



Liebe Geschäftsfreunde,

auf einer Neujahrskarte, die ich erhielt, stand dieses Zitat:

**„Wenn´s alte Jahr erfolgreich war, dann freue Dich auf´s neue.
Und war es schlecht – ja dann erst recht.“**

(Karl-Heinz Söhler) ☺

Geben Sie dem neuen Jahr gleich zu Beginn Ihre ganz persönliche Note, mit neuen und interessanten Projekten. Übrigens, die größten Erfolgs-Faktoren in 2009 führen einige meiner Geschäftspartner auf das rechtzeitige Lösen von Konflikten zurück. Denn:

- **Streit mit Kunden kann Aufträge zum Platzen bringen**
- **Krisen und Konflikte in der Familie zur Trennung führen**
- **und sich selbst im Weg stehen ist auch eher hinderlich.**

Bei diesem Thema geht es um zwei Chancen-Felder:

1. Die Lösung von Konflikten mit sich selbst

2. Die Lösung von Konflikten mit anderen Menschen

Vermutlich wird es kein Leben ohne bestimmte Probleme geben. Und das ist auch gut so, weil wir oft an Schwierigkeiten wachsen. Denn wir haben ein Wörtchen mitzureden, wie wir mit diesen Herausforderungen umgehen: **„Es gibt kein schlechtes Wetter, nur unpassende Kleidung“**, oder: **„Wer mich ärgert, das bestimme ich selbst.“**

Sich seiner Konfliktfelder bewusst zu werden bedeutet also nicht, negativ zu denken, sondern neue Ordnung ins eigene Leben zu bringen.

Es geht nur mit anderen Menschen

Gerade wenn die Zeiten in Wirtschaft und sozialem Umfeld angespannt sind, benötigen wir eine neue Balance mit uns selbst sowie in unseren Beziehungen.

Wir alle sind Beziehungs-Manager.

„Konflikte löst man am besten, bevor sie entstehen. Und Kommunikation ist dabei nicht das Problem, sondern bereits die Lösung.“ Diese Gedanken fordern uns auf, so klar und deutlich wie möglich mit uns und anderen Menschen zu kommunizieren.

„Vorsatz für 2010“ :

- > mit neuer Qualität alle Gespräche führen
- > noch Dialog-orientierter zu telefonieren
- > Mails und Briefe verständlicher zu schreiben.

**Wenn sich bereits Konflikte aufgebaut haben
und Sie nach einer guten Lösungsstrategie suchen,
finden Sie hier ein paar Anregungen**

1. Analyse des Konfliktes:

- > Welche Vorteile entstehen für Sie und alle Beteiligten, wenn die Beziehung wieder eine gute Basis erhält?
- > Haben Sie eine Idee, wie der Konflikt entstanden ist?
- > Ist es für Sie in Ordnung, sich von der Frage nach der Schuld zu verabschieden? (Es ist wichtiger, den Erfolg zu sichern)

2. Entscheidungen treffen:

- > Sind Sie wirklich daran interessiert, den Konflikt zu lösen?
- > Können Sie sich vorstellen, dass es zusätzlich zu Ihrer eigenen Sichtweise und der Wahrnehmung anderer Menschen noch eine dritte (vielleicht bessere) Möglichkeit zur Einigung gibt?
- > Sind Sie zum ersten Schritt bereit, den Konfliktpartner anzusprechen?

3. Professionelle Unterstützung wählen:

Manchmal ist es wichtig, einen neutralen Dialogpartner in den Konfliktlösungs-Prozess einzubinden. So können Überreaktionen oft verhindert und zu dritt neue Absprachen getroffen werden.

Falls Sie an der Lösung eines persönlichen oder geschäftlichen Konfliktes interessiert sind, lassen Sie uns gern telefonieren. Mir ist es schon gelungen, aus "Feinden" wieder "Freunde" zu machen sowie dramatische Probleme mit (Groß)-Kunden zum erfolgreichen "Neustart" zu entwickeln. Hier können Sie Ihre Telefonnummer und Mailadresse hinterlassen. Oder Sie kommen direkt auf mich zu: Tel. 04531-67175 Mail: erfolg@roland-arndt.de

[Kontaktformular](#)



Wenn Sie sich für Business-Mediation interessieren, dann empfehle ich Ihnen das interessante **Gratis-Mini-E-Book** von meiner Kollegin Meike Siemen: „**Konflikte als Motor – Mediation als Weg**“. Für Fragen steht Meike Siemen Ihnen ebenfalls gern zur Verfügung. Die Telefonnummer befindet sich im Manuskript.

Den Link zum Gratis-Download finden Sie hier:

[Konflikt-Meditation](#)



Wenn Sie sich generell für das Thema Beziehungs-Management interessieren, dann nutzen Sie und Ihre Mitarbeiter gern mein Buch **„Erfolgreich in jeder Beziehung“**. Sie erfahren darin, wie Sie Kontakte knüpfen, zu guten Beziehungen entwickeln und diese Qualität halten. Und Sie lernen eine Menge über **„Kontakt-Fitness“** sowie **„die Kunst, gute Gespräche zu führen“**. Hier geht es zur Bestellung (19,95 EUR inkl. Versand):

[Buchbestellung „Erfolgreich in jeder Beziehung“](#)

Und bleiben Sie Ihren Zielen treu ... ach, da fällt mir ein, dass sich ca. 95% aller Menschen in unserem Land angeblich gar keine Ziele setzen und diese somit auch nicht schriftlich festhalten, um täglich ihr TUN daran auszurichten.



Interessiert Sie vielleicht ein Gratis-Online-Workshop zum Thema **„Ziele, Wege, Schritte“**? Dann melden Sie sich hier ganz einfach dazu an. Sie erhalten Ende Januar per Mail den Termin sowie die Zugangsdaten. Und wie hier geschrieben steht, der Online-Workshop ist für Sie als Abonnent meiner Coaching-Mail absolut gratis.

Ich freue mich auf Sie ☺

[Formular für Ziele-Online-Workshop](#)

Herzliche Grüße und viel Erfolg

Ihr Roland Arndt