

vanPost

Schritte setzen, um sich selber wichtig zu nehmen!

Umsetzungsmaßnahmen
für die eigenen Wünsche
& Ziele.



3 EINFLÜSSE -
Positive und Negative.



5 EINZAHLEN -
auf das Unterbewusstsein.



8 ZIELE ERREICHEN -
Workshops.



Was in uns steckt und was raus muss?

Wie war Ihr Sommer? Haben Sie über sich und Ihr Leben nachgedacht? Oder waren Sie ganz im Hier und Jetzt und haben jeden Moment genossen? Was war Ihnen in diesem Sommer ganz besonders wichtig? Was haben Sie sich für den Herbst vorgenommen? Oder sogar für das neue Jahr?

Jede Auszeit gibt uns immer wieder die Möglichkeiten, neue Kraft zu sammeln und hilft uns auch dabei, unsere Vorhaben anzugehen. Ich möchte Sie dabei

unterstützen und schenke Ihnen weitere Zeit mit sich selber.

Gönnen Sie sich ein paar Momente, um immer wieder innezuhalten, in die Ferne zu sehen und über sich nachzudenken. Übrigens in diesem Leben. Sie haben nur eins, und das will gelebt werden.

Viel Spaß bei Ihren Vorhaben und Entwicklungsschritten im Herbst.

Ihre Anke van Beekhuis

Anke van Beekhuis

POWER TAG
sucht **FRAU** 2017

„Österreichs einzigartiger
COACHINGTAG
nur für Frauen“

... um ihre Wirkungskraft zu bündeln und zu erreichen,
was Ihnen wirklich wichtig ist!

Termine:

23. September 2017 in Wien

21. Oktober 2017 in Salzburg

Infos & Anmeldung unter: www.powersuchtfrau.at

LEADING MINDS

Bringt große Tiere der mittelständischen Unternehmen zusammen!

www.leadingminds.at

Wie Sie richtig erreichen, was Ihnen richtig wichtig ist!

Einflüsse - Positive und Negative - spielen eine Rolle auf unserem Entscheidungsweg !

Haben Sie während der letzten Monate Zeit gefunden, an Ihren Wünschen und Zielen zu arbeiten? Können Sie sich auch noch an den Manager des vorigen Newsletters erinnern? Der, der für sich ein präzises und vor allem nützliches Ziel formuliert hat. Sein Ziel lautete: „Es ist Jänner 2018, ich bin ausschließlich in acht Monaten des Jahres für das Repräsentieren des Unternehmen zuständig und unterstütze alle meine VertriebsmitarbeiterInnen, indem ich mit ihnen Schlüsselkunden und Multiplikatoren besuche und somit Lobbying und Netzwerken betreibe mit den wirklich wichtigen Menschen, um während der restlichen vier Monate frei für Ideen und Gedanken zu sein.“

Ich hatte Ihnen ja versprochen, auch über die weiteren Schritte der Zielumsetzung zu berichten, und genau das sehen wir uns in diesem Teil zusammen an.

Zeit nehmen für die Planung der Verwirklichung von Zielen

Wir haben tagtäglich die Möglichkeit, uns jene Dinge zu überlegen, die wir wirklich erreichen wollen. Darauf verwenden wir auch viel Zeit. Entweder, wenn wir andere beobachten und feststellen, das will ich auch oder dann, wenn wir ein Defizit erleben. Wir nehmen uns aber in der Regel nur wenig Zeit für das genaue Durchdenken der Verwirklichung unserer Vorstellungen, Wünsche oder eben schon konkreten Ziele.

Es ist natürlich Arbeit, sich mit seinen Zielen und Wünschen auseinanderzusetzen, aber es ist ein wichtiger und sehr nützlicher Weg, um aus unseren diversen Komfortzonen herauszutreten. Welches sind nun die Einflüsse im Detail, die wir identifizieren sollten und die eben nur dann bearbeitet werden können, wenn wir sie auch in der Tiefe erkennen? Sehen wir uns zur praktischen Illustration dazu weiterhin das Beispiel unseres Managers an, der nur noch acht Monate im Jahr für sein Unternehmen tätig sein will.

Was spricht gegen eine Entscheidung?

Mit ihm haben wir gemeinsam als nächsten Schritt nach der erfolgten Zielformulierung die möglichen Einflüsse auf dieses Ziel analysiert. Und zwar die positiven wie auch die negativen Einflüsse. Dazu habe ich nur eine einzige Frage gestellt: Wer oder was könnte das Ziel behindern oder unterstützen? Wir haben zuerst die negativen Einflüsse identifiziert: Zwei VertriebsmitarbeiterInnen (von insgesamt acht Mitarbeitern), einzelne MitarbeiterInnen (nicht in wichtigen Positionen), den Faktor Zeit (acht Monate ist schon eine sehr kurze Zeitspanne, um alle Aufgaben unterzubringen), einzelne Kunden (die ausschließlich mit ihm arbeiten wollten), fehlende Prozesse (es stand noch die Standardisierung der Abläufe aus, um eine gewisse Stabilität im Unternehmen zu erhalten), keiner sonst war zeichnungsbe-rechtigt im Unternehmen, die Vertretung seiner Person (es gab bislang keine Person, der er ausreichend vertraut hatte, dieser Manager traf selbst während seines Urlaubs alle Entscheidungen selbst), kaum nennenswerte Kontakte (sein Netzwerk war extrem übersichtlich, da er sich stets mehr auf das operative als auf das strategisches Geschäft konzentriert hatte), der mangelnde Bekanntheitsgrad seiner Person (er hatte sich nie um öffentliche Veranstaltungen oder Diskussionsrunden gekümmert, was im Hinblick auf das nun geplante Lobbying und die neue Repräsentationsrolle ein großes Manko darstellte), Angst vor der Veränderung, vor allem die Angst, etwas zu verlieren.

Was spricht für eine Entscheidung?

Diesem doch imposanten Katalog an „Wider-Argumenten“ standen die folgenden positiven Einflüsse gegenüber. Acht VertriebsmitarbeiterInnen (die jetzt schon sehr selbstständig arbeiteten und einen großen Teil des Umsatzes einbrachten), wichtige Kooperationspartner (zwei gute Partner, die das Produkt auch vermarkten könnten, wenn sie nur mehr Freiheiten hätten), nützliche Branchenkontakte (es

gab einzelne wirklich gute Kontakte, die dem Manager helfen könnten, in der Öffentlichkeit intensiver wahrgenommen zu werden), zwei politische Kontakte (sehr wichtig für den Lobbying Teil und den Einstieg in das neue, repräsentative Leben), die Familie (seine Frau und seine Kinder standen voll und ganz hinter ihm), ein enger Freund (der ihm auch schon in schwierigen Zeiten zur Seite stand), sein absoluter Wille, diese Veränderung herbeizuführen (er wollte an der momentanen unbefriedigenden Situation unbedingt etwas verändern), seine intakte Gesundheit, sein Alter (er ist noch nicht zu alt, um diese Veränderungen im Unternehmen langfristig einzuführen), der Grad an existierender Verantwortung der MitarbeiterInnen, sowie deren oftmaliger Appell an ihren Chef, gewisse Dinge doch endlich abzugeben. Einen weiteren sehr positiven Faktor stellen die finanzielle Situation und die stabile Auftragslage des Unternehmens dar, es war also der genau richtige Zeitpunkt für die anstehende Veränderung, Das Marketing (in diesem Bereich war alles standardisiert und optimiert, er könnte jetzt vermehrt als Person in der Öffentlichkeit arbeiten), das positive Image (das Produkt ist für seine Qualität bekannt und sehr beliebt).

Alle diese positiven wie negativen Einflussfaktoren zu determinieren, dauerte natürlich eine gewisse Zeit. Wir kamen in diesem Fall auf insgesamt rund 20 Einflussfaktoren (das ist das Minimum, das man finden sollte). Es ist sehr wichtig, diese Analyse äußerst genau durchzuführen, um auch in der Umsetzung präzise alle Faktoren berücksichtigen zu können. Wenn die Karten dann so klar auf dem Tisch liegen, fallen eventuelle Ängste und Hinderungsgründe automatisch weg. Wie die Angst vor dem Neuen, Ungewissen und die reine Annahme, dass es



zu viele Hindernisse gibt.

Streichen Sie „Es geht nicht, weil ...“ aus Ihrem Kopf

Kennen Sie das? „Es geht jetzt gerade nicht, weil das Unternehmen im Moment viel Wichtigeres zu tun hat. Wir haben neue MitarbeiterInnen, und die muss ich noch beobachten. Wir installieren gerade ein neues EDV System, da kann ich auf gar keinen Fall fehlen ...“. Es gibt immer etwas, warum es nicht geht oder es gerade der falsche Zeitpunkt ist, eine Veränderungen einzuleiten. Und genau das ist der Grund, warum wir es oft nicht schaffen über den Status „ein Ziel zu definieren“ hinauszukommen.

Streichen Sie: „Es geht nicht, weil ...“

Die genaue Analyse der Gesamtheit der Einflüsse erlaubt es zu verstehen, dass es da doch immer ein paar positive Punkte gibt. Im genannten Beispiel sind es 15 positive und 10 negative Punkte. In den meisten Fällen überwiegen die positiven Faktoren, aber wir haben alle die fatale Tendenz, uns auf die negativen Einflüsse zu konzentrieren. Streichen Sie angesichts von geplanten Veränderungen dieses Denkmuster aus Ihrem Kopf! Programmieren Sie Ihren Kopf lieber gleich auf die Lösung und nicht auf die Hindernisse, und starten Sie Ihre Suche mit den positiven Einflüssen. Sie können für diese Aufgabe auch Außenstehende hinzuziehen. Zum Beispiel Berater oder gute, fachkundige Freunde oder Kollegen. Man selber steckt oft gedanklich fest und denkt nicht über seinen Tellerrand hinaus. Diese Übung soll aber gerade dazu anregen, geräumiger zu denken, um Lösungen zu finden. Denn fast jedes Ziel ist erreichbar, wenn wir nur Lösungen für die Hindernisse finden. Das ist auch der Grund, warum Sie hier positiv und negativ strikt trennen sollen. Jedes Ziel hat Einflussfaktoren, die uns daran hindern, es zu erreichen oder die uns unterstützen, es zu schaffen. Die positiven Faktoren heben teilweise die negativen auf. Mit meinem Kunden habe ich genau daran gearbeitet. Wir überlegten gemeinsam, wie wir die zwei eher wackeligen VertriebsmitarbeiterInnen ins Boot holen könnten. Dazu nutzten wir das Wissen der acht anderen Vertriebsspezialisten, und sie halfen uns, eine Lösung zu finden. Durch das gemeinsame Arbeiten mit dem Kunden analysierten wir dann vier Kandidaten für die Prokura. Zwei davon waren sehr geeignet. Wir stellten auch fest, dass 30 % der MitarbeiterInnen einer Veränderung negativ gegenüberstanden. Sie waren schon sehr lange im Unternehmen und wollten nur direkt mit dem Chef arbeiten. Wir bereiten gerade einen Workshop vor, in dem wir daran arbeiten werden, das Vertrauen in alle Führungskräfte zu stärken. Ein weiterer Un-

ternehmensfaktor ist es, dass wir gerade einen Workshop vorzubereiten haben, in dem wir daran arbeiten werden, das Vertrauen in alle Führungskräfte zu stärken. Ein weiterer Un-

sicherheitsfaktor waren nämlich die Führungskräfte. Der Chef hatte nur wenig Vertrauen in sie. Wir starteten also mit einer Führungskräfteentwicklung und gleichzeitig mit Teamworkshops, um dem Manager zu beweisen, dass er vertrauen kann und vor allem darf. Seine politischen Kontakte nutzt er gerade, um sein Netzwerk noch weiter auszubauen, er hat sie aktiv ins Boot geholt und sein Vorhaben erläutert. Die Marketingabteilung kümmert sich bereits um mehr persönliche Sichtbarkeit und versucht, wichtige Medien für ihn zu interessieren.

Faktor Zeit

Den Faktor Zeit können wir leider nicht beeinflussen. Der Markt, die Weltwirtschaft, das Wetter (z. B. bei einem Landwirt) sind Dinge, die wir einfach nicht verändern können. Wenn uns aber diese unberechenbaren Faktoren bewusst sind, dann können wir sie so weit wie möglich absichern, um einen eventuellen Schaden zumindest in Grenzen zu halten. Es gibt keine absolute Sicherheit, seine Ziele zu erreichen! Mit einer genauen Analyse aller Faktoren kommt aber das schöne Gefühl auf, dass es eine Lösung gibt und das Ziel somit näher rückt.

Ich kann aus meiner Praxiserfahrung einen solchen Analyseprozess der positiven und negativen Einflussfaktoren absolut empfehlen. Es gelingt dadurch meistens, den solche Prozesse immer begleitenden Faktor Angst zu verringern oder ganz zu eliminieren und gleichzeitig die Vorstellungskraft über die positive Zukunft anzukurbeln. Durch die tiefe Auseinandersetzung mit dem Ziel stellen wir uns die Situation bereits im Alltag vor, als wäre sie schon eingetreten. Und genau das bringt uns mit großen Schritten unserem Ziel näher und näher.

Stellen Sie sich zum Abschluss noch diese Fragen:

- 1) Wer oder was unterstützt Sie, Ihren aktuellen Wunsch oder Ihr Ziel zu erreichen?
- 2) Wer oder was hindert Sie, Ihren Wunsch oder Ihr Ziel zu erreichen?
- 3) Wie könnten die Unterstützer helfen, die Hindernisse auszuschalten?
- 4) Was ist zu tun, um alle relevanten Hindernisse aufzulösen?
- 5) Was würde sich dadurch verändern?

Wie Sie richtig erreichen, was Ihnen richtig wichtig ist!

Einzahlen auf das Unterbewusstsein - Positive Gedanken aktivieren.

Auf dem Weg zu unserer erfolgreichen Zielerreichung sollten wir besonders auf die Art unserer gedanklichen Muster achten. Sie haben sicher schon oft gehört, dass Gedanken unser Handeln steuern, und wenn Sie nur stets positiv denken, Sie imstande sind, Berge zu versetzen, sofort super reich zu werden und überhaupt das Leben immerdar von seiner süßesten und einfachsten Seite zu sehen.

Ganz so einfach ist es natürlich nicht. Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang unsere Gedanken mit unserer Nahrung vergleichen. Unser Körper arbeitet mit dem, was wir ihm zuführen und kann danach wieder Leistung bringen. Nach einem Abend mit fettem Essen und zu viel Wein wie auch Schnaps (wenn Sie meinen, dies für die Verdauung zu brauchen) wird Ihr Körper logischerweise am nächsten

Tag keine Hochleistung bringen. Nehmen Sie hingegen gesundes Essen zu sich – also Gemüse, Biofleisch und Vollkornprodukte – wird der nächste Tag sehr viel positiver und leistungsfähiger aussehen. Sie werden mehr als ausreichend Energie zur Verfügung haben und lange durchhalten können. Viele gehen leider von der Annahme aus, dass eine gewisse Art von Ernährung emotionale Situationen verbessert. Sicher, Schokolade und Chips – womöglich noch in Kombination – können zu einem kurzfristigen emotionalen Hoch führen. Aus diesem stürzt man aber, sobald die Wirkung verpufft ist, umso tiefer ab in das natürlich weiterhin vorhandene Jammertal.

Und genau so stellt sich die Situation betreffend unsere Gedanken dar. Kurzfristig können wir uns mit positiven Gedanken die Welt schön denken, wenn

... zu einer
besseren
Grundstimmung

wir diese Art des Denkens jedoch nicht langfristig in unseren Alltag implementieren, funktioniert es definitiv nicht. Unsere Gedanken formen unser Leben. Wir handeln danach, weil jede Art von Gedanken irgendwann verinnerlicht wird und im Unterbewusstsein landet. Sie können diese Gedanken gerne Glaubenssätze & Co nennen. Für mich sind sie einfach nur Gedanken, die uns prägen. Das Schöne dabei ist, wir haben jederzeit die freie Wahl unsere Gedanken harmonischer zu gestalten, um langfristig positiver zu denken und zu handeln und um dadurch unsere Grundstimmung zu heben.

So kommen Sie in kurzer Zeit zu einer besseren Grundstimmung

Vermeiden Sie als ersten Schritt die Energievampire. Das hat mir vor Jahren ein sehr kluger Mann namens Dr. Manfred Winterheller gesagt. Menschen, die nur über andere Menschen herziehen, negativ reden und alles bloß schwarz sehen, sind vorzugsweise ganz aus dem Leben zu streichen. Oder eben so weit wie möglich. Bei Familienangehörigen ist das schwer, aber auch umsetzbar. Probieren Sie diese Vorgangsweise einmal für zwei bis drei Monate aus. Sie werden bei genauerem Hinsehen entdecken, dass Sie von sehr viel mehr Energievampiren umgeben sind, als Sie sich ursprünglich vorstellen konnten. Treffen Sie diese Leute nicht oder so wenig wie möglich und halten Sie Meetings oder Feiern kurz, um nicht in den Bann dieser Menschen zu kommen, denn das zieht Sie nur hinunter.

Vermeiden Sie ebenso die negativen Schlagzeilen und vor allem die Chroniken von Tageszeitungen und Online-Portalen. Auch das war Winterhellers Tipp an mich, und zwar schon vor mehr als 20 Jahren. Ich meine damit nicht, dass Sie sich von allen politischen und auch internationalen Geschehnissen total abschotten sollen, Sie müssen schließlich über „die Welt da draußen“ weiterhin informiert bleiben. Ich empfehle aber, sich von den vielen kleinen, negativen Schlagzeilen, die uns ständig umschwirren, abzugrenzen. Warum? Schauen Sie einmal bewusst eine Zeitung an. Wie viel des Chronik-Inhalts ist positiv geschrieben und wie viel negativ? Nach meinen Beobachtungen rund 10 % zu 90 %. Was suggerieren wir da ständig unserem Mind-Set? Richtig, dass das Leben schlimm und hauptsächlich negativ ist. Probieren Sie diese Taktik doch einfach aus. Auch hier reichen zwei bis drei Monate, um dieses Verhalten zu verankern.

Beginnen Sie, über sich selber anders zu denken! Wenn Sie am Abend Ihren Tag an sich vorbeiziehen lassen, woran denken Sie vorrangig? Mit hoher Wahrscheinlichkeit an jene Dinge, die Sie nicht ge-

schafft haben, an das, was nicht so gut lief in der Besprechung. Die meisten Menschen denken immer darüber nach, was sie nicht gut gemacht haben. Und erzählen dabei Ihrem Unterbewusstsein „Ich bin nicht okay. Ich bin nicht gut genug. Ich bin nicht schnell genug. Ich kann das nicht.“ Springen Sie von diesem gedanklichen Karussell so rasch wie möglich ab. Das heißt jedoch nicht, dass Sie sich eine falsche Realität vorgaukeln und einen eventuellen Fehler schönreden sollen. Das wäre der falsche Weg. Nehmen Sie die Situation neutral an, wie sie ist. Sagen Sie sich: „Ich habe alles in meiner Macht versucht, es gut zu erledigen. Ich werde es morgen wieder versuchen. Ich gebe das Beste, das in diesem Moment möglich ist und lerne daraus. Ich tue alles um mit den Mitteln die mir zur Verfügung stehen erfolgreich zu sein.“

Merken Sie den Unterschied? Wenn Sie so zu sich sprechen, schlagen Sie sich verbal nicht permanent selber. Die Vergangenheit ist nicht mehr zu ändern. Die Zukunft aber können Sie jederzeit neu gestalten. Kurz innehalten und sich einzugestehen, dass etwas daneben ging, ist okay. Danach einfach vertrauensvoll nach vorne schauen und alles geben. Ich gehe absolut davon aus, dass Sie tagtäglich alles dafür geben, damit es gut läuft. 90 % der Menschen, die mir begegnet sind, arbeiten gedanklich ständig gegen sich, obwohl sie eigentlich gute Arbeit leisten. Diese Selbstvorwürfe und negativen Schläge auf sich selber machen Sie langfristig fast wahnsinnig und auch ein Stück krank. Seien Sie liebevoll zu sicher selber. Mit Selbstliebe lebt es sich sehr viel besser als mit Selbsthass. Keinem Kind würden Sie jemals vorwerfen, was es alles falsch macht. Sich selber aber schon. Vermeiden Sie diesen Zugang, und Ihr Denken und Sie selber werden entspannter. Auch dieses neue Verhaltensmuster sollten Sie zwei bis drei Monate durchziehen, um es zu verinnerlichen.

Vergleichen ja, aber richtig

Vergleichen Sie sich nur dann mit anderen, wenn



es Sie weiterbringt. Wir begegnen tagtäglich vielen Menschen und werden zusätzlich von diversen Werbebotschaft bombardiert, die unseren Mind-Set programmieren. Wir sehen Dinge, die wir unbedingt haben wollen und vergleichen uns permanent mit anderen Menschen, die diese Dinge schon haben und daher selbstverständlich glücklicher sein müssen als wir selber. „Der ist aber erfolgreicher als ich! Die haben eine tolle Beziehung, das gibt es bei meiner Frau und mir nicht mehr!“ Wir vergleichen unser Leben mit dem der anderen. Immer wieder, wenn wir mit Menschen zusammenkommen. Psychologen finden das wichtig, um Beziehungen zu stärken, aber auch, um im Leben voranzukommen. Ich sehe das genau so, wir brauchen diese Vergleiche durchaus, um nicht zu stagnieren. Aber durch unsere schnelllebige Zeit und Social Media, in denen es oft kein reales Leben gibt, sondern nur das vermeintlich perfekte Leben, kommen wir immer wieder in die große Versuchung, über einen gesunden Vergleich hinaus zu gehen. Wenn wir uns mit jemandem vergleichen, von dem wir etwas lernen können, ist das sehr konstruktiv. Wenn wir uns aber mit einem Apfel vergleichen, obwohl wir eine Birne sind, kann das schnell große Selbstzweifel auslösen. Wenn wir Menschen beneiden, die viel reisen, sich die Welt erobern, die aber viele soziale Normen eines „üblichen Lebens“ nicht erfüllen, ist es in Ordnung, wenn wir auch Sehnsucht danach haben und unser Leben dahingehend verändern möchten. Wenn wir aber von Grund auf ein Mensch sind, der immer an gleiche Reiseziele fliegt oder fährt und sich gerne im selben Restaurant mit denselben Menschen trifft, geht dieser Vergleich wider unsere Persönlichkeit. Wir haben alle unsere Tendenzen, die natürlich veränderbar sind. Das kostet jedoch enorme Energie, und viele Menschen sind frustriert, wenn sie es nicht schaffen. Gehen Sie daher in kleinen Schritten vor. Wenn Sie z. B. mehr reisen wollen und Sie sind der Typ „immer alles gleich“, dann wählen Sie einfach einmal ein neues Reiseziel und vereinbaren mit Ihrem Partner, dass Sie ab jetzt gerne jedes zweite Jahr woanders hinfliegen wollen, oder bei jedem dritten Treffen ein neues Lokal testen wollen. Sie werden immer noch kein weltbummelnder Apfel sein, aber zumindest eine saftigere Birne.

Wenn Sie diese Tipps befolgen, können Sie Ihr Denken und Unterbewusstsein positiver gestalten.

Was hat das alles mit Ihren Wünschen, Zielen und Einflüssen zu tun?

Wenn wir neue Welten erkunden, also einem Wunsch nachgehen und Ziele dafür formulieren, bewegen wir uns außerhalb unserer bekannten Zone. Wir kennen die Situation, die wir anstreben, noch gar nicht,

wollen aber dort schon sein. So leicht geht das aber mit dem Mind-Set und dem Unterbewusstsein nicht. Neues ist ja in unseren Instinkten gefährlich und birgt Ängste. Um das Gefühl geringer zu halten, sage ich meinen Klienten immer, Sie sollten ins Unterbewusste und in den Mind-Set einzahlen und somit Zeit investieren.

Erinnern wir uns an das Beispiel des Firmeninhabers, der nur 8 Monate im Jahr arbeiten und die restliche Zeit in andere Dinge investieren wollte. Wenn jemand 12 Monate pro Woche 70 Stunden arbeitet, ist dieses Ziel für diesen Menschen sehr, sehr weit weg. Alles in ihm wird sofort sagen „Achtung, Vorsicht, ja, geht das überhaupt?“ Die neue, gewünschte Welt ist so ganz anders als das bisher bekannte (Arbeits) Leben.

Wie können Sie diese neue Welt jetzt an sich herandrücken? Als erstes auf jeden Fall mit Ihren Gedanken. Ihr Unterbewusstsein weiß ja nicht, ob Sie die neue Welt in der Realität neu entdecken, oder ob Sie nur darüber nachdenken. Bevor Sie also die neue Welt erkunden und losstarten, nehmen Sie sich Zeit und stellen Sie sich die neue Situation, also das Ziel, mit all den Emotionen und Situationen vor. Im Falle meines Klienten war der Auftrag, sich tagtäglich vorzustellen, was er mit seiner neuen, freien Zeit macht. Wie sich das Aufstehen in der Früh anfühlt, wenn er keinen Termin hat. Wie er seine Projekte neu aufsetzt, und wie er im Unternehmen mit den Menschen umgeht. Wie er sie behandelt und welche Aufgaben er verteilt. Umso genauer Sie darüber nachdenken, desto besser ist das für Ihren Mind-Set. Wir nennen das in der Beratung auch Szenarien. Sie dürfen sich aber nur die eine Situation überlegen, das dafür aber stundenlang. Schreiben Sie Ihre Erkenntnisse und Gedanken nieder. Das ist bei der Umsetzung extrem hilfreich. Durch das Durchspielen in Gedanken können Sie auch erkennen, was schiefgehen könnte. Durch das Einbinden der diversen Einflussfaktoren erkennen Sie auch sehr rasch, wer Ihnen weiterhelfen kann. Durchspielen von Situationen haben Sie sicher schon im Alltag gemacht, um Dinge greifbarer zu machen. Mit Ihrem Ziel geht das genau so. Wenn Sie es durchspielen, rückt es meterweit näher, und Sie spüren sehr bald – DER WEG IST RICHTIG. So bekommen Sie die notwendige Selbstbestätigung. Das ist wichtig, um neue Wege zu meistern, weil oft noch Hürden kommen, mit denen man nicht gerechnet hat. Durch die Bestätigung in uns selber wird es aber leichter, diese zu meistern.

Wenn Sie Ihr Ziel besser erreichen wollen, dann stellen Sie sich Ihr Ziel oder Ihren Wunsch real vor. Jedes Detail und die hier erwähnten Punkte und Tipps unterstützen Sie dabei, Ihre Selbstzweifel zu minimieren. Und vergessen Sie niemals: Unsere Gedanken formen unser Leben!

W³ Zielworkshop – Wertigkeit, Wichtigkeit & Wirklichkeit!

Was treibt Sie an? Was reibt Sie auf? Finden Sie Lösungen für mehr Spaß im Leben.

Jede Handlung beginnt mit einem Gedanken. Wie wir worüber denken, bestimmt maßgeblich unseren Erfolg bei persönlichen Zielen, Unternehmenszielen und Vereinbarungen mit anderen Menschen.

In unserem Leben gibt es viele Ziele. Es soll „wohin gehen“. Die Ziele unserer unterschiedlichen Lebenswelten können einander dabei harmonisch ergänzen oder in krassem Widerspruch zueinander stehen. In Harmonie ermutigen uns Ziele und setzen zusätzliche Energien frei. Im Widerspruch bewirken Ziele das genaue Gegenteil: Sie überfordern oder langweilen uns.

In diesem zweitägigen Workshop schärfen Sie Ihr Bewusstsein hinsichtlich Ihrer Ziele. Sie werden lernen, die Unterschiede Ihrer Wünsche, Träume, Werte, Emotionen, Vernunft und Zielsetzungen zu analysieren und sich aktiv mit der Wirkung unterschiedlicher Zielsetzungen befassen.

So können Sie Ihre wahren Ziele auf dem Weg in ein erfülltes Leben Wirklichkeit werden lassen.

23. – 24. Februar 2018 in Wien
Euro 849,- oder Frühbucher Euro 799,-



Wirkungsworkshop mit der S.C.I.L Methode!

Holen Sie heraus, was in Ihnen steckt!

Lernen Sie Ihren persönlichen Wirkungsradius aktiv zu erweitern und Menschen für sich zu gewinnen, denn die Qualität zwischenmenschlicher Begegnungen wird maßgeblich bestimmt durch die Wirkung, die Menschen aufeinander ausüben und aneinander wahrnehmen.

Mit der S.C.I.L. Methode können Sie Ihre eigene Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz punktgenau erweitern und langfristig sichern.

Im Rahmen dieses Workshops erhalten Sie eine detaillierte Analyse Ihres aktuellen Wirkungsradius. Anhand dieser arbeiten wir im Workshop an Ihren individuellen Entwicklungsfeldern. So lernen Sie, sich selbst und andere schneller, sicherer und besser einzuschätzen, um mit möglichst hohem Wirkungsradius zu interagieren. Sie optimieren Ihre Ausstrahlung und Anziehungskraft und erreichen dadurch, dass sich andere Menschen im Umgang mit Ihnen wohler und sicherer fühlen.

So verbessern Sie in kürzester Zeit Ihr Charisma und werden in der Lage sein, bei anderen jene Resonanz auszulösen, die Ihnen vorschwebt und das Erreichen, was Ihnen richtig wichtig ist.

18. – 20. Jänner 2018 in Wien
Euro 949,- oder Frühbucher Euro 899,-



BOOKING & CONSULTING

Anke van Beekhuis
Organisationsberaterin . Coach . Speakerin

E. office@theredhouse.at • T. +43 1 997 13 17 • www.ankevanbeekhuis.at