ist die Eigenschaft um erfolgreiche Teams zu bilden

Wenn Du versuchst andere zu aendern, bedeutet dies, dass die andere Person fuer Dich nicht gut genug ist. Das erzeugt angst vor der Ablehnung. Mache nie so etwas.

Zuhoeren

Hoere ganz genau zu!

1. Hoere konzentriert zu. Zuhoeren bildet vertrauen; die Grundlage jeder Beziehung. Je mehr Du zuhoerst, -> mehr Vertrauen, -> Du wirst mehr gemocht sein, -> desto offener wird man mit Dir reden
2. Hoere mit Aufmerksamkeit, mit Zuwendung
3. Nicht unterbrechen; ueberlege nicht was Du sagen wirst wenn der Andere aufhoert zu reden
4. Mache unbedingt eine (kurze) Pause bevor Du antwortest
 - a. vielleicht atmet nur die andere Person ein,
 - b. Damit ermittelst Du den Eindruck, dass Du abwaegst, was die andere Person gesagt hat,
 - c. Da hast Du selbst etwas mehr Zeit darueber nachzudenken, was Du am Besten sagen kannst
5. Gib eine Rueckkopplung (Feedback) von dem Gehoerten mit Deinen eigenen Woerter.
6. Stelle Fragen um das Gesage zu verdeutlichen: Die Person, die fragt, hat die Kontrolle. Doch die, die redet, glaubt die Kontrolle zu haben. Lasse Dir immer alles klar machen "Das ist interessant; wie meinen Sie das?"
7. Stelle offene Fragen: Die andere Person soll erklaren beim Beantworten: Wo, Wann, Was, Wie, Warum, Weshalb, Woran, Wer
8. Mit geschlossenen Fragen schliesst man dann das Gespraech ab

ZU VERMEIDEN

Weigere zu kritisieren wem auch immer fuer was auch immer. Menschen koennen alles moegliche "rationalisieren" (an dem eigenen Glauben anpassen). Kritisieren hilft NICHT.

Nie, niemals, **niemals**, **niemals** mit Jemandem argumentieren; Menschen hassen es, das man ihnen seine Fehler aufdeckt. Anstelle der eigenen Meinung soll man, wenn es nicht anders geht, einen "Strohmann" herzaubern (eine nicht vorhandene Person) und lasse dann Deinem Geschpraechspartner gegen diesen Strohmann argumentieren. Wenn Du Deine Argumente (die des Strohmannes) klar und deutlich genug darstellen kannst, dann hast Du eine Chance, den anderen das klar zu machen, aber doch OHNE JEDEN SCHIMMER VON KRITIK!

Oder noch besser, die sokratische Methode, durch Fragen den anderen "selbst" zur Wahrheit kommen zu lassen.

Ueber Teamarbeit

1. Stelle sicher, dass jeder weiss was das Ziel ist und wie man dahin kommen will, und warum (der Grund) man dahin kommen muss, dann kann auch jeder helfen/mitdenken
2. Stelle sicher, dass jeder kennt und weiss was fuer eine Rolle der in der Gruppe/Team hat. Was wird von jedem erwartet
3. Jeder Teammitglied muss mindestens die Verantwortung fuer ein Teil des Ganzen tragen. Jeder muss an etwas "Kontrolle" rankommen
4. Wuerdige und anerkenne jeden und alle fuer das Erreichte
5. Akzeptiere die gesamte Verantwortung. Der Cheff soll die Verantwortung tragen fuer alle die, die im Boot sind
6. Nie kritisieren, verdammen oder beschwerden

Jedesmal, wenn Du eine Person siehst, die sich seiner Arbeit nicht verpflichtet fuehlt, siehst Du ein Problem.

Die 3 Teile eines Gesprachs

1. **Ethos:** Charakter der Person
2. **Pathos:** (steht in Beziehung zu) Gefuehle
3. **Logos:** Der "faktische" Teil des Gesprachs, und der uninteressanteste auch

Die 3 Elemente der Kommunikation

1. Woerter: machen ganze 7% der Nachricht
2. Stimmenlage; steht fuer 38% der Nachricht
3. Koerpersprache macht 55% der Nachricht aus

Die 4 grundlegenden Persönlichkeitstypen

Man teilt die Persönlichkeiten in 4 Quadranten:

- a. Die Leute die direkt sind und die, die indirekt sprechen
- b. Menschen die sich nach Mensch/Beziehung richten und die, die sachlich/Aufgabe bezogen reden

1. Erzähler: Menschenbezogen und direkt (lass uns mal weiterkommen) brauchen viel Zeit
2. Analytiker: Indirekt und Aufgabenbezogen (sehr interessiert den Job zu erledigen, nicht kommunikativ und buerokratisch, metikuloes) Die Person die Probleme mag, die nicht zurueckquatschen
3. Direktor; direkt und aufgabebezogen, ist extrovertiert, ungeduldig, mag keine Details, ist schnell "lass uns Ergebnisse kriegen!"
4. Geselliger: ist aufgaben- und menschenbezogen, extrovertiert, sucht Leistung, Sachen erledigen, ergebnisorientiert

Selbstenwicklung

Psychologie

Negative Gefuehle

Hier die Quellen von negativen Gefuehlen

Passiv

1. Rechtfertigung (sich rechtfertigen);
2. Sich identifizieren mit einer ungunen Situation (eine Situation persoendlich nehmen, sich mit dem negativen Gefuehl identifizieren);
3. Schuldgefuehle: die halten einem zurueck. Auch werden diese benutzt um andere Menschen zu manipulieren. Menschen, die Schuld zuweisen und Menschen, die Schuld-auf-sich-nehmen, machen sich zusammen und leben... im Unglueck. Benutzen eine Opfer-Sprache: "Ich wuensche..." als Grundlage dafuer: ich will aber ich kann nicht. "Ich versuche ...": womit die Menschen dann in Voraus jeden Einsatz entlasten

Aktiv

1. Destruktive Kritik;
2. Beschulden: Eine andere Person fuer das negative Gefuehl verantwortlich zu machen, die Schuld und Last auf einer anderen Person abzuladen

Man muss diese Basis einfach abkappen! - Man muss alle negative Gefuehle wegschaffen

Eine Persoenlichkeit ist gesund in dem Masse, wie sie verzeihen kann

Was ist zu tun?

Man muss

1. Die eigene Eltern entlasten, dann
2. Sonst alle Menschen entlasten, letztendlich
3. Sich selbst entlasten

Die 2 groessten Hindernisse fuer Spitzenleistung

Es sind 2: Angst und Zweifeln

- Angst umaendern in: Ich schaff' das! (I can do it!)
- Zweifeln: Nie das eigene Leben an den Meinungen von Anderen anpassen

Die 2 Hauptfallen mit Angst als Grundlage

- Sich hilflos fuehlen (I cannot) und sich in den eigenen Ausreden verlieben
- Sich das Bequemlichkeitsbereich hingeben

Sich nicht Sorgen machen: Keine Sorgen bitte!

Misserfolg

Misserfolg ist voraussagbar: Menschen scheitern von Innen, nicht von Aussen

Misserfolg ist ein Ergebnis von Gewoehnheiten: Eine angenommene Gewoehnheit ist eine bequeme, man fuehlt sich wohl mit der.

Lustige Sachen machen, die Sachen die einfach sind und keinen Stress verursachen, anstatt die, die hart und notwendig sind.

Sachen zu tun, die nicht zielfuehrend sind.

Aufschieben/Verschleppen von Aufgaben.

Finde heraus was anderen Menschen zum Misserfolg gefuehrt hat und vermeide diese (lernen von den Fehlern der Anderen).

Verplempere Deine Zeit nicht wie die Erfolgslose es tun.

Selbstentwicklung

Unterbewusstsein benutzen

Wie es funktioniert mit dem Bewussten und Umbewussten (Gehirn). Das bewusste Gehirn entscheidet und das Unbewusste ganz einfach zieht durch was das Bewusste entschieden hat. Das Unbewusste ist einfach eine riesige Datenbank mit Erfahrungen, denkt nicht, fuehrt einfach durch.

Das Ueber-Bewusste Gehirn: Hilft neue Ideen zu haben usw usf

Selbstgespraech

Dein Selbstgespraech: Sage mit Gefuehl und Energie das was Du willst aus: Steigere Deine Selbstachtung.

Positives Selbstgespraech

- 1. Positives Selbstgespraech: Sei optimistisch bei den Gespraechen mit Dir selbst
- Es ist wichtig, wie Du Dir die Sachen zu Dir selbst erkluerst
- Die 3 "Ps" der Affirmationen: Persoenlich: "Ich ..."; Presenz (Gegenwart): "Ich bin ..."; Positiv: "Ich ... (nicht 'nicht')"
- Spreche die ganze Zeit ueber die Sachen die Du willst. Hoere auf ueber die Sachen zu sprechen (beschaeftigen!) die Du nicht willst
- Spreche zu Dir selbst so wie Du sein willst

Visualisieren

Positives Visualisieren

- Jede Verbesserung im Leben beginnt mit einer Verbesserung auf der inneren Seite: Bilder im Gedanken
- Die aeussere Welt ist ein Spiegel von der inneren Welt (die Bilder, die Du in Deinen Gedanken "siehst")

- Das Unbewusste akzeptiert die Bilder als waere sie die Wirklichkeit und startet gleich mit der Arbeit, die aeussere Welt an die innere Welt anzupassen
- Alles woran Du denkst wird vom Unbewussten als ein Befehl angenommen... und durchgefuehrt
- Sehe Dich selbst wie Du selbst sein willst
- Naehre Dein Gehirn stets mit dem, was Du haben willst. Fuehre die Bilder, die Du Dir wuenscht, zu Deinem Gehirn zu

Selbstwunschbild, Selbstbild und Selbstachtung

- Aendere das mentale Bild nach dem, was Du willst
- Visualisiere Dich selbst in den Situationen die Du willst: futtere Dein Gehirn, Dein Unterbewusstsein mit den Bildern

Visualisieren wie man sich verhalten will/soll bei Irgendwas bzw bei bestimmten Situationen im Laufe des Tages

Visualisieren wie etwas ablaufen soll und sich dabei sagen: Das laeuft perfekt (oder was auch immer) ab

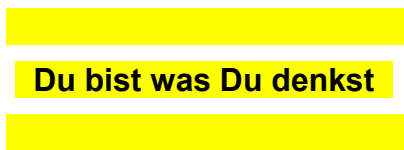
Bilder im Kopf in Voraus entstehen lassen: Das Unbewusste wird das schon organisieren im Bezug zum Visualisierten

Blicke zurueck zu Deinen besten Leistungen um diese in Deinem Unterbewusstsein einzuprogrammieren

Visualisieren und Persistieren

- Bestaetige Deine Ziele verbal. Visualisiere Dich beim Durchfuehren von dem, was Du willst
- Handele als haettest Du Dein Ziel schon erreicht. Wie fuehlt Du Dich? Stelle Dir das Bild und das Gefuehl gleichzeitig vor
- Schreite voran zu Deinen Zielen mit Persistenz und Entschlossenheit. Halte nie an. Nie stoppen: "Sein nicht zu stoppen". "Ich mache weiter". "Ich ziehe ... durch!"

Bewusstsein benutzen



Alles zaehlt!

Gewoehne Dich zu allen Ereignissen die positiven Seiten zu finden: egal was Dir passiert, beurteile stets positiv

Bleibe in der Zone: Du bist immer nur maximal ein Schritt weg von Deiner "Zone"

Um etwas zu wissen, muss man es lernen

Positive Taten: bleibe stets in Bewegung. Das verursacht Schaffensfreude. Das steuert Dein Leben

Es gibt eine Beziehungs-Gruppe: Wenn man die falsche Beziehungsgruppe hat, dann hilft NIX, NIX, NIX

Mentales Training. Autogenes Training (doch nicht verwechseln; es sind 2 verschiedene Sachen)

Es ist wichtig, die ersten 30 Minuten des Tages mit gesunden Gedanken zu befuellen!

Technik des schriftlichen Programmierens: Schreibe Deine Ziele: Als erstes morgens! Dann visualisiere diese

Mentales Training: Im Gedanken alles durchgehen, was passieren wird/soll:

1. Wie es ablaufen soll
2. Durchgehen des Ablaufes

Die Gedanken stets immer steuern. Pass bitte auf, dass Du an dem denkst, was Du auch willst/moechtest und nicht an dem, was Du nicht willst. Nicht an dem denken, was Du fuerchtest, nicht magst, nicht willst. Sondern nur an dem, was Du willst: Es erfordert Disziplin, Selbstkontrolle, Persistieren, Perseveranz um die Gedanken da zu halten, wo man will. Denn dies wird die Gedanken dann zur Realitaet werden lassen; Das Gehirn wird zum Super-Bewusstes-Gehirn.

Sei durch und durch aufrichtig: Zuerst sei aufrichtig zu Dir selbst, dann zu allen anderen.

Werde zu einen unzerruetelbaren Optimisten

- 95% aller Deinen Gefuehlen sind Ergebniss von der Art und Weise, wie Du zu Dir selbst redest
- Dein "Erklaerungsstil" entscheidet wie Du reagierst und was Du dann tust. Wie Du die Sachen zu Dir selbst erklaerst

Konzentration / Fokus

Konzentrieren

- Mangel an Fokussieren und Konzentrieren ist der Grund fuer mehr misslungene Unternehmungen als sonst etwas
- Keine Unterhaltung. Keine Ablenkung. Konzentriere Dich auf etwas, was fuer Dich sehr wichtig ist
- Koennen impliziert, dass wir Aufgaben erledigen. Komplizierte Aufgaben
- Das Gefuehl, das wir etwas koennen, etwas meistern, gibt uns Selbstwertgefuehl

Konzentriere Dich auf eine Sache zur Zeit

- Sich Konzentrieren ist vielleicht die wichtigste Eigenschaft fuer den Erfolg
- Der Uebermensch setzt sehr genaue Grenzen fuer die Ressourcen. Uebermenschen sind sehr pedantisch mit der Zeitverwendung
- Der Uebermensch fokussiert kraeftig auf sich selbst, auf die Situation und auf die anderen.

Konzentriere Dich auf genau eine Sache (Eine Sache zu jeder Zeit)

- Wenn Du erstmals mit einer Sache angefangen hast, so bleibe dabei bis sie ganz fertig ist
- Mache zu jeder Zeit das, was die wichtigste Aufgabe ist (bedenke die Konsequenzen, anhand der Folgerungen soll man wissen was das Wichtigste ist)
- Bearbeite nur eine Sache: Starte und bleibe dabei bis es fertig ist.

Verantwortung

Du hast 100% Verantwortung fuer Dein Leben.

Totale Verantwortung fuer das eigene Leben uebernehmen: Dann gibt es keine Ausreden mehr. Das ist das, was uns vom Erfolg aufhaelt.

Verantwortung bedeutet kontroll ueber das eigene Leben zu uebernehmen.

Nie anderen Menschen fuer was auch immer zu beschulden: Uebernehme Verantwortung fuer Dein Leben.

Beschwerde Dich nie, rechtfertige Dich nie (Henry Ford: Never complain. Never explain).

Wenn das geschehen soll, so muss ich mich darum kummern (If it is to be, it is up to me).

Selbstwertgefuehl ist die Grundlage fuer Verantwortung und Verantwortung tragen ist die Grundlage der Selbstschaetzung.

Krankheit ist ein Weg, keine Verantwortung zu akzeptieren

1. Verantwortung zu uebernehmen ist der erste Schritt im Leben
2. Mehr Verantwortung: Damit hast Du mehr Kontroll ueber Dein Leben, dann magst Du Dich selbst mehr und Dein Selbstwertgefuehl erhoehrt sich
3. Der Ausdruck von negativen Gefuehlen mindert Deine Selbstschaetzung:
Loesungen mit dem Hintergedanken "Ich trage Verantwortung" fokussieren auf die Zukunft. Loesungen finden, nicht Schuldige: "Welche Loesungen sind moeglich?"
4. Wir machen alle Fehler, aufgrund unseres Egocentrismus. Die Person, die in der Lage ist, zu verzeihen, traegt 100% Verantwortung. Andersherum; wer nicht verzeiht, haengt in der Vergangenheit und kommt nicht weiter
5. Man muss Verantwortung uebernehmen wenn man Erfolg haben will: Man darf nicht hoffen oder abwarten; andere Menschen werden schon helfen wenn man aber erst selbst Verantwortung uebernimmt
6. Mache eine Gewohnheit daraus, andere Menschen zu verzeihen. Das muendet in der Faehigkeit, eine positive Einstellung zu bewahren und nicht aengstlich zu werden
7. Frage Dich jeden Tag: "Was fuer eine Firma wuerde meine Firma sein, wenn alle darin so sind wie ich?"

Wille

Selbst-Disziplin ist der Ausdruck des Persistierens. Es ist der Mass wie sehr Du an Deinem Vorhaben glaubst

Selbstschaetzung und Persistieren

- Qualitaet des Persistierens. **Persistieren ist der Ausdruck der Tapferkeit**
- Nie aufgeben (Do not quit)

Persistieren und Charakterentwicklung

- Widerstand entwickelt den Charakter
- Schicksalsschlaege sollen als Gelegenheiten willkommen sein und ueberwaeltigt werden
- Persistieren ist zu dem Charakter wie die Kohle zum Stahle

- Je schneller Du missglueckst, desto schneller wirst Du auch Erfolg haben
- Du musst in Voraus beschliessen, dass, egal was passiert, Du niemals aufgeben wirst
- Bleibe bei der Sache bis Du Erflog hast
- Nichts kann das Persistieren und die Zielorientierung (determination) ersetzen. Der Schluessel des Erfolges sind immer diese 2

Tapferkeit

Gedanke: Ist Angst einfach nicht Energiemangel, etwas durchzufuehren?

Entwicklung von Tapferkeit:

Selbstkontrolle -> Selstvertrauen und Selbstschaetzung -> Tapferkeit

Sieben Methoden um Tapferkeit zu entwickeln

Mache einfach die Sachen, vor denen Du Angst hast, und die Angst ist weg

1. Es ist moeglich Angst vor Fehler zu aendern: Was wuerdest Du Grossartiges machen wenn Du genau wuesstest, dass es nicht schief gehen kann?
2. Grundlage der Angst ist Ignoranz: Suche die Fakten und trenne diese von den Vorurteilen (die Du hast)
3. Trenne die Aufgabe in seinen Bestandteile und organisiere eine Antwort
4. Halte inne und frage Dich selbst: Was ist das Schlimmste, was passieren koennte?
5. Treffe Entscheidungen: Sei nicht Wischi-Waschi. Agiere mit Ueberzeugung/Verwegenheit und unerwartete Hilfe wird zu Dir eilen
6. Visualisiere und benutze positive affirmationen: Unterstuetze andere Menschen, und sie werden auch Tapfer werden
7. Aufwachen und starten: Gehe in Vertrauen in der Richtung Deiner Traeume. Agiere als wuerdest Du nicht missgluecken koennen (Kannst Du auch nicht wenn Du die Mehrheit der Sachen auch richtig tust)

Tapferkeit und Persistenz

- Starte einfach. Derjenige der immer wartet bis alles zusammenpasst, wird nie anfangen, da die Dinger einfach **nie** richtig liegen werden
- Persistenz ist die Eigenschaft durchzuhalten in Anbetracht der Schwierigkeiten

Tapferkeit und Charakter

- Tapferkeit um die Aufgabe zu erfüllen
- Die bessere Person denkt "alles zaehlt" - Alles entweder hilft oder verletzt, bringt uns weiter oder wirft uns zurueck
- Die besten Menschen sind die, die am penibelsten sind mit den Kleinigkeiten. Das Gegenteil ist bei den Duemmsten vorzufinden
- Schon die blosse Eigenschaft, auf Details mit Bessessenheit zu achten, macht den besseren Menschen. Das Gegenteil ist bei den Duemmsten vorzufinden
- Die besseren Menschen sind akribisch mit den Details
- Die besseren Menschen koennen Angst und Bange haben, doch sie fuehren dennoch die Aufgaben durch

Entwicklung der Eigenschaft der Tapferkeit

- **Angst und Zweifeln sind die Feinde des Erfolgs**
- Entwickle die psychischen Grundlagen fuer den Erfolg
- Wie kann man Tapferkeit entwickeln? Einfach indem man tapfer agiert
- Wenn Du Erfolgreich im Leben sein willst, dann mache es Dir zur Gewohnheit, die Sachen durchzufuehren die Du fuerchtest
- Verstehen, dass Ablehnung NICHT PERSOENLICH IST

Positive Mentale Nahrung

- Du ziehst in Deinem Leben das an, das, woran Du die meiste Zeit denkst
- Verzehre Literatur die positiv, lehrreich und bildend ist, das was Dich motiviert

Positive Leute

- Bilde eine positive Referenzgruppe
- Deine Referenzgruppe ist bis zu 85% massgebend fuer Deine Zukunft
- Geselle Dich zu Menschen, von denen Du nie ein entmuetigendes Wort hoeren wirst

Positives Training und Entwicklung

- Das ist auch ein Teil des Fitness-Programms
- Besuch Kurse. Staendiges Lernen ist sehr wichtig fuer die Zukunft
- Das Leben ist ein unendliches Lernen

Positive Gesundheitsgewoehnheiten

- Energie und Tatendrang verwandeln Dich zu einer magnetischen Persoenlichkeit
- Iss gesund
- Mache viel Sport. Regelmassiges Ausruhen ist wesentlich

Zukunft meistern: Deutliche Visionen

- Vision ist die erste Eigenschaft des Uebermenschen
- Wo/Wie/Was/Wer willst Du in genau 5 Jahren ab heute sein falls alles vollkommen sein soll?

Denke ueber die Zukunft

- Uebermenschen denken viel ueber die Zukunft
- Was sind Deine Werte, wofuer stehst Du?
- Welche ist Deine Aufgabe im Leben und welche ist die Berufung Deiner Firma?

Das, woran Du glaubst, widerspiegelt sich in dem was Du machst, nicht in dem, was Du sagst

Techniken zur Selbstentwicklung

Sei konsistent zu Deinen Werten: Sowohl Ziele als auch Werte muessen zueinander passen.

Sei ehrlich zu Dir selbst.

Die Faehigkeit immer optimistisch und zuversichtlich zu bleiben im Anbetracht des tagtaeglichen Rauf und Runter.

Entwickle Integritaet und Charakter.

Luege NIE (und schon gar nicht Dir selbst!).

Es gibt immer einen Preis, den Du bezahlen sollst um Frei zu sein. Bezahle es, und bezahle es so schnell wie moeglich, weil Du es sowieso irgendwann bezahlen werden musst.

Lernen und Tun: Du kannst alles lernen und machen... falls Du das brennend genug willst.

Der schwacheste Argument ist es, wenn man von Extremen argumentiert.

Kannst Du einfach und offen "Ich weiss nicht" und "Ich habe einen Fehler gemacht" sagen?

Untersuchungen ueber sich selbst

- 90% von Deinem gesamten Vermoegen steht gerade jetzt in Deinen Schuhen
- Du brauchst ein hoehes Niveau an mentales Fitness und Vorbereitung
- Glaube immer an Dich selbst
- Nur das, was Du jeden Tag (fuer Dich selbst) machst, ist das, was wirklich zaehlt

Ziehe Balance aus Deiner Situation

- Mache eine Analyse. Sei unbedingt peinlichst realistisch
- Stelle fest wie lange muss Du gehen um da anzukommen, wo Du sein willst
- Setze Zeitgrenzen: eine wochentliche, eine monatliche. Je mehr Zeitgrenzen (fuer Teilziele) desto wahrscheinlicher ist es, dass Du das Ziel erreichst (solange man sich nicht verzettelt)

Angst und Stress

- Stress bedingt wie die Menschen die Sachen sehen und wie sie darauf reagieren. Stress selbst ist nicht Bestandteil der Gegenstaenden
- Wie Du fuer Dich selbst zu reagieren "entscheidest" ist die Ursache von Stress (Beispiel mit dem Autofahrer im Stau)
- Oft hat man bei Aenderungen das Gefuehl, dass man die Kontrolle verliert, und das ist einen Grund fuer Stress
- Ungewisstheit und Unvorhersehbarkeit -> Frust und unterdurchschnittliche Leistungen, man reagiert uneffektiv

Die Macht des Glaubens

- Du musst absolut ueberzeugt sein, dass Dein Ziel machbar/erreichbar ist
- Entwickle eine zuversichtliche Erwartungshaltung
- Dein Glaube wird zu Deiner Wirklichkeit
- Deine Taten muessen zu Deinem Glaube passen; Einklang zwischen das, was Du glaubst und das, was Du machst
- Die Ziele die uns motivieren, die uns nach vorne "ziehen" sind diejenige, die nur ein klein bisschen weiter sind als da, wo wir heute stehen

Der Wert von Bildung und Faehigkeit

- 1. Mehr Wissen = Mehr Gehalt
- Jedes zusaetzliche Jahr Weiterbildung zahlt sich aus in etwa 150 TEUR im Laufe des Lebens (in konstanter Aenderung :-)
- 2. Mehr Koennen: Faehigkeiten in Deiner Branche bezueglich Quantitaet oder Qualitaet Deiner Arbeit
- Setze Ziele und assoziiere diese zu einem Bildungsgang. Lerne Faehigkeiten
- Der Wille zu gewinnen ist nicht sehr wichtig, doch der Wille sich "vorbereiten" zu gewinnen, der ist der der zaehlt (und bedeutet natuerlich auch viel mehr Arbeit)

Kreativitaet

Eine einfache Technik um die Kreativitaet zu steigern: Einsamkeit; sitze ganz ruhig und mache nichts in 30 bis 60 Minuten. Wie Du das machst; schreibe mal keine Notizen, nichts essen oder trinken, keine Musik usw.

Entwickle Genialitaet

1. Denke so viel wie moeglich; Kein Genie uebernimmt die offensichtliche Loesung
2. Konzentriere Dich auf eine Sache zu jeder Zeit, aehnlich einem Laserstrahl fokussiere total auf einem Punkt
3. Gehe jedes Problem mit einer Systematik an (Systematik des Problems-Loesens)
4. Je mehr Du lachst desto wahrscheinlicher ist es, dass Du eine bessere Loesung findest. Sei entspannt wenn Du ueber ein Problem nachdenkst

Sieben Punkte ueber Kreativitaet

1. Es gibt immer Gelegenheiten (Geschaefflichkeit)
2. Gerade 10% von etwas neu zu tun ist genug: mache etwas billiger, schneller, ... (Geschaefflichkeit)
3. Kreativitaet beginnt innerhalb einer Person selbst
4. Lese stets ueber Deine Branche, das ist Arbeit (das Lernen)
5. Stets musst Du darauf achten, Deine Kunden das zu ermoeglichen was sie wollen (Geschaefflichkeit)
6. Lerne von Deinen Fehlern und Aengste. **Gehe jedes Problem an als wuerde es da sein um Dich besser und intelligenter zu machen (Selbstentwicklung)**
7. Lerne Deine Intuition zu vertrauen. Uebe in Dir selbst zu kehren und zu der inneren Stimme zu hoeren

Fragen foerdern die Kreativitaet und aktivieren das Denken

- Erstelle 20 Antworten zu jeder Frage die Du Dich stellst. Zwinge Dich auf 20 Antworten zu kommen
- Und dann implementiere "sofort" eine der Antworten/Loesungen, und zwar die Beste (Problemloesen)
- Sei sehr deutlich in der Entscheidung, entscheidungsfreudig und entscheidungstreffericher (Problemloesen)

Effektivitaet steigern

- Erst 2%, dann nochmals 2%, ...
- Lege Deine Ziele fest (Ziele)
- Reduziere Dein Zeitverlust: TV, Zeitungen, zielloses Sozialisieren (siehe Zeitmanagement)
- Verbringe eine Stunde taeglich damit, in Deinem LieblingsBereich besser zu werden (lernen)
- Lesen: sei gierig: Das ist die Grundlage zum Erfolg (lernen)
- Lese was bildet, geistaufbauend ist, motiviert (Selbstentwicklung)
- Nutze die Reisezeit zum Lernen (Zeitmanagement)
- Besuche Seminare und Kurse (lernen)

Der Treibstoff fuer Spitzenleistungen

- Die Gruende sind die treibende Kraft beim Erreichen der Ziele
- Je mehr Gruende desto groesser die Motivation: Je mehr Gruende Du fuer das Erreichen Deiner Ziele hast, desto laenger wirst Du versuchen, diese auch zu erreichen

Fuehre Dich zur Hochleistung

1. Deine Selbstschaetzung / Auffassung von Dir selbst ist das Betriebssystem Deines Unbewusstes
2. Du wirst immer das zur Aussenseite leisten wie Dein Glauben in Deiner Innenseite ist. Wenn Du stark genug an etwas glaubst, so wird dies auch geschehen. Das Gesetz der Erwartungen ist das

Sieben Wege sich selbst zu motivieren

1. Nehme es ernst: "Ich will zu den 10% Besten gehoeren"
2. Finde heraus was Dich zurueck haelt
3. Geselle Dich zu den guten Menschen, halte so viel Abstand wie moeglich zu den "giftigen" Menschen (Referenz-Gruppe)

4. Passe vorzueglich auf Deine Gesundheit auf. Schlafe genug (Gesundheit)
5. Visualisiere positive Sachen: Alle Verbesserungen im Leben fangen mit einer "Verbesserung" in Deinem Gehirn an: Visualisieren
6. Uebe positive Selbstgespraeche (Selbstreden)
7. Entwickle eine Zuneigung zu Taten (Tatendrang). Wenn Du eine gute Idee oder Loesung findest, implementiere diese sofort. Lebe mit einem Eilgefuehl

Aussergewoehnliche Leistung

- Sei ein Beispiel
- Sag einfach: "Mir nach!" und die Menschen folgen Dir (oder sollten zumindest)
- Wie kann man den Kurs korrigieren? Frage Dich einfach, wie die Firma, das Land und die Familie waere, wenn alle so waeren wie Du selbst

Wie man hervorragende Leistungen erzielt

- Keine Kompromisse. Keine "Gefangenen". Guete ohne Ausreden
- Der Uebermensch kennt keine Kompromisse wenn die Guete kompromettiert wird
- Uebermensch sein bedeutet die Faehigkeit, das eigene Gebiet der Spitzenleistung selbst zu waehlen. (Du musst waehlen)
- Der Uebermensch fokussiert auf den grundlegenden Kernfaehigkeiten: Welche hast Du, welche brauchst Du: WIE kann man die Kernfaehigkeiten entwickeln

Sei Entschlussfreudig

- Irgendeine Entscheidung ist besser als gar keine
- Der Boss ist nicht daran interessiert, wer recht hat, sondern vielmehr daran, Ergebnisse zu erzielen
- Spitzenleister kriegen Rueckkopplung (Feedback) und akzeptieren das. WAS ist richtig, nicht WER richtig liegt

Selbstdisziplin: Das ist die wichtigste Eigenschaft des Charakters

Fragenkatalog

Deine 5 wichtigsten Werte

- Schreibe diese auf, Deine 5 wichtigsten Werte. In 60 Sek. Es gibt keine falschen Antworten
- Das ist der Kern von dem, was Du bist. Deine Werte
- Die Werte findet man wieder in Deinen Taten, speziell wenn Du unter Druck stehst

Die Methode der schnellen Liste

- Schreibe Deine 3 Hauptziele im Leben in 30 Sek. auf
- Aus dieser Liste ist ersichtlich, wo auch zurzeit die Probleme liegen

Die Liste mit dem 1000TEUR

(1 Mio. EUR, entspricht ca 5 Wohnungen/Haeuser)

- Was wuerdest Du mit dem Geld machen, wie wuerdest Du Dein Leben aendern? Schreibe 5 Punkte in 60 Sek.
- Diese Liste klaert uns ueber dem, was Du machen wuerdest falls Du das machen wuerdest, was Du liebst

Die Liste mit den 6 Monaten

- Was wuerdest Du tun (und lassen) wenn Du nur noch 6 Monate zu leben haettest? Schreibe mindestens 5 Punkte auf, auch mehr als 5 falls Du willst, in 60 Sek.
- Das ist eine Frage der Werte: Was sind Deine eigentlichen Werte; was Dir wirklich wichtig ist
- Die Essenz von Zen; Jeden Tag so zu leben, als wuerde er der letzte sein, jedoch so gestalten als wuerde man noch 100 Jahre leben

Dein Herzenswunsch

- Schreibe das Erste, was Dir in den Kopf kommt in 30 Sek: Was Du schon immer machen wolltest doch Angst hattest, es zu tun
- Daraus kann sich ergeben woran man das best Moegliche machen kann

Deine Spitzenleistung-Erfahrung

- Schreibe auf was Dir das groesste Gefuehl der Selbsachtung gegeben hat. In 30 Sek.
- Denke an das Gesetz der Anziehung: Du kriegst was Du willst

Der eine grosse Traum

- Was ist die eine grossartige Sache die Du tun wuerdest wenn Du sicher bist, das sie nicht schief gehen kann? Du hast keine Grenzen. In 60 Sek.
- "Du" bist doch die Garantie, dass das Ziel erreichbar ist. Schon die Tatsache, das Du das aufschreiben kannst ist der Ausdruck dafuer, dass Du das erreichen kannst
- Das ist das, was Dein Herz sich wuenscht

Die Uebung des Zielsetzens

- Schreibe auf 10 Punkte, die Du in den naechsten 12 Monaten erreichen moechtest. Die Punkte sollen nach den 3 "Ps" aufgeschrieben werden; Persoenlich, Present, Positiv. In nicht viel mehr als 120 Sek.
- Die Punkte auf der Liste sollen dann auch nach und nach Realitaet werden

Dein Hauptziel

- Welcher ist das Ziel, das die groesste Auswirkung in Deinem Leben haben kann/soll? Schreibe es auf: 3 "Ps"
- Das aktiviert das Gesetz der Anziehung
- Visualisiere. Was du Dir vorstellst wird Wirklichkeit

--- ENDE DES FRAGENKATALOGS ---

Zielen und Planen

Ziele

Hauptziele im Leben

- Wirtschaftliche Freiheit
- Persoenliche/Selbst-Erfuellung
- Werde zu jemandem, der nie stoppt. Das ist ein Ziel: Nie aufhoeren. Nie, nie, nie stoppen.

Warum Ziele?

Ziele lassen Dich ans Steuer Deines Lebens

- Ziele erlauben es Dir die Richtnug der Aenderungen zu bestimmen
- Ziele erlauben es Dir, Kontrolle zu nehmen ueber die Richtung und das eigene Schicksal
- Du kriegst ein Kontrollgefuehl, ein Gefuehl von persoenlicher Macht: Schreibe Deine Ziele nieder

Du musst ein Ziel haben; und einen brennenden Wunsch (Wunsch: Der **Grund**, das Ziel zu erreichen).

Die Menschen müssen die Kontrolle über das eigene Leben haben und halten.

Wenn man den Erfolg nicht plant, dann plant man keinen Erfolg zu haben.

Gelegenheiten kommen mit Arbeiterklamotten angezogen.

Treffe Entscheidungen, setze Dich Ziele, fokussiere!

Ziele geben uns ein Kontrollgefühl im Leben.

Denke die ganze Zeit an Deinen Zielen, unaufhörlich.

Du bist der Architekt Deines eigenen Lebens.

Erfolgreiche sind Entscheidungsfreudige, Erfolgslose sind unentschlossen.

Erfolg impliziert grosse Mengen an Disziplin.

Mache Erfolg zu einer Gewohnheit. Lasse Erfolg zu etwas werden, was sich in Deinem Leben immer und immer wieder wiederholt.

Der Erfolgreiche ist immer mit den Ergebnissen beschäftigt, die rauskommen sollen.

Menschen die Ziele erreichen sehen sich selbst als fähig die Beste zu sein; sind ehrgeizig, strebsam.

Die Ziele sollen sehr heftig erwünscht sein: Je mehr Wunsch, desto mehr Gedanken. (Der Wunsch oder Wille, etwas zu erreichen).

Fokussiere auf die Fragen, die Du Dich stellst.

Hindernisse. Welches ist das grösste Hindernis?

Zum Erfolg haben:

1. Entscheide genau, was Du willst.
2. Berechne genau den Preis, den Du für das Ziel "bezahlen" musst, und dann
3. Beschliesse, es zu bezahlen

Wie Zielen

Definierte Hauptziele

- Konzentriere Dich auf Dein Hauptziel. Und nur auf diesen. Und nur eins
- Deutliches, spezifisches, objektives und vor allem, messbares Ziel!
- Ziele muessen unbedingt in Einklang mit dir selbst stehen

Entscheide genau (ganz genau) wo Du hingehen willst und was Du sein willst in z.B. nn Jahren

Zielsetzung bedeutet sich von der aktuellen Situation zu der Situation hinzubewegen, wo Du in der Zukunft sein willst

1. Setze Ziele. Diese Ziele muessen zu Deinen inneren (Grund-)Werten passen (die fuer Dich wichtigsten Sachen im Leben)
2. Sei Dir sehr, sehr sicher ueber dem, was Du glaubst
3. Schreibe Deine Ziele ganz deutlich auf. Das programmiert die Ziele in Deinem Unterbewussten ein
4. Du musst einen Hauptziel haben, einen wichtigsten Ziel. Und nur einem. Es muss eine Herausforderung darstellen. Muss innerhalb des Moeglichen sein. Dieses muss messbar sein: Was ist messbar kann man auch durchfuehren!
5. Du musst genau wissen WARUM Du das Ziel erreichen willst. Je mehr Gruende desto besser. Die Gruende sind die Motivation, kein grosser Grund; keine wirkliche Zielsetzung. Oft haben Menschen nicht ein Mangel an Ziele, aber Mangel an Gruenden, das Ziel auch zu erreichen
6. Setze Dich einen Hauptzweck fuer Dein Leben
7. Erstelle einen Plan, eine Aktivitaetsliste, einen monatlichen Plan, einen wochentlichen, einen taeglichen, am Besten auch einen stuendlichen Plan

Schreibe Dir die Ziele in der Gegenwart, in einer positiven Form (keine "nicht", "keine" o.a.). Dann visualisieren

Kristalisieren der Ziele

- Schreibe Deine Ziele auf, kristalisier diese aufs Papier (aufschreiben also). Der Glaube waechst bei Aufgeschriebenes
- Mache/schreibe die Ziele deutlich, spezifisch, objektiv und messbar. Du kannst nicht etwas erreichen was Du nicht sehen und messen kannst

Die 4 groessten Hindernisse beim Zielsetzen

1. Den Menschen ist es nicht klar, wie wichtig es ist Ziele zu setzen
2. Die Menschen wissen nicht wie man Ziele setzt
3. Menschen haben Angst vor Ablehnung oder Kritik (erzaehle doch nicht jedem, was Du vor hast; nur an die richtigen Personen)
4. Angst vor dem Nichtgelingen (das ist der groesste Grund; wir sabotieren uns selbst unbewusst)

Methode des Ziele-Setzens

1. Brennender Wunsch;
2. Machbar: Die Wahrscheinlichkeit des Erreichens muss bei ca. 50% liegen! UND Herausfordernd: Es muss eine gewisse Anstrengung bedeuten;
3. Schriftlich bis ins Detail;
4. Lege Dir fest was fuer einen Nutzen Du erhalten wirst, schreibe klar und deutlich die Gruende die Du hast um den Ziel zu erreichen;
5. Analysiere mal Deine Ausgangstellung: wo stehst Du gerade jetzt und was ist der Unterschied zur Zielerreichung;
6. Setze ein Zeitziel: Jedes Ziel muss messbar sein, richtig und genau messbar um genau zu wissen wo du bist zu jedem Zeitpunkt;
7. Identifiziere mal die Hindernisse, die Du ueberwaeltigen musst um das Ziel zu erreichen (ein Ziel ohne Hindernisse/Schwierigkeiten ist doch kein Ziel, nur eine AktivitaetsListe);
8. Identifiziere mal das fehlende Wissen und Koennen, welches Du brauchst um das Ziel zu erreichen;
9. Identifiziere mal deutlich die Menschen (Sachkuendige) die Du brauchen wirst um Deine Ziele zu erreichen;
10. Nimm alles auf, schreibe alles bis ins Detail und mache einen Plan (Aktivitaetsliste), priorisiere und schreibe alles wieder und wieder bis das der Plan steht!
11. Visualisiere mal das Ziel, erstelle ein Bild vom Ziel und sehe es mit vollstaendiger Klarheit;
12. Entscheide fuer Dich; nie, niemals, niemals niemals aufzugeben! Die Eigenschaft des Persistierens ist zu der Persoenlichkeit wie die Kohle zum Stahl.

Deine Ansprueche in strategischer Planung

- Wenn etwas geschehen soll, so liegt das bei Dir, dass es geschieht (if it is to be it is up to me)
- Dein Gehirn ist Dein Kapital. Das Ziel ist natuerlich die hoechste ROI zu bekommen (Mental, Gesundheit, Gefuehlsmaessig) (Wissen)
- Fokussiere auf die Ziele. Schreibe sie auf (Ziele)

Monatliche, wochentliche und taegliche Ziele

- Teile Deine Ziele in Perioden von Monaten, Wochen, Tagen und sogar Stunden
- Je genauer, klarer Du ueberlegst, desto wahrscheinlicher ist es, das Du Deine Ziele erreichst

Dein Hauptziel

- Das empfohlene Ziel ist wirtschaftliche Unabhagigkeit
- Warum? Dann hast Du die Freiheit zu waehlen, was Du moechtest

Umstaende machen nicht dem Menschen, sie bloss... zeigen wer der Mensch in Wirklichkeit ist.

Das, was die Menschen MACHEN, ist der Ausdruck von dem, was sie eigentlich sind.

Langzeitperspektive

- Beschliesse wo Du in z.B. 10 Jahren sein willst und ueberlege was Du tun musst um dorthin zu gelangen, die Startlinie ist heute
- Opferung (heute) ist der Schluessel

Kurzzeitperspective

- Fokussiere ueber: «jede Minute zaehlt»
- Regel fuer grosses Erfolg: Langzeit-Vision gepaart mit Kurzzeit-Fokus
- Du "verstehst" etwas genau dann, wenn Du das einem anderen es so erklaren kannst, das der Zuhoerer das Thema einer 3. Person erklaren kann, richtig und deutlich

Planen

Zerteile Deine Ziele in Aktivitaeten

- Teile die Ziele in die Aktivitaeten, die zur Erreichung Deines Zieles fuehren
- Sei natuerlich auch hier sehr genau

Zeitmanagement

Investiere Deine Zeit richtig

- Behandle Deine Zeit genau so wie Geld: "Was ist die Beste Investition meiner Zeit?"
- Ausgeglichenheit ist empfohlen als Dein Hauptziel: Setze dies als Ziel und Du wirst gluecklich werden

Ziele des Zeitmanagement

- Identifiziere Deine Ziele und schreibe einen ausfuehrlichen Plan
- Setze Prioritaeten. Verwende hierzu das Pareto-Prinzip
- Nicht das Wichtigste (moeglich gleich) zu machen ist einfach Zeitverlust
- Mehr machen von dem, was man am Besten machen kann: Schluessel-Bereiche
- Eine Aufgabe anfangen und weiter machen bis sie fertig ist; jedes mal, wenn man etwas wieder annimmt, verplempt man Zeit um sich wieder einzuarbeiten
- Wichtige Aufgaben sind schwierig: Konzentriere Dich und bleibe dabei bis sie durchgefuehrt/erledigt sind

Zeit managen

1. Klare spezifische Ziele; Was ist das Ziel;
2. Klare und detaillierte Plaene;
3. Erstelle mal eine Liste jeden Tag vor Arbeitsbeginn. Plane die Woche. Plane den naechsten Tag schon die Nacht davor (so dass Dein Gehirn die Liste ueber Nacht bearbeiten kann);
4. Priorisiere die Liste (80/20 % nach dem Pareto-Prinzip). Ziehe nur das durch, was die wertvollste Ausnutzung Deiner Zeit darstellt;
5. Konzentriere Dich auf genau eine Aufgabe. Erledige nur eine Sache zu jedem Zeitpunkt und mache nur diese eine Sache bis sie ganz fertig ist. Konzentriere Dich ohne Zerstreuung;
6. Entwickele mal einen Eilgefuehl. Mache das jetzt (do it now: nicht aufschieben).

Der beste Einsatz von Zeit und Geld ist: Erhoehe Deine Faehigkeit, Geld zu verdienen
Zeit kann man nur ausgeben, nicht sparen.

Die groesste Zeitverschwendern sind

1. TV.

2. Ein Job ohne Zukunft.
3. In einer schlechten Beziehung zu bleiben (Angst, alleine zu sein, Ablehnung u. a. als Grund).
4. Weniger Geld verdienen als Deine Kapazitäten es Dir erlauben würden, nur weil Du nicht Deine Geld-Verdienst-Möglichkeiten optimiert hast

Werde ein Experte in Zeitmanagement:

Zeit = Leben =>

Zeitmanagement = Lebensmanagement

Wie man einen Zeitmanagement Experten wird

- Starte sofort aber nimm Dir so viel Zeit wie Du tatsächlich brauchst um das zu werden, was Du Dir vorgenommen hast
- Sei geduldig. Versuche bitte nicht alles gleich zu machen. Gut Ding braucht Weile

Problemlösungstechniken

Die Details zu dem Problem

Sei ganz genau/spezifisch über das Problem / die Gelegenheit

1. Benutze positive Wörter: Nicht Problem sondern Herausforderung, Gelegenheit, Situation
2. Gehe an die Gelegenheit so ran als es gäbe eine einfache und logische Antwort, die zu bekommen ist
3. Was ist genau die Situation: Die Herausforderung ganz deutlich definieren
4. Welche sind die wahrscheinlichen Ursachen bzw. Gründen der Situation?
5. Liste erstellen aller möglichen Lösungen: sowohl das Offensichtliche als auch das Gegenteil des Offensichtlichen
6. Treffen eine Entscheidung. Irgendeine Entscheidung ist (oft) besser als gar keine Entscheidung
7. Weise definierte Verantwortlichkeiten zu: Welche Tätigkeiten werden erwartet
8. Setze eine Zeitspanne
9. Beginne mit den Handlungen so schnell wie möglich

Mehrere Fragen über das Lösen von Problemen

(Vor der Loesungsrunde, Wichtig: Ist es wahrscheinlich, dass spaeter mit mehr Kenntnissen bzw. eine genauere Definition eine bessere Loesung zu finden ist? DANN: Warten.)

- Was versuche ich gerade zu tun?
- Wie versuche ich es zu tun?
- Welche sind meine Grundannahmen?
- Koennte sein, dass die Grundannahmen falsch sind? Eine falsche Annahme ist z.B., dass es fuer einen Produkt genuegende Einkaufeuer gibt
- Was wuerde passieren falls ich genau das Gegenteil tun von dem, was ich gerade jetzt tue?
- Sei jederzeit bereit, ganz neu anzufangen und sonst alles alte ueber Bord zu werfen

Systematische Vorgehensweise zur Problemloesung

1. Alle Loesungen nehmen.
2. Kontrolliere die Sprache die Du benutzt: Problem z.B. wird zu "Herausforderung" bzw "Situation zu loesen".
3. Definiere das Problem genau, ganz genau.
4. Alle moeglichen Ursachen des Problems auflisten (nicht nur die bekannten tatsaechlichen Ursachen, sondern alle moegliche!)
5. Deutliche Identifizierung der moeglichen Loesungen. Einfach alle Loesungen aufschreiben. Bleibe bei dem Beschreiben der Loesungen, nicht bei den Problembeschreibungen.
6. Entscheide Dich fuer eine Loesung und implementiere diese sofort.
7. Setze eine Zeitgrenze fuer das Eintreten der Loesung
8. Verteile genaue Verantwortungen um das Problem zu loesen und wer wann was zu tun hat
9. Loesung implementieren: Problem geloest – Wenn nicht, zurueck zu Punkt 1.

Brain Storming: Optimale Anzahl an Teilnehmer: 4 bis 7 Personen. Die optimale Zeit sind 20-45 Minuten. Konzentriere Dich (und alle bei dem Brainstorming) auf genau eine Sache: Ideen generieren! Keine Auswertung oder Kommentierung der Ideen. Das Ziel ist: So viele Ideen wie moeglich in der Zeit zu produzieren, NICHTS WEITERES. Die Fragen zur Ideen-Produktion so klar und spezifisch wie moeglich vor dem Start festlegen.

Beispiel: Markt Luecken-Analyse: Ein Brain Storming mit spezifischen Fragen, wie z.B. Welche Maerkte koennen wir mit dem Produkt ... decken.

Befreie Deine innere Kreativitaet: Ueberlege Dir 20 Loesungen zu einem Problem/Frage und schreibe diese auf: Schreibe 20 Loesungen zu einem Problem, doch schreibe auch das Gegenteil zu den Loesungen.

Unternehmungsentwicklung

Unternehmen und Erfolg

Allgemeines

Du kannst alles verlieren, was Du besitzt, doch solange Du Dein Gehirn hast, hast Du alles was Du brauchst.

Du kannst alles verlieren, was Du besitzt, doch das einzige was zaehlt ist die Person, die Du geworden bist.

Die Erfahrung ist sehr wichtig.

Benutze mal ein System. Mach bloss keine Experimente.

Integritaet im Geschaeftsleben: Alle richtige und gute Geschaefte haben Vertrauen als Grundlage.

Die Wichtigkeit der Integritaet (zuverlaessig sein)

- Das ist die am meisten gewuenschten und verlangten Eigenschaft
- Integritaet ist die eine Eigenschaft, ohne die alle andere nicht existieren koennen
- Habe vertrauen. Sei einwandfrei aufrichtig, sonst gibt es gar keine Moeglichkeit im Geschaeftsleben

Wahrhaftigkeit bei allen Handlungen: Egal was ist oder passiert; erzaehle stets die Wahrheit.

Traeume grosse Traeume

- Wem Du im Inneren bist entscheidet was Du wirst
- Jede Eigenschaft ist fuer den grossen Erfolg unabdingbar
- Entwickle eine Eigenschaft mit der Praxis dieser Eigenschaft

- Traeume grosse Traeume. Stelle Dir mal vor, der Erfolg ist garantiert. Stelle Dir vor, es gibt keine Grenzen
- Denke von der Zukunft zurueck in die Gegenwart und was Du zu tun brauchst um das Gedachte zu bekommen, sei es in der Firma, Familie oder sonst wo (in der Zukunft)
- Schreibe eine Traum-Liste auf. Stelle Dir vor, Du kannst alles erreichen

Dein Netto-Wert

- Was bist Du heute "Wert" ? (das, was Du an Kapital besitzen wuerdest wenn Du alles veraeussern wuerdest)
- Und was willst Du Wert sein am Ende dieses Jahres, am Ende des naechsten Jahres und in 5 Jahren?
- Beschliesse Deinen Wert zu steigern. Das ist zunaechst alles, was Du zu tun brauchst, um Dein Wert zu steigern. **Jetzt** ist die Startlinie

Spezialisiere Dich

- Beschaeftige Dir mit lebenslanges Lernen: Lesen, Seminare, Audio-Kassetten...
- Mache etwas, was Du liebst, was Dir am Herzen liegt: Du kannst nur dann der Beste in einem Bereich sein, wenn Du fuer dieses Bereich auch eine besondere Vorliebe (obsession) hast
- Der Schluessel ist: Sich spezialisieren. **Du musst total aufgehen in dem, was Du tust**
- Jede einzelne Firma muss ein Schluessel-Koennen (eine besondere Faehigkeit oder Wissen) besitzen (area of excellence) bei dem die Firma sich von allen anderen Firmen unterscheidet und hervorhebt
- Top Ziel: Werde zu einem Experten in einem Schluessel-Bereich, und zwar in dem was Du am meisten magst
- Welche waere die Arbeit, die Du waehlen wuerdst, wenn Du 100% sicher waerest, dass Du die schaffst? Das ist der Bereich wo Du der Beste sein koenntest
- Visualisiere Dich als der Beste

Deine einzigartigen Begabungen und Faehigkeiten

- Versuche nie etwas zu sein, was Du nicht bist. Jeder von uns ist ganz spezial: Was ist das Speziale bei Dir?
- Welche sind Deine Expertenbereiche? Frage auch andere Personen, wie sie Dich sehen!

Zusaetliches Wissen und Koennen

- Welches Koennen, wenn Du das entwickelst, wird die groesste positive Auswirkung in Deine Karriere haben? Wahrscheinlich doch etwas was schwierig ist, etwas was

- Du nicht magst
- Wie kannst Du das Wissen und das Koennen kriegen, die Du benoetigst? Diese sind Grundlegende fuer Deine Zukunft

Wer kann Dir helfen

- Wer kann am meisten helfen?
- Was kriegt der Andere/Helfer als Belohnung quasi fuer die Hilfe? Wie kannst Du die Hilfe verdienen? Denke an Hilfe von Deiner Familie und von Freunden
- Erstelle Dir eine Liste. Organisiere Deine Liste (von Helfern)
- Alle erfolgreichen Menschen schreiben Listen die ganze Zeit. Setze Prioritaeten bei der Liste

Akzeptiere 100% Verantwortung

- Erwarte nie, dass eine andere Person Deine Verantwortungen uebernimmt
- Teste Deine Ausreden: Das ist ein Realitaetstest

Das Prinzip der Guete

- Wenn man nicht entscheidet, der Beste zu sein, dann akzeptiert man mittelmaessig zu sein (Mediokritaet)
- Verpflichte Dich zu hervorragender Leistung und Qualitaet. Man muss der Beste sein in dem, was man macht. (Bzw. der Beste werden)
- Man wird nie wirklich gluecklich werden wenn man nicht besonders gut ist in Irgendetwas
- Entscheide, jetzt, hier, der Beste in Deiner Branche zu werden/zu sein (Hingabe)
- Guete ist eine Reise, nicht ein Ziel. Du kommst nie zu einem Ziel (zur Guete), man kann immer weiter verbessern
- Kaempfe um den Rang der Guete
- Streben nach Vorzueglichkeit: Vorzueglichkeit und Selbstachtung gehen Hand in Hand

Mache was Du liebst: Sonst kann man sich nicht wirklich richtig einsetzen.

Verpflichte Dich zur Guete

- Der Schluessel zum Erfolg ist es, wirklich gut zu sein in dem, was Du machen willst
- Respekt: Der Schluessel zum Respekt ist es, der Beste zu sein und dann wollen die Menschen auch einem haben
- Beschliesse zu bezahlen was man bezahlen muss, um das zu werden, was Du werden willst

- Arbeite an Dir selbst: Selbstentwicklung (Persoenlichkeit)

Mehr leisten

- Gehe bitte einfach die Extradistanz um sicher zu sein, dass die Produkte, die Du vertreiben, die Bestmoegliche sind
- Sei sehr produktiv / hoch leistend

Sich verpflichten ist sehr wichtig

- Uebermensch haben einen sehr hoehen Niveau an Verpflichtung. Hingabe zum Gewinnen: **Starte nichts wenn Du nicht der Wille hast, zu gewinnen !**
- Der Uebermensch muss brennen um das Ergebnis zu schaffen, muss fuer den **Erfolg** brennen. Wenn Du nicht das liebst, was Du machst, dann vergesse es lieber; Du wirst nie Erfolg haben weil Du beim ersten Rueckschlag aufgeben wirst

Entwickle Ausdauer/Belastbarkeit

- Ausdauer ist der Schluessel zur Persistenz (ist doch das Gleiche, oder...?)
- Beschliesse in Voraus, dass Du eher nachgeben wirst als abbrechen
- Die gesunde Person erholt sich besser nach einem Rueckschlag
- Der Erfolgreiche beschliesst in Voraus nie aufzugeben, er ist also mental eingestellt, dass Schwierigkeiten kommen, und er ist also richtig vorbereitet, wenn die Rueckschlaege da sind, er erwartet sie, er weiss, dass sie kommen werden!

Mehr schaffen um mehr zu erreichen

- Arbeite haerter, arbeite an Dich selbst
- Dann kriegst Du auch mehr Moeglichkeiten serviert. Du wirst besser und besser in Deiner Branche
- Verbessere Deine Persoenlichkeit (Charakter)

Tips zur Leistungserhoehung

1. Faehigkeit, sich voll auf eine Aufgabe zu konzentrieren
2. Konzentriere Dich auf Deine Spezial-Gebiete/Spezialisierung
3. Setze immer Prioritaeten bei Deinen Aufgaben: 80/20 Prinzip
4. Denke immer auf Papier, bearbeite die Listen, plane den naechsten Tag; Am Ende des Tages plane den naechsten Tag
5. Entwickle ein Gefuehl von Eile und einen Drang zum Abschliessen
6. Schnelles Tempo. Je schneller Du Deine Arbeit erledigen kannst desto mehr

- Energie tankst Du und Dein Wert steigt
7. Die zu erledigenden Aufgaben sind selten dringend: plane immer etwas mehr Zeit um sicher zu gehen, dass die Aufgabe auch erledigt sein wird

Entwickle eine Workaholic Mentalitaet/Einstellung: Alles ueber vierzig Stunden in der Woche ist fuer den Erfolg, alles darunter ist fuer das schlichte Ueberleben.

Unternehmen entwickeln

Beschlaeuenige Deinen Fortschritt: Strategische Planung funktioniert als Beschleuniger.
Geschaeftliche strategische Planung

Kreativitaet und Charakter

- Alles was Du brauchst ist eine gute Idee
- Glueck ist wenn Vorbereitung die Gelegenheit trifft
- Warum kauft eine Person von einer anderen? Grund kann nur die totale Ehrlichkeit des Verkaeufers sein
- Persistieren is der Ausdruck der Selbstdisziplin. Das Persistieren ist die Grundlage des Charakters

Die Wucht des Wechsels

- Es ist nur moeglich so viel zu wissen wie Du von Aenderungen lernen kannst
- Werde zu einem Meister des Wechsels, werde zu einem Meister im Dich selbst "fuehren" (Dich kontrollieren, steuern)

Weltweites Wettbewerb

- Die Geschwindigkeit des Wechsels steigt
- Die Eigenschaft der Flexibilitaet ist massgebend: In kurzer Zeit wird alles anders, schneller und schneller

Widme Dich, anderen zu dienen (Guete)

- Mache immer mehr als wofuer Du bezahlt wirst
- Gehe die Extra-Distanz

Die Macht des "WIE"

- Die bessere Menschen fragen sich die ganze Zeit: "wie?". Das "wie" fuehrt zur Kreativitaet, zu den Taten
- Stehe auf die Schulter von Riesen. Mache nicht doppelte Arbeit, lasse Dich helfen
- Frage Dich immer und immer wieder: "Was waere wenn das funktionieren wuerde?"

Entwickle ein deutliches Gefuehl von Richtung

- Beschliesse genau was Du willst: Welcher ist der Hauptzweck Deines Lebens
- Beschliesse was fuer einen Preis Du maximal dafuer bezahlen werden musst und beschliesse das zu bezahlen: Es geht um die Bereitschaft, zu bezahlen, nicht, dass man es schlussendlich auch bezahlen werden muss
- Egal was es ist, was Du bezahlen muesstest, Du musst bereit sein. Du wirst womoeglich es nicht bezahlen muessen, doch Du musst bereit sein, es zu bezahlen

Identifizieren der Hindernisse

- Wenn etwas keine Hindernisse hat, dann ist das auch kein Ziel
- Grosse Leistungen haben auch grosse Hindernisse
- 80% der Hindernisse sind doch innerhalb einem selbst
- Identifiziere Deinen Brocken: Der Haupthinderniss, und entscheide, wie Du ihm beiseite schaffen wirst
- 80% der Hindernisse sind eigentlich dieses eine Haupthinderniss (Brocken)
- Frage Dich: Was ist das "in mir", was mich aufhaelt? (in sich kehren).

Weigere Dich, Misserfolg fuer moeglich zu halten

- Die Angst vor Misserfolg ist nicht gut: Je mehr Misserfolge desto mehr lernst Du
- Misserfolg ist nichts weiteres als eine zusaetzliche Moeglichkeit, mit mehr Intelligenz neu anzufangen (H. Ford)
- Erfolg liegt auf der anderen Seite des Misserfolges
- Es gibt keinen Erfolg ohne Misserfolg (davor)

Risikoaufnahme und verwegenes Voranschreiten

- Die Zukunft gehoert denen, die Risiko aufnehmen
- Verwegenheit ist eine wuensenswerte Eigenschaft: Zielbewusst mit Taten anfangen ohne die Sicherheit zu haben, richtige Ergebnisse dafuer zu kriegen
- Doch einmal unterwegs kann man lernen und den Kurs anpassen. Ohne Start, ohne "Unterwegs" zu sein, kommt man nie ans Ziel, auch wenn der Kurs noch so genau angepeilt ist

- Wenn Du einfach mal startest, dann wirst Du auch die Kraft haben, zum Ziel zu gelangen (Ich jedoch halte das ungeplante, unvorbereitet Starten als ein gefaehrlicher Fehler, denn man verliert "unterwegs" grossen mengen an Energie wenn man den Kurs immer wieder anpeilen und korrigieren muss)

Dein Einkommen und Deine Verkaufsziele

- Schreibe auf, was Du verdienen willst. Sei ganz aufrichtig und wirklichkeitsbezogen
- Steigere Dein Ziel in machbaren Schritten; 10, 15 %. Schreibe eine Zahl auf, bei der Du Dich bequem fuehlst
- Sei sehr genau mit den Zahlen

Klaettere von einer Spitze zur anderen

- Arm zu sein ist eine (mentale) Einstellung
- Das Leben hat Vor- und Zurueck-Bewegungen
- Nutze jede Spitze um Dich zur naechsten Spitze hinzuzubewegen

Sei Profi

Geselle Dich doch zu den richtigen Menschen: Entwickle Dein eigenes Vordenker-Netzwerk (Referenz-Gruppe).

Wissen:

1. Wissen, was Du tust: Lese so viel wie moeglich ueber Deinem Bereich/Branche (Spezialisieren)
2. Du musst wirklich ueberzeugt sein, dass Dein Produkt wichtig fuer die Welt ist
3. Liebe was Du tust. So und nur so erfuellst Du Deine Moeglichkeiten als menschliches Wesen
4. Visualisiere Dich als der Beste

Tun:

- Pruefe nach was Du richtig gemacht hast und wie Du das noch verbessern kannst, aber...
- UEBERPRUEFE NICHT was falsch war! Sonst programmierst Du das noch ein...!
- Mache immer das notwendige Bisschen mehr, um den Besten zu werden/zu sein
- Die besten Unternehmen, die Unternehmen die wachsen, sind die Unternehmen, welche die zusaetzliche Strecke "gehen"
- Glaube an dem, was Du tust
- Liebe was Du tust. Erreiche was Dein menschliches Potenzial Dir erlaubt
- Alle wissen alles ueber alle. Deswegen schaffe Dir einen Ruf: als derjenige der sehr

hart arbeitet, das macht Dir wertvoll und unverzichtbar.

Saeen und Pfluecken im Geschaeftsleben

- Das Ziel einer Firma ist Kunden zu bedienen. Nicht Geld verdienen
- Alle die Menschen, mit denen wir interagieren, sind in irgendeiner Art und Weise "Kunden"
- "Kunde" ist die Person, die wir helfen, etwas zu erreichen
- Erfolgreich werde ich genau in der Groessenordnung werden, in der ich anderen helfen kann, seine Ziele zu erreichen

Geschaeftliche Schluessel-Bereiche (Planung)

- Stelle sicher, dass jeder weiss was zu tun ist, wie es zu tun ist und bis wann es getan sein soll unter der optimalsten Ausnutzung der Zeit
- Kontrolliere die Ergebnisse, die Du erwartest (Inspect what you expect)

Service und Erfolg

- Gewoehnliche Dienste sind die Geschaefte, wo man die meisten Reichen findet (sie machen also nichts besonderes)
- Erfolgreiche Dienste bieten etwas, was die Kunden davor nicht hatten
- Finde bessere Wege den Kunden (auch andere Menschen ueberhaupt) zu dienen
- Man braucht ca 20 Jahre um wirtschaftliche Unabhaengigkeit zu erreichen.

Das Prinzip der Realitaet

- Es ist ausserordentlich wichtig, die Sachen ganz genau, exakt so zu erfassen wie sie real sind und nicht, wie man sie sich wuenscht
- Das Leugnen ist die erste von 2 weit verbreiteten psychischen Unregelmaessigkeiten: Die Weigerung die Realitaet so zu akzeptieren wie sie nun mal ist
- Selbsttaeuschung ist die zweite Ursache von falschen Verhalten
- Sehe die Welt und die Dinger so praeziss wie moeglich, moeglichst genau wie sie sind

Auf der Arbeit

Geschwindigkeit und Abhaengigkeit

- Arbeite wie ein Hund: "Gib' mir mehr!"
- Arbeite schneller, schneller, schneller
- Arbeite die ganze Zeit, die du auf der Arbeit bist: Arbeite 100% der Zeit, bei der Du auf der Arbeit bist

Grundwert Familie

Dabei sein mit Deiner Familie: Sei dabei: Die einzige Zeit, wenn Du bei Deiner Leute bist, ist wenn Du im direkten Anbetracht der Menschen bist.

Einige einfache Ideen

- Kein Fernsehen (Geraet) in der Mitte der Familie
- Sprechen. Zusammen essen. Einer der besten Zeitscheiben ist die Zeit bei Spaziergaengen oder beim Autofahren.

Das Gesetz der ausgeschlossenen dritten Alternative

- Verwende die groesste Zeitscheibe bei Deinen wichtigen Beziehungen
- Liebe = Zeit

Regeln fuer die Zukunft

1. Dein Leben kann nur dan verbessert werden, wenn Du selbt besser wirst: von der inneren zur aeusseren Welt (Selbstentwicklung)
2. Es ist nicht wichtig woher Du kommst, wichtig ist nur wohin Du gehst (Selbstentwicklung)
3. Verlasse das bequeme Gebiet, gehe in das unbequeme Gebiet (Selbstentwicklung)
4. Du bist in der Lage jede Sache zu lernen, die Du brauchst um alles was Du willst zu erreichen (Lernen + Erfolg)
5. Du bist nur so frei wie Deine Alternativen es Dir erlauben. Je mehr Du weisst, desto besser geht es Dir (Wissen)
6. In jede Herausforderung ist die Saat einer genau so guten oder noch besseren Gelegenheit bzw. Gewinn (Problemloesung)
7. Deine Grenzen sind selbst gestellt. Akzeptiere, der Beste zu sein (Selbstentwicklung)
8. Widerstehe unbedingt den Druck der Konsumgesellschaft (Geld ausgeben / Kredite aufnehmen)
9. Vergesse "Status" so weit wie moeglich: Nicht Geld in "Status" verschlaeudern, sondern sparen (Geld)
10. Zahle immer zuerst Dir selbst: Zuerst das eigene Geld sparen (Geld)

Geld-Richtlinien

Geld

Nicht spekulieren und keine Risiken aufnehmen

- Wenn Du kein Geld sparen kannst, dann wirst Du nie gross werden
- Geld ist Freiheit. Es kann Dir helfen Gelegenheiten wahrzunehmen
- Wie kann ich den Wert meiner Dienstleistung erhoehen um mehr zu verdienen?

Die Regeln der wirtschaftlichen Unabhaengigkeit

1. Spare die Differenz zwischen dem, was Du einnimmst und dem, was Du aus gibst, oder
2. Spare 10% des Einkommens
3. "Unabhaengigkeit ist das Wichtigste fuer mich"
4. Einmal im Spartopf, nie wieder rausnehmen

Der Wert des Geldes

- Das Geld fliesst immer dorthin (und bleibt), wo es geschaezt, geliebt, respektiert wird
- Deine Wirtschaftslage muss kristallklar sein
- Ordne Deine Wirtschaftslage

Die 2 grosse Grundlagen des Wohlhabens

- Lasse Zinseszins fuer Dich arbeiten
- Nutze die Durchschnittlichen Kosten aus (Voll ausnutzen was sowieso schon bezahlt ist)

Genuegsamkeit und Geduld

- Das ist ein Schluessel zum Erfolg (sonst wuerde man es hier gar nicht erwaehnen ;-)
- Entwickle die Eigenschaft der Geduld: Langzeitperspektive

Inverstitionen analysieren

- Verbringe so viel Zeit bei der Analyse einer Investition wie beim Verdienen des Geldes selbst
- Geld zu verlieren ist sehr, sehr einfach
- Schliesse NIE Geschaeft uebers Telefon

Investiere mit den Experten

- Verlange die Wirtschaftsinformationen des Anbieters
- Spiele nicht, spekuliere nicht, nutze keine "Chancen" aus
- Eigentlich gibt es etwas moralisch verwerflich bei den "Glueckspielen"
- Spitzenleister moegen kalkulierbare Risiken, wo sie ihr Koennen und Intelligenz anwenden koennen. Glueckspielerei ist gefaehrlich
- Nie, niemals, niemals bewerte die Moeglichkeit, ungeschaetzte Risiken auf Dich zu nehmen bzw. Geld zu verlieren. NIE GELD VERLIEREN
- **Unternehmertum bedeutet Mehrwert (Profit) zu erzeugen, nicht Risiken aufnehmen**
- Eile NIE zu einer Investition. Lasse Dich NIE unter Zeitdruck setzen. Gute Investitionen kommen immer wieder

Erzaehlung uebers Sparen: Geschichte des Autoverkaeufers

Mit den besten Wuenschen von

Unternehmen

- **AMTRS** Systemanalyse – Ruy Kuhlmann
- **"ruynk" Projektkoordination** – R. C. N.-Kuhlmann Projektmanager
- **IT-Wissen "Ryusui"** - Kurse und Seminare
- **TST Tsubame Software Tools** - Business Support Software Solutions

URLs:

- www.amtrs.de ---> AMTRS: Analysieren, Modellieren, Trainieren, Reorganisieren, Systematisieren
- www.ruynk.com ---> Projektmanagement, Projektkoordination, FlePA
- www.ruynk.de ---> Private Homepage

- www.ryusui.de ---> IT-Wissen – Kurse und Seminare
- www.tsubame.de ---> Business Support Software Solutions

Blogs:

- [RUYNK: Über Projektmanagement und FlePA](#)
- [Tsubame SW: Über SW-Entwicklung](#)