

Kommunikation

Oktober 2014

Gewaltfreie Kommunikation • NLP • Business

Seminar

Coaching • Mediation • Pädagogik • Gesundheit



Was in uns steckt

Potenziale entfalten mit NLP



Happy in Berlin

On tour mit Seligman



Studie zum NLP

New Behavior Generator



Mit Rückenwind

Kraft aus der Familie

Junfermann

Verlag



Regine Rachow
Chefredakteurin

Potenzial und Verheißung

In meiner Morgenzeitung las ich im zurückliegenden Sommer den Bericht über eine Neunzigjährige, die derzeit an ihrer Doktorarbeit schreibt. Es geht ihr um die „Philosophie des Todes“¹. Ihr Philosophiestudium hat sie vor sechs Jahren mit dem Magister abgeschlossen. „Die Studienjahre“, so wird sie zitiert, „waren mit meine schönsten Jahre. Das erste Mal in meinem Leben, dass ich nicht das getan habe, was andere von mir erwarten.“ Als junge Frau, 1944, hatte sie ihr Studium der Psychologie, Philosophie und Psychiatrie für den Arbeitsdienst abbrechen müssen. Nach dem Krieg gab es anderes, das sie ablenkte: die Ehe, die Jahre des Aufbaus, drei Kinder. Jetzt, erstmals, sagt sie, habe sie über sich selbst bestimmen können.

Ich lese, in welcher klugen Schriften sich die tapfere Akademikerin versenkt – von de Beauvoir bis Paul Watzlawick. Dass sie Seminare zur Quantentheorie besucht. Und dass ihr jetzt – nach einem leichten Schlaganfall – alles nicht mehr ganz so rasch gelingt. Der Haushalt, der Garten und die Arbeit an der Dissertation. Ich empfinde Bewunderung. Und sanfte Melancholie angesichts des enormen Potenzials dieser alten Dame, das all die ganze lange Zeit – ungenutzt – in ihr geschlummert haben muss.

„Potenziale“ nennt der Deutsche Verband für Neurolinguistisches Programmieren (DVNLP) das Motto seines diesjährigen Kongresses im Herbst, dem wir mit dieser Ausgabe des KS-Magazins folgen. Und wenn ich auf die Grundannahmen schaue, mit denen der Verband sein humanistisches Menschenbild untermauert, erkenne ich zwei mit direktem Bezug darauf:

- Menschen besitzen bereits alle Ressourcen, die sie für eine Veränderung benötigen.
- Alles, was ein Mensch kann, ist erlernbar. Und alles ist zu erreichen, wenn die Aufgabe in hinreichend kleine Schritte unterteilt wird.

Beide Grundannahmen wirken ausgesprochen tröstlich auf mich. Sie eröffnen mir Möglichkeiten, die wie eine Verheißung wirken. Und die viel mehr sind als Verheißung, denn ich kann selbst etwas dafür tun. Ich habe das Potenzial dafür. Auch wenn der Begriff aus der Technik stammt – für mich verbindet er sich mit der Vorstellung von einer Art Überschuss oder Überfluss, und dieses Bild scheint mir auch in unserem Kontext zu stimmen. Es vermittelt mir die Idee der Fülle, und das in einer Zeit, da Menschen oft und allerorts so viel an Mangel spüren. Wie gut, dass Potenzial in uns schlummert – auch ungenutzt. Und wie wird es sein, wenn wir in unseren Neunzigern daraus schöpfen werden.

Ich wünsche Ihnen Freude und Erkenntnis bei der Lektüre dieser Ausgabe unseres Magazins.

Ihre

Regine Rachow

¹ Morten Freidel: Doktorarbeit mit Neunzig. In: FAZ vom 28./29.06.2014, S. C3



Was uns einschränkt
... und wie wir damit
umgehen können



Töne finden
Glaubenssätze über das Singen



Magie provokativ
Artgerechte Kommunikation

TITEL

08 Gut genug!

Wie wir unser persönliches Potenzial entwickeln können: mit einem gehörigen Schuss Pragmatismus. Von *Jens Tomas*

12 Der Knoten ist geplatzt

Theater-Skills, NLP und Neuropotenziale. Und eine Variante des Formats „3 Positionen“. Von *Klaus Frommer-Eisenlohr*

16 Ohne Worte

Wie wir mit mental-emotionalen Zuständen die Welt erzeugen. Und Lösungen finden. Von *Frank Görmar*

20 Was uns einschränkt

... und wie wir lernen, damit umzugehen. Ambivalenzen, Zielkonflikte und Restriktionen. Von *Anita Heyer*

22 Willkommen auf Fort Knox

Wie sichere Orte zum Verweilen einladen. Plädoyer für eine mächtige Intervention. Von *Evelyn Wieand*

26 Der Superreiz

Wie sich mit wingwave Potenziale aus dem gesunden Kern finden und nutzen lassen. Von *Cora Besser-Siegmund*

TITEL & THEMEN

30 Töne finden

Versöhnung mit der eigenen Stimme. The Work und Glaubenssätze über das Singen. Von *Ulrich Fischer*

34 Klare Linie

Potenziale der unternehmerischen Persönlichkeit von Trainerinnen und Trainern. Von *Heide Liebmann*

38 Eine Frage der Befindlichkeit

Studie: Wie die Intervention New Behavior Generator auf das Zustandsmanagement wirkt. Von *Stephanie Konkol*

42 Zwischen Anpassung und Widerstand

Coaching zwischen Anpassung und Widerstand. Von *Renate Biebrach*

**46 DER NLP-COACH:
Future Tool**

Startschuss für einen Linkshänder. Von *Gabriele Lönne*

50 Beginn einer erfreulichen Beziehung

Die Magie artgerechter Kommunikation im Alltag. Von *Hans-Ulrich Schachtner*

56



Emotionales Login
Metamorphose einer
Eisenkugel

54 Rückenwind von der Familie

Arbeit mit dem Genogramm kann eine Quelle für Selbstbewusstsein und Kraft sein.
Von *Ingrid Meyer-Legrand*

56 Die Kugel aus Eisen

Brainlog: Der Login zu unseren Ressourcen. Von *Ulrike Pape*

60 Lob des Seminars

Doch die Weiterbildung allein bewirkt noch keine Verhaltensänderung.
Von *Heiner Reiner-Dieker*

63 TAGUNGSBERICHT
Wie lade ich das Glück ein?

Flow, PERMA und Big data und die Positive Psychologie



Der Mensch als „dialektische Existenz“

Maslow und der Mensch als Mystiker

Rubriken

- 3 Editorial
- 6 Pinnwand
- 7 Nachgefragt bei ...
- 66 Bücher
- 68 News
- 82 Vorschau
- 82 Impressum

Diese Rubriken finden Sie im Service-Teil am Ende des Hefts:

- 70 Trainer-Porträts
- 73 Seminarkalender



208 S., kart. • € (D) 16,90 • ISBN 978-3-95571-019-4

Ingrid Holler
Und plötzlich öffnet sich eine Tür
GFK-Erfolgsgeschichten
Marshall Rosenberg zum 80. Geburtstag

Wie kommen Menschen in Berührung mit der GFK? Welche Auswirkungen hat sie auf ihr Leben? Was waren die Erlebnisse, die sie am meisten berührt und beeindruckt haben?

Ingrid Holler, selbst GFK-Trainerin, hat hierzu Kolleginnen und Kollegen befragt. Das Spektrum der Antworten reicht von Geschichten persönlicher Entwicklung über Themen am Arbeitsplatz bis hin zu gesellschaftlichen Veränderungen. Es sind Berichte, die berühren, die aber auch motivieren, sich selbst auf die Erfahrung Gewaltfreie Kommunikation einzulassen.



Was uns einschränkt

Von Anita Heyer

... und wie wir lernen, damit umzugehen. Ein systemischer Blick auf Ambivalenzen, Zielkonflikte und Restriktionen.

In meinen Ausbildungsseminaren zeige ich regelmäßig ein Video, in dem Gunther Schmidt mit einer Klientin arbeitet, die das Ziel hat, die Heilpraktiker-Prüfung zu machen, und nicht in die Gänge kommt. Wenn ich dann erzähle, dass die Klientin NLP-Trainerin ist, werde ich häufig gefragt: „Wie kann das sein, dass die NLP macht und ihr Ziel nicht erreicht?“

Anfangs war ich fassungslos und dachte nur: „Sind die verrückt, glauben die, wir NLP-Trainer wären immun gegen das Leben?“ Bisweilen scheinen Menschen zu glauben,

dass bei NLP-Anwendern Krankheit weniger tödlich und Liebeskummer weniger schmerzhaft ist und dass deren Familien in immerwährender Harmonie leben. Weit gefehlt. Das, was ich im Leben mit „Restriktionen“ bezeichne, wird im Buddhismus als die *acht weltlichen Geschehnisse* benannt, die unser Menschsein begleiten, die da wären:

Glück – Unglück
Gewinn – Verlust
Ruhm – Verleumdung
Lob – Tadel

Auch wenn NLP bisweilen den Glauben nährt, dass wir uns nur auf der „linken“ Seite bewegen, scheint es mir eher so, dass wir im Umgang mit der „rechten“ Seite (den Restriktionen) durch NLP das lernen können, was Rudolf Nurejew einmal über das Ballett gesagt hat: „Es wird nie leicht. Es wird lediglich möglich.“

So geschah es einer Familie, deren Kind erkrankte. Die Ärzte diagnostizierten, dass es sich um eine unheilbare chronische Krankheit handelt, die jedoch mit Medikamenten behandelbar ist. Der Jugendliche erhielt hohe Dosen von Kortison, nahm zwölf Kilo ab, bekam während der Abi-Prüfung einen Schwächeanfall, sodass man beschloss, dass er das Schuljahr wiederholen sollte. Da keine Besserung eintrat, empfahl der behandelnde Arzt einen Therapeuten aufzusuchen.

So wurde ich gebeten, mit einem Jugendlichen zu arbeiten, der sagte: „Zur Therapie gehen doch nur Bekloppte, und wenn ich das mache, dann denken alle, ich hätte mir die Krankheit nur eingebildet.“ Ich näherte mich mit äußerster Vorsicht, indem ich ihm erzählte, wie ich mit meinen erwachsenen Klienten arbeite: „Weißt du, wenn zum Beispiel jemand zu mir kommt und sagt, er sei depressiv, dann sage ich ihm, das sei er doch nicht als ganzer Mensch. Ich würde ihm doch nicht gerecht werden, wenn ich sagte, er wäre immer so. Es sei doch lediglich so, dass das nur eine Seite von ihm wäre, die sich ab und an so zeige. Und er habe noch viele andere Seiten, die sich ganz anders zeigen.“

Und dann erklärte ich meinem jugendlichen Klienten, dass diese Art, das Symptom zu beschreiben, immer eine erleichternde Wirkung habe, und falls er sich entschlief, mit mir zu arbeiten, dann würde ich mit ihm genauso vorgehen. Ich würde ihm anbieten, mit ihm ebenso von dieser Seite zu sprechen, die die Krankheitssymptome zeige. Und dass es da noch eine andere Seite gebe, die stinksauer auf diese Seite ist, weil sie ihm das Abitur vermässelt hat und zurzeit dafür sorgt, dass er abends mit seinen Eltern auf der Couch sitzt, statt mit seinen Freunden auszugehen.

Der Junge war ganz angetan von diesem Gedanken-Modell und ich hatte meinen Auftrag!

Wir etablierten dann, dass er der Trainer einer Mannschaft sei und er sich zurzeit intensiv um zwei Spieler zu kümmern habe. Der eine sei Mannschaftsführer, stark und zielstrebig, und der andere zeige Krankheitssymptome und könne gerade nicht so, wie er wolle. Ihm als Trainer komme die Aufgabe zu, achtungsvoll mit den Bedürfnissen aller Spieler umzugehen, damit zum Saisonauftakt alle wieder dabei seien. Allerdings bleibe zu berücksichtigen, dass keiner

wisse, wann die Saison wieder losgehe, denn das ganze System brauche seine Zeit.

Die Spieler erhielten dann Namen: Karl, der kranke, der die Symptome zeigte und Stephan, der starke. Wir führten dann noch eine Skala ein, die beschrieb, wie belastend von 0–10 die Symptome waren, und überlegten gemeinsam, was hilfreiche Aktionen sein könnten, um die Belastung zu verringern. Mein Klient verstand, dass er als Trainer und Coach die Verantwortung für seine Spieler hat, dass er die steuernde Instanz für das Miteinander aller ist und es ihm obliegt, wie er den Umgang mit diesen Seiten, deren unterschiedlichen Zielen und somit den Zielkonflikten gestaltet.

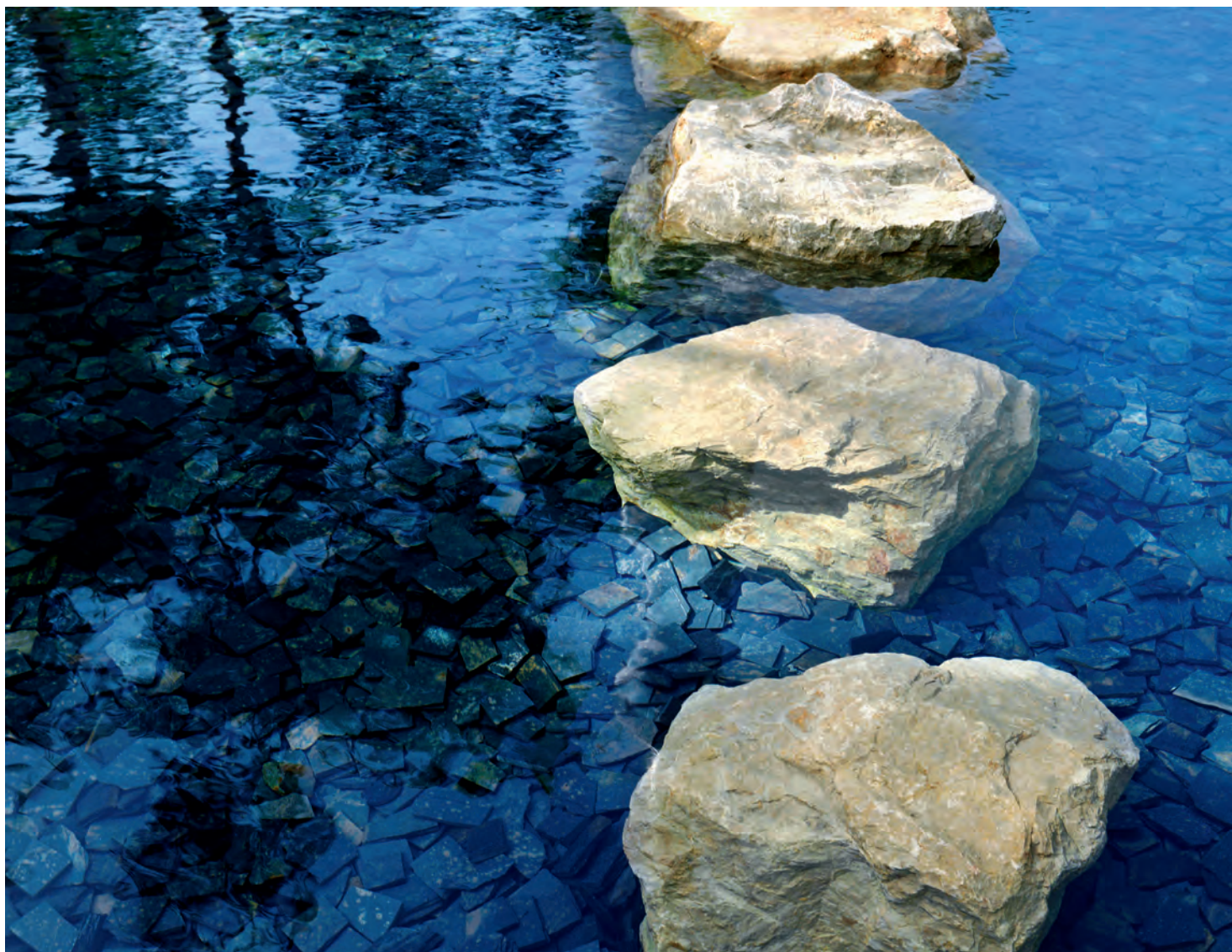
Von da an informierte er mich über die Konflikte, die Karl und Stephan miteinander austrugen, und in die er steuernd eingriff. Ich unterstützte ihn im Umgang mit all seinen Ambivalenzen Karl gegenüber, denn es war klar, dass Karl derjenige war, der unbedingt mit ins Boot musste. Und so gelang es meinem Klienten mehr und mehr, nicht in einseitige Koalition mit Stephan zu gehen, sondern beide Seiten gleichermaßen zu schätzen und Sorge zu tragen, dass sie all ihre Bedürfnisse erfüllen können. Außerdem erreichten mich regelmäßige Skalen-Berichte über die Symptome, die mich mal erschütterten, mal berührten und dann auch wieder freuten. Die ärztliche Behandlung hat mittlerweile Erfolg gezeigt und vor einigen Wochen erreichte mich die SMS: „Führerscheinprüfung bestanden!“

Letztlich lässt sich Erfolg an unserem Umgang mit Enttäuschungen messen. Immer wieder. Auch wenn es bisweilen so scheinen will, als hätten andere eine gute Fee, die gerne Überstunden macht, während unsere eigene vorzeitig in Rente gegangen ist. Leben ist das, was ist, und das ist nicht immer das, was wir uns wünschen, doch unser „Erleben“ ist das, was wir tätig gestalten können.

Im Umgang mit Restriktionen, wie Unglück und Verlust, können wir Beschreibungen wählen, die das Erleben erleichtern, oder wir können es so machen, wie Wendell Berry es so treffend formulierte: „Wir bestimmen unsere Vergangenheit selbst. Wir können danach streben ihr zu entfliehen oder dem, was an ihr schlecht war. Aber wir entkommen ihr nur, wenn wir ihr etwas Besseres hinzufügen.“



Anita Heyer, DVNLP-Lehrtrainerin und -Lehrcoach, Heilpraktikerin für Psychotherapie, Autorin und Uni-Dozentin mit eigenem Institut („NLP in Bewegung“).
Website: www.aheyer.de



Klare Linie

Von Heide Liebmann

Potenziale der unternehmerischen Persönlichkeit. Wie wir als Trainerinnen und Trainer unsere „Selbstständigkeit“ definieren.

Manchen Trainer- und Coachpersönlichkeiten gelingt es, aus dem „selbst und ständig“ in ihrer Arbeit herauszukommen und finanziell erfolgreich zu sein. Andere, fachlich ohne Frage genauso qualifiziert, gelangen nie über einen bestimmten Punkt hinaus. Woran liegt das? Kurz: An einem Selbstverständnis, das mangelhaft unternehmerisch geprägt ist. Die entscheidenden Schritte hin zu einem Erfolg, der sich auch auf dem Bankkonto bemerkbar macht, gelingen mir vor allem mit einem konkreten Bild im Kopf von meiner Rolle als Unternehmerin. Den Unternehmergeist kennzeichnen verschiedene Merkmale, die natürlich bei jeder und jedem unterschiedlich stark ausgebildet sind.

Ich fasse hier einmal zwölf Bereiche zusammen, die zum unternehmerischen Gelingen auf dem Weiterbildungsmarkt beitragen.

Wozu mache ich das?

1. Unternehmerisches Selbstbild. Wenn ich Kunden zu Beginn eines Coachings bitte, die zehn wichtigsten Rollen aufzuschreiben, in denen sie unterwegs sind, dann fehlt sehr oft die Rolle des Unternehmers, der Unternehmerin. Das hat individuelle Gründe, und es ist ein Zeichen dafür, dass jemand noch weitgehend „selbst und ständig“ arbeitet, also

„im“ statt „am“ Unternehmen – mit Auswirkungen auf das Selbstbild. Wenn wir uns als Unternehmerin oder Unternehmer begreifen, verhalten wir uns so, dass es für unseren Erfolg langfristig zuträglich ist. Wie kommen wir an einen solchen Punkt? Zum Beispiel dann, wenn wir für uns klären, wo es hingehen soll. Also: Wie könnte sich Ihr Selbstbild entwickeln, damit Sie Ihre Ziele erreichen? Welche Stärken möchten Sie ausbauen?

2. Werte und Ziele. Im Tagesgeschäft geht uns zuweilen der Überblick verloren. Viele Trainerinnen und Trainer verbleiben im Hamsterrad zwischen Auftragsakquise, Trainingsvorbereitung und -durchführung. Ihnen fehlen oft klare unternehmerische Ziele oder sie haben sie nur sehr vage formuliert. Oft bleibt unklar, wozu jemand das alles „eigentlich“ macht. Das kann schnell zu selbstausbeutendem Verhalten führen. So schrammen viele Kolleginnen und Kollegen haarscharf am Burnout vorbei.

Was möchten Sie mit Ihrer Arbeit bewegen und was trägt Sie dabei? Und wenn Sie diese Frage beantwortet haben, können Sie vielleicht auch konkrete Ziele für die nächsten zwölf Monate definieren. Welche Meilensteine möchten Sie sich setzen?

Wie zeige ich mich?

3. Herausforderungen und Ängste. Es klingt vielleicht zunächst banal, aber viele Unternehmer und Unternehmerinnen scheitern auch deshalb, weil sie sich bestimmten Themen nicht stellen, die sich relativ leicht bewältigen ließen. Sie tun es nicht zum Beispiel aus Berührungsangst gegenüber technischen Hilfsmitteln oder sozialen Medien. Oder sie finden Marketing lästig und drücken sich davor. Auch beim Selbstmanagement erkenne ich in der Arbeit mit meinen Kunden immer wieder Optimierungspotenzial.

Wenn Sie sich heute dafür entscheiden würden, ein solches „Angstthema“ anzugehen, welches wäre das?

4. Erfolgsblockaden und Erfolgsgewohnheiten. Neben den oben genannten Herausforderungen gibt es immer wieder innere Blockaden in Form tiefsitzender Glaubenssätze und Überzeugungen. In der Arbeit mit Frauen finde ich oft ein „Bescheidenheitsthema“: Sie trauen sich nicht, in ihre wahre Größe zu gehen und auf sich aufmerksam zu machen. Dahinter steckt meist die Befürchtung, sie könnten sich angreifbar machen, und das ist natürlich richtig: Wer sich zeigt, ragt über andere hinaus. Dann habe ich die Alternative, die Schultern einzuziehen und mich klein zu machen – oder ich werde zum Leuchtturm, der anderen den Weg weist.

Unternehmerinnen – und natürlich auch Unternehmer – wissen, dass sie es nicht allen recht machen können und

entscheiden sich bewusst für eine klare Linie. Was also ist Ihr Beitrag, den nur Sie auf diese ganz besondere Weise leisten? Und wie machen Sie sich damit sichtbar? Erfolgsblockaden sind letztlich schlechte Gewohnheiten. Wir können sie ersetzen durch Erfolgsgewohnheiten. Als Unternehmerinnen im kommunikativen Bereich wissen wir doch, wo wir nach Möglichkeiten und Chancen zu suchen haben. Raus aus dem Problemuniversum, heißt die Devise!

5. Trends und Marktentwicklungen. Unternehmerisches Denken zeigt sich auch darin, dass man seinen Markt ständig beobachtet. Wie viele Kolleginnen und Kollegen schmoren noch im eigenen Saft und halten sich zu wenig auf dem aktuellen Stand? Das Internet bietet unzählige Möglichkeiten, sich auf dem Laufenden zu halten. Warum das so wichtig ist? Wer Marktforschung in eigener Sache betreibt, kann Ideen für das eigene Business generieren, lange bevor der Wettbewerber und die Wettbewerberin überhaupt merken, dass hier Potenzial schlummert.

Neue Geschäftsfelder zu finden gehört zu den spannendsten Aufgaben des unternehmerischen Alltags. Wo können Sie sich an die Spitze stellen? Welche ungehobenen Schätze befördern Sie ans Tageslicht?

Was sind die Regeln?

6. Produkte und Angebote. Im Angebot liegen oft ungenutzte Möglichkeiten verborgen. Aus Seminarskripten lassen sich E-Books erstellen, die man parallel vermarkten kann. Es lohnt sich, immer wieder zu hinterfragen, ob das eigene Angebot wirklich noch die Wunschkunden erreicht. Wer sich auf seinen Konzepten ausruht, die irgendwann einmal funktioniert haben, wird früher oder später den Anschluss verlieren.

Deshalb sollten Sie immer einmal wieder im direkten Kontakt mit Ihren Auftraggebern erfragen, was deren aktueller und konkreter Bedarf ist, wo gerade der Schuh drückt.

7. Finanzen und Vorsorge. Ein großes Lernfeld bedeutet für viele Trainer und Trainerinnen das Thema Geld. Das beginnt bei einer ordentlichen Umsatz- und Liquiditätsplanung. Für viele aus unserer Zunft ist das ein rotes Tuch – doch zum langfristigen unternehmerischen Erfolg gehört es einfach dazu, sich auch diesen Themen zu stellen. Wer größere Projekte in Angriff nehmen möchte, kommt eh nicht umhin, sich über Möglichkeiten der Finanzierung und Förderung zu informieren.

Beginnen Sie damit, Ihren Jahresumsatz festzulegen und regelmäßig zu überprüfen. Vielleicht spüren Sie ja, wie diese ständige Kontrolle Ihnen ein ganz neues Gefühl zu Ihrem Geldfluss gibt. Und vielleicht erkennen Sie, dass

Sie deutlich mehr Einfluss darauf nehmen können als zuvor.

8. Kontakte und Netzwerke. Den Aufbau eines Netzwerks überlassen viele Kolleginnen und Kollegen eher dem Zufall, wenn sie sich überhaupt damit auseinandersetzen. Dabei lässt sich durchaus lernen, wie man Netzwerkaufbau strategisch begreift und Kontakt zu Menschen findet, die zur persönlichen und unternehmerischen Entwicklung beitragen können. Multiplikatoren, die helfen, das eigene Angebot in die Welt zu bringen, sind wertvolle Helfer für den unternehmerischen Erfolg.

Wen kennen Sie bereits, der für Sie tätig werden könnte? Wie ließe sich diese Person für Ihre Sache gewinnen? Was könnten Sie vielleicht umgekehrt für sie tun?

9. Regeln und Rituale. Oft unterschätzen wir die Macht informeller Spielregeln und sind dann zuweilen im Nachteil gegenüber unseren Mitspielern. Ich kenne etliche Trainerinnen und Trainer, die sich darüber keine Gedanken machen, aber sich wundern, wenn andere an ihnen vorbeiziehen. Wie wäre es, diese Regeln zu erkennen und einfach mitzuspielen? Und wenn ich sie aus guten Gründen nicht mag: Brechen kann ich sie dann, wenn ich sie durchschaue. Sind Sie als Trainerin oder Trainer in Großkonzernen unterwegs, gelten andere Regeln für Sie als im kleinen Handwerksbetrieb. Das fängt beim Outfit an, zieht sich durch die gesamte Selbstpräsentation und Kommunikation Ihrer Angebote und hört beim eigentlichen Seminar noch nicht auf. Welche Regeln kennen Sie, welche haben Sie vielleicht noch nicht durchschaut? Fragen Sie ruhig auch Ihre Auftraggeber. Das ist allemal besser als aus Unkenntnis ins Fettnäpfchen zu stolpern.

Meine Rolle im großen Ganzen

10. Verhandlungen und Konflikte. Hoch erhobenen Hauptes und ganz souverän aus Verkaufsgesprächen zu kommen – das ist ein Traum vieler Trainerinnen und Trainer. Doch wer es als unangenehm empfindet sich zu verkaufen und Konflikten lieber aus dem Weg geht, lässt eine wichtige unternehmerische Tugend vermissen.

Als Unternehmer und Unternehmerinnen sind wir ständig gefordert, unsere Angebote positiv darzustellen und zu ei-

nem guten Preis anzubringen. Unternehmerisches Standing macht sich auch daran fest, dass wir nicht jeden Auftrag annehmen, sondern in der Lage sind, „nein“ zu sagen. Selbst auf die Gefahr hin, einen Kunden zu verlieren – und zwar einen schlecht zahlenden Kunden, der Kapazitäten besetzt, die wir besser für Wunschkunden freihalten.

11. Kommunikation und Marketing. Von außen betrachtet, scheint dies doch die größte Selbstverständlichkeit zu sein: dass ich als Anbieterin auf dem Markt mit geeigneten Methoden auf mich aufmerksam mache. Das heißt, ich passe mein Angebot an die Bedürfnisse meiner Wunschkunden an und sende auf den Kanälen, auf denen ich sie wahrscheinlich erreiche. Auch das lässt sich strategisch planen und aufeinander abstimmen. Einen Marketing-Plan für die nächsten zwölf Monate haben allerdings die wenigsten Trainerinnen und Trainer.

Welche Instrumente nutzen Sie bisher? Haben Sie dieses Potenzial tatsächlich ausgeschöpft?

12. Intuition und Spiritualität. Dieser letzte Punkt mag überraschen. Tatsächlich können Intuition und eine spirituelle Ausrichtung dazu beitragen, unternehmerisch erfolgreich zu sein. Wie gut können Sie sich auf Ihr Bauchgefühl verlassen? In welchen Situationen entscheiden Sie spontan, wann lassen Sie sich mehr Zeit? Prüfen Sie, wie erfolgreich Sie mithilfe Ihrer Intuition bisher navigiert haben, und passen Sie Ihr Entscheidungsverhalten gegebenenfalls an.

Fragen Sie sich auch, wie Sie Ihre Rolle zum Wohle des großen Ganzen nutzen können. Wie können wir als integrierte Persönlichkeiten über den Augenblick und den kurzfristigen Erfolg hinaus denken? Diese Fragestellungen können uns zu interessanten Antworten führen, wenn wir ihnen den gebührenden Raum geben.



Heide Liebmann, Düsseldorf, Coach, Beraterin mit Schwerpunkt Entwicklung der unternehmerischen Persönlichkeit.
Website: www.heide-liebmann.de