



Liebe Geschäftsfreunde, Kunden und Interessenten,

und wieder ist das erste Quartal des neuen Jahres 2009 vorbei. Sind Sie mit dem bisher Erreichten einverstanden? Wenn Sie das Ergebnis des ersten Quartals mit 4 multiplizieren, wären Sie dann stolz auf Ihr Jahresergebnis 2009? (Ergebnis x 4 = .....)

Zur kleinen Einstimmung hier ein Zitat von Albert Einstein:

**„Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu lassen und gleichzeitig zu hoffen, dass sich etwas ändert.“**

Prüfen Sie gern mit der „**Warum-Strategie**“ die Ursachen für Ihre aktuellen Ergebnisse. Wenn wir früher als Kinder nach dem WARUM fragten erhielten wir oft eine ausweichende Antwort: „**Warum, warum ... warum ist die Banane krumm.**“ Neudeutsch heißt es Gott sei Dank inzwischen „**Wer nicht fragt bleibt dumm.**“ Vermutlich wussten die Erwachsenen damals selbst keine konkrete Antwort. Das können Sie für sich heute ganz neu auf die Reihe bekommen, indem Sie den Ursachen wirklich auf den Grund gehen. Danach liegt es an Ihnen, konkrete Maßnahmen zu ergreifen, um mit Freude noch Ergebnis-orientierter zu arbeiten.

Nehmen Sie sich gern ein paar Minuten Zeit und setzen Sie sich entspannt in Ihren Lieblingsstuhl. Nun stellen Sie sich selbst bestimmte Fragen und geben sich ganz ehrliche Antworten darauf. Aber bitte unbedingt schriftlich. Hier ein Ablauf-Beispiel:

- **Warum bin ich mit meiner geschäftlichen Situation nicht so richtig zufrieden?**

.....

(z. B. ...weil ich nicht genug Geld verdiene.)

- **Warum verdiene ich nicht genug Geld?**

.....

(z. B. ...weil ich zurzeit zu wenig Neukunden gewinne.)

- **Warum gewinne ich zurzeit zu wenig Neukunden?**

.....

(z. B. ... weil ich nicht motiviert genug bin.)

- **Warum bin ich nicht genug motiviert?**

.....

(z. B. ... weil ich kaum Termine vereinbare.)

- **Warum vereinbare ich kaum Termine?**

.....

(z. B. ...weil ich nicht gern telefoniere.)

- **Warum telefoniere ich nicht gern?**

.....

(z. B. ... weil ich nicht die richtigen Worte finde.)

- **Warum finde ich nicht die richtigen Worte?**

.....

(z. B. ... weil ich nicht frei im Kopf bin.)

- **Warum bin ich nicht frei im Kopf?**

.....

(z. B. ... weil ich ständig unter Druck stehe.)

- **Warum stehe ich ständig unter Druck?**

.....

(z. B. ...weil ich mich im Augenblick total überfordert fühle.)

usw. usw. usw.

**„Wer gute Antworten im Leben wünscht,  
muss gute Fragen stellen.“**

Aus dieser Kette von Antworten können wir dann in umgekehrter Reihenfolge unser Vorgehen formulieren und zu einem praktischen Maßnahmenplan gestalten. Hier die Bearbeitung innerer Einstellungen:

zu 9. (z. B. ...weil ich mich im Augenblick total überfordert fühle.)

„Ich werde mir meine Lebensbereiche bewusst machen, in denen ich neue Energien aufbauen kann. Diese Kraftfelder setze ich für mehr Übersicht und Konzentration ein.“

zu 8. (z. B. ... weil ich ständig unter Druck stehe.)

„Unter Druck stehe ich nur, wenn ich ihn zulasse. Ich gehe entspannt an meine Aufgaben und bringe alle Details in eine logische Reihenfolge. So kann ich Schritt für Schritt alle Arbeiten effektiv erledigen.“

zu 7. (z. B. ... weil ich nicht frei im Kopf bin.)

„Dann werde ich auch wieder freier im Kopf und bin rational und emotional ein besserer Gesprächspartner für meine Kunden sowie für sämtliche privaten Kontakte. Ich führe mich selbst zum Erfolg.“

zu 6. (z. B. ... weil ich nicht die richtigen Worte finde.)

„Es macht mir Freude, meine Gesprächspartner zu inspirieren und auf die besten Ideen zu bringen. Auch durch gute Fragen gelingt mir dies immer wieder. Viele Menschen freuen sich auf ein Gespräch mit mir.“

zu 5. (z. B. ...weil ich nicht gern telefoniere.)

„Und schon wird das Telefonieren zu meiner Leidenschaft. Von Telefonat zu Telefonat werde ich besser und besser an jedem einzelnen Tag. Der Unternehmer in mir gibt dem Mitarbeiter in mir grünes Licht für Spitzen-Leistungen.“

zu 4. (z. B. ... weil ich kaum Termine vereinbare.)

„Meine Terminquote erhöht sich enorm durch die Vielzahl meiner Telefonate. So wird meine Arbeit mit dem Telefon zu einem professionellen Termin-Management für meinen Unternehmens-Erfolg.“

zu 3. ( z. B. ... weil ich nicht motiviert genug bin.)

„Durch mein Engagement und meine Leistungen entsteht in mir die höchste Motivation. Es macht mir große Freude, täglich mein Bestes zu geben.“

zu 2. (z. B. ...weil ich zurzeit zu wenig Neukunden gewinne.)

„Meine Kunden sind mir besonders wichtig. Ihr Nutzen führt dazu, dass sie mich ständig weiter empfehlen. So gewinne ich wiederum eine große Anzahl neuer begeisterter Kunden.“

zu 1. (z. B. ...weil ich nicht genug Geld verdiene.)

„Ich bin mit meiner geschäftlichen Situation sehr zufrieden. Alle neuen Herausforderungen stehen mir für Lernprozesse und Erfolge zur Verfügung. Darauf bin ich stolz und stark motiviert, zielbewusst mit höchster Einsatzbereitschaft meinen Weg weiter zu gehen.“

Und nun sind Sie an der Reihe, wenn Sie möchten, um Ihre „**Warum-Strategie**“ anzuwenden. Gehen Sie bitte die Fragen 1 – 9 noch einmal durch, um die Systematik noch besser zu verstehen. Wenden Sie diese Form des Selbst-Dialogs auf eines Ihrer Problem- oder Ziel-Felder an. Sie dürfen mit „AHA-Erlebnissen“ rechnen. Es steckt alles in Ihnen, was Sie für Ihren Erfolg benötigen. Auch die besten Fragen und kreativsten Antworten ...

Viel Erfolg ☺

Und herzliche Grüße

Ihr Roland Arndt

„Nachfrage-Sog-Seminar“ in Hamburg am 1- 2 Juli 2009

„Telefon-Coaching mit Roland Arndt“