

vanPost



Was ist wirklich wichtig?

Ein Denkanstoß für die wirklich
wichtigen Dinge im Leben.



3 DAS MACHT SINN
Entdecken Sie, was in
Ihnen steckt!

5 ENDLICH ZIELE SETZEN
Was drin ist und was raus
kommt!

8 S.C.I.L.
Die Begegnung
entscheidet.



Was ist Ihnen richtig WICHTIG?



Tagtäglich begegne ich Menschen und lerne viel von Ihnen. Ich begeben mich immer wieder in neue Organisationen und stelle mich deren Herausforderungen. Gleichzeitig benötigt jeder Mensch in der Organisation Aufmerksamkeit. Ich möchte Wissen teilen, und 2017 beginnt mit der „vanPost“ etwas Neues für Sie und für mich.

Keine Fachartikel, keine Bücher sondern einfach nur Berichte aus der täglichen Routine einer Beraterin. Jeder Artikel dient einem Nutzen - Ihrer Entwicklung.

Jeder Artikel ist in sich geschlossen. Wenn Sie aber die Artikel hintereinander lesen, werden Sie einen Zusammenhang erkennen, der Sie zum Nachdenken anregen soll.

Ganz unter dem Motto: *„Das Leben ist zu kurz, um Unwichtiges zu tun, und lange genug, um sich den wirklich wichtigen Dingen zu widmen.“* Wie Sie das machen und was Sie dazu benötigen, erfahren Sie in dieser und den nächsten Ausgaben meiner „vanPost“.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen Ihre

Anke van Beekhuis

Anke van Beekhuis

„ÖSTERREICHS EINZIGARTIGER COACHINGTAG NUR FÜR FRAUEN“

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

10. Juni 2017 in Wien
30. September 2017 in Graz
21. Oktober 2017 in Salzburg
2. Dez. 2017 in Hard

POWER TAG 2017
sucht **FRAU**

Mehr Info unter www.powersuchtfrau.at

IMPRESSUM: Offenlegungspflicht gemäß §25 Mediengesetz: Medieninhaber, Herausgeber und Verleger: Anke van Beekhuis, TheRedHouse, 1080 Wien, Albertplatz 8a; Herausgeber und Chefredakteur: Anke van Beekhuis, Blattlinie: „vanPost“ ist eine Kundenzeitschrift von Anke van Beekhuis und informiert über spezifische Fachthemen aus dem Bereich der Unternehmensberatung; Erscheinungsweise: vierteljährlich, Auflage: 3.000 Stk. Konzept & Realisation: SProduction, www.sproduction.at; Fotocredits: fotolia, privat; trotz sorgfältiger Recherchen sind Änderungen, Irrtümer, Satz- und Druckfehler vorbehalten.

Wie Sie richtig erreichen, was Ihnen richtig wichtig ist!

Das macht Sinn: Entdecken Sie, was in Ihnen steckt!

Erfolg hat bekanntlich viele Gesichter. Und trotzdem bleibt sein Ursprung oft verborgen. Das wissen sie nur zu genau. Menschen, die es „geschafft haben“, glänzen zumeist durch ihre jüngsten Errungenschaften und das, was sie konsequent aufbauen, entwickeln und fortführen. Was jedoch genau der Gedanke, die Sehnsucht oder der Seelenfunke war, um diesen Zustand „Erfolg“ aktiv anzustreben, spielt jetzt meist keine Rolle mehr. Dabei ist doch klar, dass es diesen einen wichtigen Impuls geben muss, der alles ins Rollen bringt. In vielen



Fällen ist es ein Herzenswunsch, den man tief in sich getragen hat, seit man seine Karriere gestartet hat, oder noch in sich trägt, und der die Motivation, etwas Bestimmtes zu erreichen, befeuert.

Mich haben seit jeher genau diese ersten Schritte auf dem Weg zur Wunscherfüllung interessiert. Wenn ich spannende „erfolgreiche“ Menschen, die z.B. Unternehmen aufgebaut oder etwas besonderes erreicht haben, kennenlerne, brenne ich darauf, ihnen genau diese eine Frage zu stellen: „Leben Sie Ihren Wunsch?“ Die Antworten darauf sind vielschichtig - manchmal überraschend,

manchmal banal. In vielen Fällen geht die Person seit vielen Jahren zum ersten Mal wieder gedanklich zurück und sucht das Feuer, das sie damals für den Mut zum Erreichen ihrer inneren Wünsche erfüllt hat. Und so auch das Unternehmen wachsen ließ.

Dieses Feuer einzufangen und als Fackel weiterzugeben, ist die Grundidee meiner Arbeit seit über 10 Jahren. Wie „entzünden“ Sie sich selbst (wieder), und wie halten Sie sich dann am „Brennen“? Als Manager, als Unternehmer und vor allem als Mensch.

Dass Wünsche nicht über Nacht erfüllt werden, ist bekannt. Und dennoch führt der Weg ans Licht nicht selten durch eine lange Dunkelheit. „Von nichts kommt nichts“ ist eine der tiefen Wahrheiten, die sich in meinen Gesprächen und Beratungen über die Jahre immer wieder bestätigt haben.

Was ist Ihnen in Ihrem Leben richtig wichtig?

Sind Sie bereit, etwas zu investieren? Um sich selber zu entdecken und das zu finden, was Ihnen wirklich wichtig ist? Das wieder zu finden, was Sie vielleicht verloren haben? Und wollen Sie dann

das, was Sie sich wünschen, auch umsetzen? Wenn ja, dann freue ich mich, Sie durch meine Artikel anzuregen, Ihren richtig wichtigen Dingen einen Schritt näher zu kommen.

Stellen Sie sich vor, Sie sitzen in 20 Jahren mit Ihren Freunden und mit Ihren Eltern an einem Tisch. Auf einmal kommen Ihre Eltern ins Schwärmen und erzählen den

Was ist Ihnen wirklich wichtig?

anderen Anwesenden, was Sie alles erreicht haben. Was sollen Ihre Eltern idealerweise über Sie erzählen? Was wäre Ihnen wichtig, was Ihre Eltern in Ihnen sehen? Oder, gehen wir noch einen Schritt weiter. Ihre eigenen Kinder sitzen mit am Tisch und wollen auf einmal mehr wissen. Wollen erfahren, was so in ihrem Vater oder ihrer Mutter steckt. Auf was sollen Ihre Kinder stolz sein, wenn sie von Ihnen erzählen? Abgesehen von den gängigen Normen wie wertschätzend, hilfsbereit und fürsorglich. Wofür genau wollen Sie in 20 Jahren stehen?

Ich selber habe mir die Frage übrigens das erste Mal mit 27 Jahren gestellt. Viele meiner Coaching-Klienten, die alle Führungskräfte und Unternehmer sind, stellen sich diese Fragen erst mit 45 oder noch später. Es ist nie zu spät,

sich mit dieser Thematik auseinanderzusetzen. Was macht wirklich Sinn in Ihrem Leben? Ist es noch ihr Unternehmen? Was gibt Ihnen Energie? Das, was Sie gerade beruflich machen? Wo holen Sie sich Energie? Was macht Ihnen richtig Spaß im Leben? Damit meine ich nicht nur Hobbys. Ich mag übrigens dieses Wort nicht so sehr, Leidenschaften finde ich viel passender. Was also sind Ihre Leidenschaften? Haben sie diese zu Ihrem Beruf gemacht?

Sie machen, wofür Sie brennen, aber ...

Wofür brennen Sie (noch)? Und warum machen Sie das nicht beruflich? Was hält Sie davon ab, Ihre Leidenschaft zum Beruf zu machen? Ach, das haben Sie bereits getan? Und trotzdem haben Sie die Energie verloren? Warum? Wo sind Sie eventuell falsch abgebogen und sind in Fahrwasser geraten, die Sie nie wollten? Jeder erfolgreiche Menschen hat für das, was er macht, eine Leidenschaft. Wo ist Ihre? Noch da? Ja? Dann ran an die Leidenschaft. Es macht immer Spaß, sie wieder neu zu entfachen!

Die Wieder-Entdeckung der Leidenschaft

Wie gehen Sie vor? Ein erster Schritt ist, Sie nehmen sich Zeit für sich selber. Eröffnen Sie – wenn Sie Lust haben – ein neues Notizbuch und schreiben es auf oder lesen einfach nur weiter. Der erste Schritt für mehr Sinn, Spaß und Erfolg in Ihrem Leben bedeutet ZEIT. Wenn jetzt Ihr erster Gedanke ist „Zeit habe ich sowieso nicht“, dann hören Sie am besten sofort zu lesen auf. Denn, alles was ich hier vorschlage, kostet – zumindest zu Beginn – Zeit. Zu Beginn des Prozesses in Richtung der Dinge, die uns wirklich wichtig sind, müssen Sie viel investieren, um Ergebnisse zu sehen. Ist erst einmal eine Basis geschaffen, geht alles leichter und schneller.

Das gilt übrigens für Sie als private Person wie als Unternehmer. Schnelle und oberflächliche Erfolge gibt es bei mir nicht. Zur Sinn-suche und Umsetzung der eigenen Vorstellungen braucht es nun einmal Zeit und Energie.

Alleine mit sich selbst

Dann ran an die Leidenschaft!

Schreiben Sie jetzt noch nichts auf! Es geht zuerst wirklich darum, sich Zeit nur für Sie selbst zu nehmen. Gehen Sie in ein Museum, in einen Wald, rund um einen See. Aber auf jeden Fall alleine! Sie können sich auch in ein Lokal setzen und einfach nur die Menschen beobachten. Ohne Computer, iPad, iPhone oder ähnliche Geräte, die ablenken. Sie tun einfach nichts. Gar nichts. Sie sind sich selbst genug. Wenn Sie das eine Weile durchhalten, bekommen Sie ein Gespür für die wirklich wichtigen Dinge im Leben. Und hinterher erreichen Sie Ihre Ziele mit weit weniger Aufwand. Ich verspreche Ihnen das. „Wir haben Angst vor den Momenten völliger Entspannung, weil wir sie als verlorene Zeit empfinden“, sagt Frédéric Lenoir, einer der renommiertesten Philosophen und Soziologen Frankreichs. Umgang mit der Lebenszeit ist eine nur schwer erlernbare Kunst. Das

„süße Nichtstun“ im Urlaub könnte da ein Vorgeschmack sein. „Beim Nichtsmachen bleibt nichts ungemacht“, heißt es bereits in der altchinesischen Spruchsammlung des Tao Te King. Innehalten. „sich“ sein dürfen. Über sich nachdenken und Raum für sich selber geben. Das ist mein Aufruf an Sie in diesem Auftakt meiner Serie über die richtig wichtigen Dinge.

Sobald Sie es geschafft haben, auf diese Weise für sich alleine zu verweilen, dann können Sie alle Ihre Gedanken über sich, Ihr Unternehmen, Ihre Position, Ihre Familie, Ihre Partner und Ihre Lebenssituationen niederschreiben... Notieren Sie auch gleich Ihre Wünsche! An die 30 sollten es schon sein. Was, Sie haben keine 30 Wünsche? Das glaube ich nicht so ganz. Dann nehmen Sie sich noch einmal Zeit für sich und vertiefen sich in Ihre Wünsche. Ich bin sicher, tief versteckt ist da noch etwas ...

Sich so intensiv mit uns selber zu beschäftigen kostet freilich Überwindung. Schließlich ist reines Nichtstun in der westlichen Kultur als Müßiggang oder Faulenzen verpönt. Sie fühlen sich vielleicht schuldig, wenn Sie nicht wenigstens irgendwie beschäftigt sind. Diese ständige Geschäftigkeit birgt ja gerade die große Gefahr in sich, unsere eigentlichen Lebenswünsche aus den Augen zu verlieren. Zum Abschluss ver-rate ich Ihnen meine drei richtig wichtigen Wünsche: Freiheit, Leichtigkeit und Spaß.

Fokustag 2017

... damit sie das erreichen, was Ihnen wirklich wichtig ist!

**26. August 2017
von 10.00 - 18.00 Uhr
Schloss Mondsee**

www.fokustag.at

Wie Sie richtig erreichen, was Ihnen richtig wichtig ist!

Endlich Ziele setzen: Was drin ist und was raus kommt!

Wir reden permanent über Ziele. In jedem Workshop, in jeder Beratungssituation, werde ich gefragt: „Was ist das Ziel dieser Maßnahme?“ Wir alle werden an Zielen gemessen und natürlich auch bewertet. Unser Erfolg hängt von Zielen ab. Im beruflichen Kontext finden wir das auch sehr normal und logisch. Machen wir das aber auch für unsere wirklich wahren Wünsche? Nehmen wir uns Zeit, aus unseren Wünschen heraus konkrete Ziele zu formulieren? Selten. Eventuell dann, wenn in uns etwas brodelt, das uns wirklich wichtig ist. Jetzt denken Sie sich eventuell, jetzt kommt die wieder mit dem Thema Ziele. Ja, ich komme damit. Weil diese Thematik etwas darstellt, was eben mir so richtig wichtig ist! Warum? Wünsche sind etwas mit Spirit, mit Emotion, mit Gefühl. Ziele hingegen sind etwas Konkretes, etwas Reales und auch etwas Greifbares.

Das Ziel ist der Weg

So hatte z. B. ein Kunde den Wunsch, insgesamt weniger zu arbeiten. Der nette Begriff „Work Life Balance“ kam da wieder einmal zum Einsatz. Die Frage, die sich stellte: Ist das jetzt konkret umsetzbar? Wir saßen also in einer Beratungssituation, und da beginne ich gerne mit typischen Fragen. „Was verstehen Sie unter Work Life Balance?“ „8 Monate Arbeiten und 4 Monate frei“, war die Antwort des Kunden. „Okay. Wie schauen diese 8 Monate aus?“ „Ich arbeite sehr intensiv und dann wieder mache ich wenig bis gar nichts. In den 8 Monaten würde ich gerne das Geld für die 12 Monate verdienen. Oder, in den 4 Monaten arbeiten die anderen so gut, dass ich nichts tun muss.“, war seine weitere Ausführung. Ich wollte da noch mehr wissen. „Was machen Sie in den 4 Monaten? Was wollen Sie in dieser Zeit alles erledigen?“ „Ich würde gerne anderen Menschen helfen. Oder einen Sport sehr gut lernen. Oder mehr Zeit für meine Familie haben. Ich würde gerne jährlich immer wieder neu entscheiden, wie ich die Zeit nutze. Eben ohne Plan. Sich einlassen auf eine nicht



verplante Zeit.“ „Bis wann wollen Sie das erreicht haben?“, fragte ich weiter. „In 4 Jahren“, war wieder seine schnelle Antwort. „Und dann?“ „Dann will ich das jährlich so handhaben oder langfristig sogar noch weniger arbeiten?“ Ich war mit meinen Fragen noch nicht am Ende: „Wäre es realistisch, mit Ihrem Einkommen und mit Ihrem Unternehmen diese Vorgehensweise umzusetzen?“ „Ja, aber ich müsste einiges umstellen im Unternehmen und in meinem Leben.“ „Einiges oder sind es nur ein paar Schrauben?“, wollte ich wissen. „Eigentlich sind es nur ein paar Schrauben, und ich müsste meinen Führungskräften mehr vertrauen.“ „Ihr Wunsch hätte somit mehrere Ziele. Oder?“ „Ja, irgendwie schon. Zuerst bedeutet es für mich, klar zu sehen, wie ich mir meine Arbeit vorstelle und wie ich sie umstellen muss, um dieses Ziel innerhalb von 4 Jahren zu erreichen. Danach muss ich mir Gedanken machen, was meine Umstellung für die Organisation und in meinem Leben bedeutet. Wer muss was übernehmen? Welche Strukturen müssen wir verändern? Was macht Sinn, dass bei mir bleibt? Was kann ich abgeben?“

Nehmen wir uns Zeit?

„Okay“, war meine Antwort. Fangen wir einmal bei Ihnen an.“

Für sein Ziel etwas abgeben können

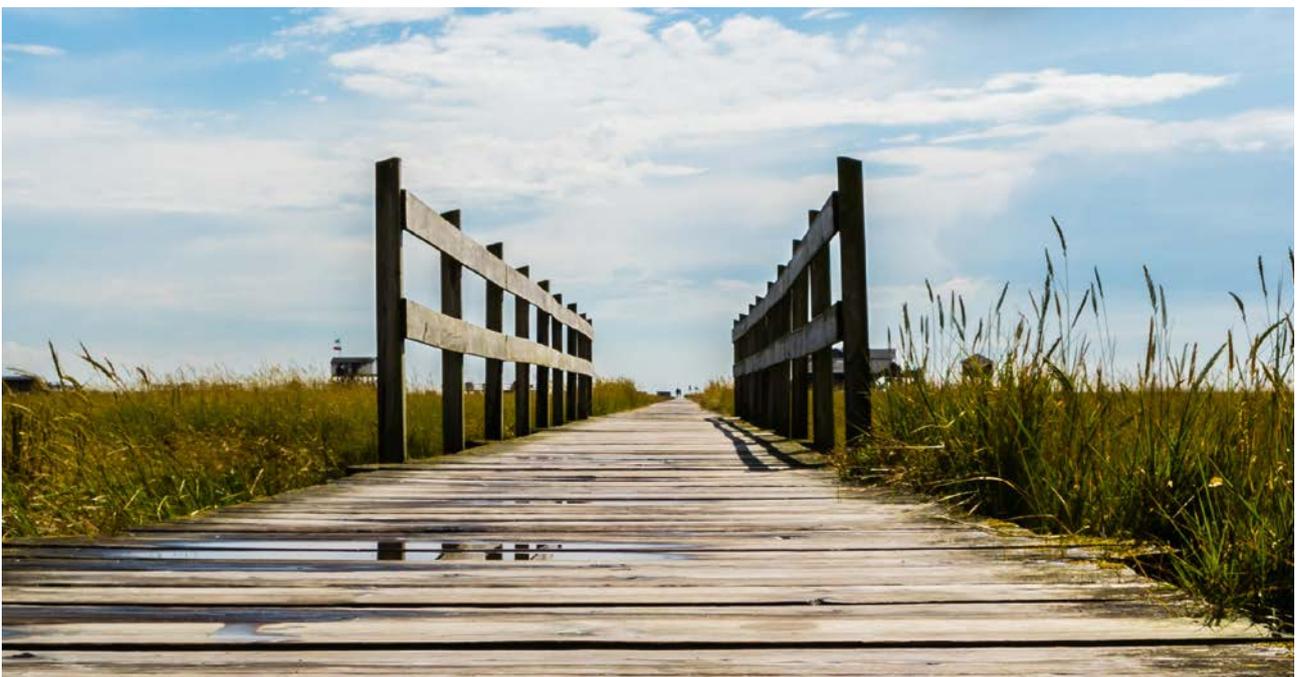
„Wie würden Sie sich wünschen, dass Ihr Job während der 8 Monate aussehen soll? Was machen Sie gerne? Was weniger gern? Was hassen Sie?“ Der Manager beschrieb im Detail, wie er sich seinen Job vorstellte. Er war - wie viele Eigentümer - hauptsächlich für den Vertrieb zuständig. Das bedeutet, der treibende Faktor, durch den der Umsatz fällt oder steigt. Er war enorm begabt für den Vertrieb, hatte aber auch das Gefühl und die Überzeugung, alles alleine machen zu müssen. Er hatte im Grund sehr wenig Vertrauen in seine VertriebsmitarbeiterInnen. Also war alles auf ihn und seine Aktivitäten und Erfolge ausgerichtet. Er musste viel reisen und trug hohe Verantwortung auf seinem Rücken. Reisen war ihm zwar wichtig, aber nicht ganz so wichtig wie das aktive Verkaufen. In Zukunft wollte er zwar zunehmend die Firma als „Botschafter“ repräsentieren, aber nicht mehr direkt beim Kunden sein. Bis zu unserem Gespräch war er ständig an der Front, verantwortlich für ein großes Gebiet und unterstützte auch noch die anderen Vertriebsmitarbeiter, indem er sie besuchte und mit ihnen die Kundengespräche führte. Das, was hier als Unterstützung deklariert wurde, war im Grunde nichts anderes als mangelndes Vertrauen in die eigenen MitarbeiterInnen. Nach zwei Stunden Beratungsgespräch hatten wir zusammen folgendes Ziel formuliert: „Ab Januar 2018 bin ich ausschließlich in 8 Monaten des Jahres für das Repräsentieren des Unternehmens zuständig und unterstütze alle meine VertriebsmitarbeiterInnen, indem ich mit ihnen Schlüsselkunden und Multiplikatoren besuche und somit Lobbying betreibe und Netzwerken mit den wirklich wichtigen Menschen.“

Es klingt so einfach ...

Nach der vollbrachten Zielformulierung fragte ich ihn: „Wie geht es Ihnen damit?“ Er wurde auf einmal sehr entspannt im Gesicht. „Super“, sagte er zu mir. „Aber irgendwie habe ich auch Angst davor.“ „Das verstehe ich. Entwicklung bedeutet eben immer, die Dinge anders zu tun. So eine Veränderung ist schon stark, und alles könnte aus dem Ruder laufen.“ Er blickte mich an und lachte. „Sie wissen, wie Sie jemanden motivieren“. „Ich will Sie gar nicht motivieren. Sie sollen sich selber so viel Wert sein, alles zu tun, um Ihr Ziel zu erreichen. Es geht nicht um mich. Könnte es aus dem Ruder laufen, wenn Sie das Ziel in Angriff nehmen? Was wäre das Schlimmste was passieren könnte, wenn Sie ab morgen damit beginnen, die Dinge umzustellen?“ Er blickte aus dem Fenster und wurde sehr ruhig. „Nichts“, war seine Antwort. „Wahrscheinlich wird nichts passieren. Ich bin ja da. Ich kümmere mich ja immer noch um die wichtigen Dinge, aber halt nicht mehr um die unwichtigen Sachen. Ich mische mich nicht mehr überall ein und meine MitarbeiterInnen werden dadurch auch selbstständiger. Sie werden sicher auch Fehler machen. Aber die mache ich auch, indem ich vor lauter Stress gewisse Details vergesse und manche Angebote dann nicht richtig sind. Denn, perfekt ist keiner.“

So wichtig ist der emotionale Nutzen

Er wurde sehr nachdenklich. „Es klingt so einfach. Kann ich das wirklich schaffen?“ fragte er sich dann. Ich sagte sehr bestimmt: „So werden Sie es nicht schaffen.“ Seine Augen wurden groß. „Warum?“ „Ganz einfach. Warum sollten Sie sich all das antun, wenn Sie selber keinen richtigen Anreiz sehen? Sie haben ja noch keinen wirklich Nutzen formuliert,



warum Sie das Ganze tun sollten.“ Er verstand nicht gleich, warum er nun auch noch den spezifischen Nutzen formulieren sollte, für ihn reichte die Definition „Work Life Balance zu erzielen“ vollkommen aus. Ich wusste jedoch, dass diese eher schwammige Formulierung niemals genügen würde, um die geplanten tiefgreifenden Veränderungen auch punktgenau und langfristig durchzuführen. Ein echter Nutzen muss immer emotional rüberkommen, und das war hier noch nicht der Fall. Solange wir bei unseren Zielen keinen wirklichen NUTZEN erkennen, werfen wir sie leicht über Bord und geraten in alte Fahrwasser.“

„Was ist Ihr wirklich wichtiger Nutzen? Warum wollen Sie dieses Ziel unbedingt erreichen?“ Er wurde wieder still. Ich sah ihn an und sagte. „Es bleibt unter uns. Ich werde nicht darüber reden. Sind sie jetzt vollkommen ehrlich zu sich selber. Was ist der Nutzen für Sie persönlich, wenn Sie nur mehr 8 Monate im Jahr arbeiten?“ Fast schämte er sich, mir die Antwort zu geben. „Freiheit, Leichtigkeit, wie ich sie in der Studentenzeit hatte“, war seine Antwort. „Das Gefühl, nicht für alles verantwortlich zu sein. Und ungeplante Zeit zu haben, die ich einfach so für Unwichtiges hergeben kann.“ Ich schlug vor: „Wenn Sie das nun in einem Satz zusammenfassen können: Was ist der Nutzen von 8 Monaten Arbeit versus 4 Monate Auszeit?“

„Mein Nutzen ist, frei zu sein für neue Ideen für das Unternehmen, mich und meine Familie.“

So definierte dieser Kunde also für sich die berühmte Work Life Balance als seinen ganz individuellen Nutzen. Betreffend die Work Life Balance gibt es ja sehr viele verschiedene Einstellungen. Ich persönlich finde zum Beispiel, dass sie überbewertet ist. Wenn wir das machen, was uns Spaß macht, was uns Energie bringt, ist es egal, ob ich 60 Stunden dafür arbeite. Work Life Balance ist für mich, Zeit und Energie für die wirklich wichtigen Dinge im Leben zu haben.

Aber zurück zu meinem Kunden und zu unserer Beratungssituation: „Übrigens darf dieser Nutzen auch durchaus ethisch nicht korrekt sein. Der Nutzen ist nur für Sie selber. Wie auch das Ziel. Natürlich müssen Sie mit Ihrem Management über Ihre Vorstellungen sprechen, aber Details können sie gerne weglassen.“, gab ich ihm noch einmal mit auf den Weg und insistierte dann: „Können Sie jetzt bitte noch einmal das Ziel mit dem Nutzen formulieren?“

„Es ist Januar 2018, ich bin ausschließlich während

8 Monaten des Jahres für das Repräsentieren des Unternehmens zuständig und unterstütze alle meine VertriebsmitarbeiterInnen, indem ich mit ihnen Schlüsselkunden und Multiplikatoren besuche und somit Lobbying und Netzwerken mit den wirklich wichtigen Menschen betreibe, um in den restlichen 4 Monaten des Jahres frei für meine Ideen und Gedanken zu sein.“, war seine finale Ziel- und Nutzenformulierung.

Was ist ihr Nutzen?

„Und wie geht es Ihnen jetzt?“ , fragte ich. „Absolut besser. Können wir jetzt gleich in die Umsetzung gehen? Weil jetzt spüre ich auch, was Sie gemeint haben mit Emotion und Klarheit.“, sagte mein Kunde abschließend.

Ja, genau diese Kombination ist wichtig, den Wunsch zu verinnerlichen und das Ziel zu formulieren, um es zur Umsetzung zu bringen.“ Und jetzt sind Sie dran, liebe Leser!

1. Werden Sie sich Ihrer Wünsche bewusst? Was steckt wirklich dahinter?
2. Wie können Sie das im Job, privat, familiär umsetzen, bis wann, in welcher Form? Formulieren Sie auf alle Fälle sehr präzise und positiv, in Form eines Satzes mit einem fixen Termin, mit konkretem Inhalt, messbaren Faktoren und vergessen Sie nicht, den Nutzen in dem Satz zu verpacken!
3. Werden Sie sich des Nutzens vollkommen bewusst. Was treibt Sie an, das tagtäglich zu schaffen?
4. Schreiben sie weiter in ein Erfolgs(tage)buch, um zu sehen, welche Erfolge und Misserfolge Sie erzielen.



Persönliche Wirkung von Menschen - S.C.I.L Methode!

In der Begegnung entscheidet sich, ob Menschen andere Menschen für sich und ihre Sache gewinnen.

Seit 2016 sind wir Partner des **S.C.I.L Instituts** von Andreas Bornhäußer, dem Top Experten zum Thema Charisma

Menschen gewinnen ist das Herzstück und zugleich der Parameter, an dem sich alle unsere Aktivitäten ausrichten. Sozial, methodisch und inhaltlich. Durch diesen ganzheitlichen Ansatz von S.C.I.L und kontinuierlich positive Lernerlebnisse wird nachweislich mehr Lernergebnis erreicht. Und dem haben wir uns mit S.C.I.L und in unserer Beratung verpflichtet. Im Zentrum unserer Arbeit steht die persönliche Wirkung von Menschen. Im Rahmen dieser Methode bedienen wir uns der Wirkungsdiagnostik **S.C.I.L. Performance Strategie**.



S.C.I.L. ist ein in über 30-jähriger Trainings und Coachingpraxis durch Beobachtungen, Gespräche und erfolgreiche Erprobung entstandenes Analyse- und Trainingsinstrumentarium, das wir kontinuierlich abgleichen mit neuesten Erkenntnissen aus den Bereichen der Psychologie, Sozialpsychologie, Hirnforschung und Kommunikationswissenschaft.

Ein Instrumentarium, das Wege aufzeigt, wie Menschen sich einerseits treu bleiben und ihren persönlichen Stil stärker zur Geltung bringen, wie sie zugleich andererseits aber auch ihr individuelles Wirkungsrepertoire kontinuierlich erweitern können. Und zwar dahingehend erweitern, dass sie anschließend in noch mehr Situationen bei noch mehr Menschen die beabsichtigte Wirkung erzielen.

Wenn Sie oder Ihre Mannschaft mehr Menschen gewinnen wollen, dann sind wir die Experten mit einem sehr analytischen Tool zum Thema Wirkung und Charisma.

Haben Sie Interesse an Ihrem eigenen S.C.I.L Profil um Ihren Wirkungsgrad zu erweitern?

Melden Sie sich unter office@theredhouse.at oder +43 1 9971317.



BOOKING & CONSULTING

Anke van Beekhuis

Organisationsberaterin . Coach . Speakerin

E. office@theredhouse.at

T. +43 1 997 13 17

www.ankevanbeekhuis.at

LEADING MINDS

Bringt große Tiere der mittelständischen Unternehmen zusammen

www.leadingminds.at