



Liebe Geschäftsfreunde,

niemand von uns ist perfekt, und niemand wird es je werden. Schon gar nicht beim Treffen von Entscheidungen. In dieser März-Coaching-Mail geht es um unser viel geliebtes

„Entscheidungs-Management“ .

Viele Menschen denken, wenn sie Entscheidungen vor sich her schieben, hätten sie ihre Ruhe. Das ist ein Trugschluss. Denn jede Form von „nicht entscheiden“ ist bereits eine konkrete Entscheidung, nämlich gegen ein Projekt, gegen ein Vorhaben, gegen eine Person oder gegen unternehmerisches Wachstum. In Einzelfällen kann es natürlich gut sein, bestimmte Aktivitäten zu einem späteren Zeitpunkt zu erledigen. Aber dann ist dieses Vorgehen kein Produkt von „Aufschieberitis“, sondern Teil eines klar definierten Planes.

Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter drücken sich vor bestimmten Entscheidungen meist aus einem Grund:

Die Konsequenzen erscheinen ihnen zu aufwendig.
Sie müssten mit echtem Einsatz nicht nur gegen den eigenen inneren Schweinehund ankämpfen, sondern auch noch andere Menschen dafür gewinnen, motiviert, aktiv und effektiv mit dabei zu sein.

Kennen Sie das?

> Sie haben die Entscheidung getroffen, heute 20 Termintelefonate zu führen, aber irgendwie scheint heute dafür nicht der richtige Tag.

> Sie haben die Entscheidung getroffen, jeden Morgen zu joggen, aber das muss ja nicht unbedingt heute sein, und übrigens: es sieht nach Regen aus.

> Sie haben die Entscheidung getroffen, sich nicht mehr wegen jeder Kleinigkeit von Ihren Mitarbeitern stören zu lassen. Na gut, nur noch heute, ab morgen wird alles anders.

Das Vertagen von Entscheidungen und den damit verbundenen Konsequenzen hat vermutlich auch etwas mit Unsicherheiten zu tun, die sich wie Kettenreaktionen durch unser tägliches „Handeln und Unterlassen“ ziehen. Aber wie stehen wir vor uns selbst da? Spürt nicht unser Inneres die Unentschlossenheit?

„Jede Entscheidung ist lediglich ein Start.
Nur im anschließenden Prozess wird sie realisiert.“

Ein Seminarteilnehmer hatte die brillante Idee, einen bestimmten Unternehmer auf eine Erfolg versprechende Kooperation anzusprechen. In der Online-Konferenz, die drei Wochen später stattfand, fragte ich ihn nach dem Ergebnis dieser Unterredung. Er hatte sich tatsächlich immer noch nicht bei dem Unternehmer gemeldet. Als er ihn dann gleich nach der Online-Veranstaltung anrief, erfuhr er, dass bereits vor zwei Wochen mit einem anderen Berater genau der Vertrag abgeschlossen wurde, den auch er dem Unternehmer anbieten wollte. Dumm gelaufen ...

„Der Geist, der auf eine Idee stößt,
wird auch auf Menschen und Mittel stoßen,
diese Idee zu realisieren.
Aber nur durch diesen Dreiklang:
denken, entscheiden und handeln.“

Nach der Entscheidung ist immer wieder vor der Entscheidung:

1. Welche Nachteile handeln Sie sich ein, wenn Sie einige Ihrer anstehenden Entscheidungen jetzt nicht treffen?
(Manchmal ist ein Ende mit Schrecken besser als ein Schrecken ohne Ende)

.....
.....

2. Welche Vorteile gewinnen Sie für sich und alle Beteiligten, wenn Sie jetzt die richtigen Entscheidungen treffen?
(Neue Chancen, neue Entscheidungen, neue Erfolge)

.....
.....

3. Welcher erste Schritt hilft Ihnen dabei, Ihre Entscheidungs-Kompetenz durch Teil-Entscheidungen zu steigern?
(Wer Entscheidungen trifft, der gewinnt wichtige Erfahrungen)

.....
.....

Entscheidungen für berufliche Erfolge verlangen nach diszipliniertem Engagement, nach Selbst-Kontrolle und Teamwork sowie Verstärkung aller Aktivitäten für das Erreichen Ihrer Ziele.

Entscheidungen können auch intuitiv und spontan getroffen werden:

Wie viel Zeit benötigen Sie z. B.,
um ein Gericht aus einer Speiskarte auszuwählen?

Ich habe erlebt, dass ein Kellner mehrfach antanzen musste, um noch innerhalb der lukullischen Komposition die Möhren gegen Prinzessbohnen zu tauschen oder die Hälfte der Portion Pommes in einen kleinen Salat zu verwandeln. Später hieß es dann: „Das Essen war ganz gut. Ich glaube allerdings, dass die Möhren doch besser gepasst hätten.“

1. Welche Entscheidungen stehen heute für Sie an?
(neue Kontakte aufbauen, Infos versenden, Mitarbeiter führen)

2. Wen können Sie zu Rate ziehen?
(Lebenspartner, Kollegen, Führungskraft, Freund, Coach)

3. Wie sehen die ersten Schritte aus?
(Projektplan, Zeitmanagement, Start-Meeting, Telefonkonferenz)

4. Welche Erfolgssteuerung sichert Ihre Projekte ab?
(Checklisten, Feedbacks, interne Info-Mails, Controlling)

Und noch ein Punkt: bitte ärgern Sie sich nicht über die Entscheidungen, die Sie in Ihrem Leben falsch oder gar nicht getroffen haben. Alle Chancen sind auf Ihrer Seite, ab sofort Ihr Entscheidungs-Management noch erfolgreicher zu meistern. Machen Sie sich bewusst, was Sie wirklich erreichen wollen. Und dann entscheiden Sie, mit einem ersten Schritt darauf zuzugehen. Kleine Entscheidungen helfen uns, aktiv zu sein und Erfahrungen zu sammeln, unser Leben selbst zu gestalten.

Entscheiden Sie gern, folgenden Link anzuklicken. Er führt Sie zu einem exklusiven Seminarangebot am 19. und 20. Juni 2008 in Hamburg, mit Horst-Sven Berger und Roland Arndt „Das Nachfrage-Sog-System“ (neue Kunden und lukrative Aufträge gewinnen).

Informationen sowie das Programm können Sie hier anfordern:

[Exklusiv-Seminar „Nachfrage-Sog-System“ am 19. u. 20. Juni 2008 in Hamburg mit Horst-Sven Berger](#)

Wenn Sie am Online-Workshop „Die Magie der Expansion“ (neue Kunden und engagierte Partner gewinnen) mit Roland Arndt am 7.4.2008 teilnehmen möchten, finden Sie hier das Programm sowie eine Anmelde-möglichkeit. Entscheiden Sie sich gern für diesen Klick:

[Online-Workshop „Die Magie der Expansion“](#)

Stehen Sie vor einer wichtigen Entscheidung und möchten mit einem Dialogpartner die Konsequenzen von verschiedenen Seiten beleuchten? Dann biete ich Ihnen ein „Entscheidungs-Coaching“ an. Gern auch per Telefon. So gewinnen Sie neue Klarheit und ein gutes Gefühl für die richtige Entscheidung. Sonderkonditionen für Sie als Coaching-Mail-Abonnetnt:

[Entscheidungs-Coaching mit Roland Arndt](#)

Das Bonusmaterial in dieser Coaching-Mail besteht aus einem Gratis-Download: „So starten Sie sicher Ihr Network-Geschäft“ (4 Punkte, um sich professionell aufzustellen), in Kooperation mit www.mlm-news.de

[So starten Sie sicher Ihr Network-Geschäft](#)

Alles Gute für „Heute“ und alle weiteren Tage, die ebenfalls „Heute“ heißen

Ihr Roland Arndt

[Empfehlen Sie gern meine monatliche Gratis-Coaching-Mail weiter!](#)