



BARBARA FRIE

DIPLOM-PSYCHOLOGIN

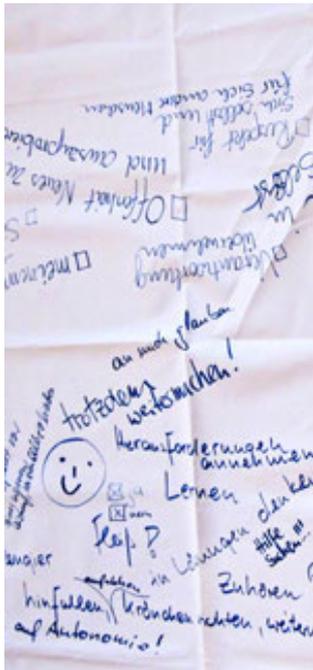


NEWSLETTER

Neue Akquise-Coaching-Gruppe

14.09.2015

Dortmund



Übungsabend Klopfakupressur

24.08.2015

Dortmund

Wirtschaftlicher Erfolg

Durch vorausschauende

Vertriebsstrategie

09.09.2015

www.donna-netz.de

NEWSLETTER Nr. 12 | Juli 2015

Was macht denn erfolgreich?!

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

nun ist das Fest zu meinem 20-jährigen Unternehmensjubiläum schon länger her und die Sommerpause steht an. Meine Rückschau auf die letzten 20 Jahre hat mich motiviert, mich mit dem Thema Erfolgsstrategien zu beschäftigen. Deswegen habe ich meine Gäste in ein World-Café eingeladen. Die Workshop-Methode des World-Cafés bringt Menschen wie in einem Straßen-Café miteinander ins Gespräch. Dabei geht es um Fragestellungen, die für die Teilnehmenden wirklich von Bedeutung und Interesse sind. Intensive Diskussionen in kleinen Kreisen, ganz wie in der früheren Salon-Kultur. Zwischendurch wechseln die Personen immer wieder die Tische, sodass die Gruppen durchmischt werden. Die Gedanken und Ergebnisse werden auf der „Tischdecke“ notiert und ggf. am Ende in der großen Runde vorgestellt.

In diesem World-Café haben meine Gäste angeregt diskutiert und spannende Beiträge zu ihren Erfolgsstrategien geliefert. Was dabei herausgekommen ist? Denken Sie dran: Es gibt auch immer etwas zum Abgucken.

Ich wünsche Ihnen einen schönen Sommer und immer den Erfolg, den Sie haben wollen.

Herzliche Grüße
Barbara Frie



BARBARA FRIE

DIPLOM-PSYCHOLOGIN

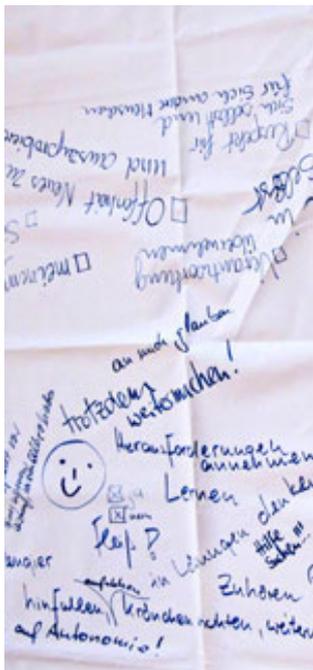


NEWSLETTER

Neue Akquise-Coaching-Gruppe

14.09.2015

Dortmund



Übungsabend Klopfakupressur

24.08.2015

Dortmund

Wirtschaftlicher Erfolg

Durch vorausschauende

Vertriebsstrategie

09.09.2015

www.donna-netz.de

Erfolgsberichte aus dem World-Café

Was macht denn erfolgreich?!

Ja, nach 20 Jahren war es die Frage: Was macht erfolgreich? Was ich getan habe, das weiß ich gut. Aber was tun andere? Auf meinem Jubiläumsfest habe ich meine Gäste in einem World-Café* gefragt und diskutieren lassen: „Was habe ich gemacht, um erfolgreich zu sein?“ Obwohl sich viele der Gäste vorher nicht kannten, gab es einen regen Austausch untereinander. Die Tischdecken füllten sich dabei mit interessanten Erfahrungen. Wenn Sie mal über sich nachdenken – Sie werden bestimmt bei einigen Punkten heftig mit dem Kopf nicken und denken: „Ja, stimmt genau!“

Wie machen's eigentlich andere?

Lesen Sie mal einen kleinen unsortierten Ausschnitt der genannten Erfolgsstrategien**:

- Sich was getrauen
- Immer wieder aufstehen
- Fleiß
- Lernen
- Durchhalten, nicht davon abbringen lassen!
- Feedback
- Mit sich immer wieder ins Reine kommen
- Neugier
- Hinfallen, aufstehen, Krönchen richten
- Lust auf Autonomie
- Respekt vor seiner eigenen Leistung, vor sich selbst haben
- An mich glauben
- Trotzdem weitermachen!
- Entwickeln, äußern und verfolgen
- Kleine Schritte anerkennen





BARBARA FRIEN

DIPLOM-PSYCHOLOGIN

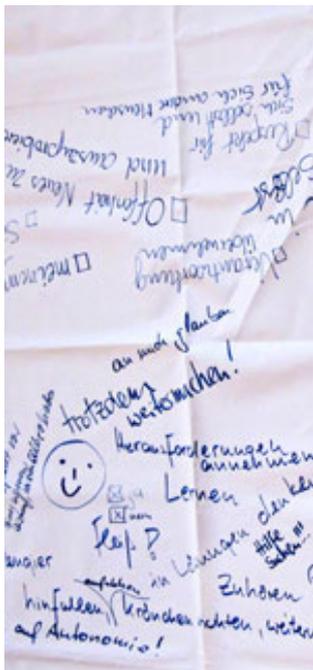


NEWSLETTER

Neue Akquise-Coaching-Gruppe

14.09.2015

Dortmund



- Verantwortung übernehmen
- Offenheit, Neues zu lernen und auszuprobieren
- Meinem Instinkt folgen
- Sinnhaftigkeit
- Beständigkeit
- Menschen vertrauen und Menschen um etwas bitten
- Herzblut
- Austausch, Reflektion, Supervision, Netzwerkarbeit
- Verantwortung & Führung übernehmen
- Vertrauen in sich selbst
- Nicht aufgeben bei Schwierigkeiten
- Die richtige Balance finden zwischen Anforderung und Achtsamkeit
- Keine Angst vor Misserfolg
- Intuitiv sein
- Zu mir stehen
- Stresskompetenz und Gelassenheit
- Kontinuität, Fleiß und Menschlichkeit!

Übungsabend Klopfakupressur

24.08.2015

Dortmund

Wirtschaftlicher Erfolg

Durch vorausschauende

Vertriebsstrategie

09.09.2015

www.donna-netz.de

Besonders beeindruckt hat mich, wie oft das Wort „Durchhaltevermögen“ und ähnliche Begriffe aufgetaucht sind. Darüber hinaus spielen „Selbstvertrauen“ und „eigene Ziele verfolgen“ eine große Rolle.

Was sagen Fachleute zum Thema Erfolg?

Wir haben nun gelesen, welche Erfolgsfaktoren für andere selbstständige Unternehmerinnen und Unternehmer, Führungskräfte, sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wichtig sind. Was sagen nun Fachleute und berühmte erfolgreiche Menschen zu dem Thema?

Erst einmal muss man für sich entscheiden: Was ist eigentlich Erfolg für mich? Geht es mir um Geld, um Anerkennung, ein bestimmtes inhaltliches Ergebnis? Was die einzelne Person als Erfolg sieht, das ist schon recht unterschiedlich. Und diese Frage ist tatsächlich eine Entscheidungsfrage. Wer sich hier nicht klar ist, läuft Gefahr, nur vor sich hin zu „dümpeln“.



BARBARA FRIE

DIPLOM-PSYCHOLOGIN

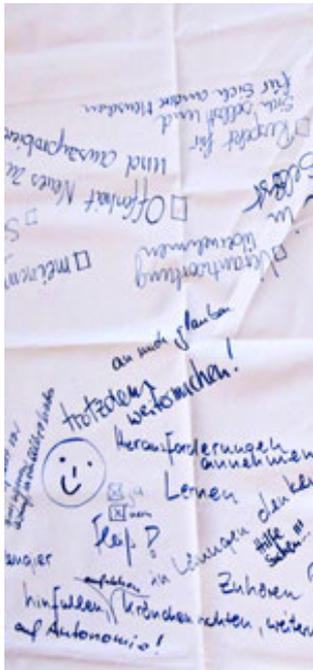


NEWSLETTER

Neue Akquise-Coaching-Gruppe

14.09.2015

Dortmund



Übungsabend Klopfakupressur

24.08.2015

Dortmund

Wirtschaftlicher Erfolg

Durch vorausschauende

Vertriebsstrategie

09.09.2015

www.donna-netz.de

Bevor Sie weiterlesen, denken Sie mal kurz (oder auch etwas länger) nach: Was ist für Sie Ihr Erfolg?

* * *

Wenn Sie wissen, was für Sie Erfolg ist, können Sie sich mit den Strategien dazu noch besser beschäftigen.



Erfolgsstrategien

Franz Beckenbauer wird zitiert mit dem folgenden Satz:

„Du kannst Erfolg nicht auf Zufall aufbauen. Es muss auch ein Konzept dahinter stehen, eine Strategie. Mein Erfolg besteht aus Beharrlichkeit und harter Arbeit – was glauben Sie denn?“

Matthias Steiner (Olympiasieger Gewichtheben 2008) wird ein unbedingter Siegeswille nachgesagt, mit der Bereitschaft, fast alles dafür zu tun.

Wenn Sie erfolgreiche Menschen beobachten und ihre Handlungsweise analysieren, lässt sich eine ganze Reihe von Erfolgsstrategien ablesen. Zusammengefasst:

1. Erfolgreiche Menschen handeln sofort. Sie reagieren und schieben nicht auf. Wer die Initiative hat, bekommt schneller Feedback. Das motiviert.
2. Erfolgreiche Menschen sind in ihrem Fach die entscheidenden 3,5 oder 7 % besser. Sie geben immer noch ein bisschen mehr als erwartet. Auch in einem Freundschaftsspiel geben sie ihr Bestes.



BARBARA FRIEN

DIPLOM-PSYCHOLOGIN

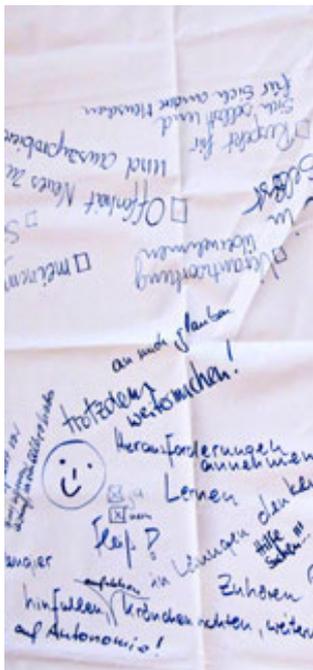


NEWSLETTER

Neue Akquise-Coaching-Gruppe

14.09.2015

Dortmund



Übungsabend Klopfakupressur

24.08.2015

Dortmund

Wirtschaftlicher Erfolg

Durch vorausschauende

Vertriebsstrategie

09.09.2015

www.donna-netz.de

3. Erfolgreiche Menschen lieben Probleme. Probleme sind positiv besetzt. Sie sind die Hindernisse auf dem Weg zum Ziel, die aus dem Weg geräumt werden wollen. Hier laufen erfolgreiche Menschen zu Höchstformen auf.



4. Erfolgreiche Menschen kennen ihre Fähigkeiten und Einzigartigkeiten. Sie wissen, was sie können und wo ihre Talente liegen. Sie geben ihre Energie in ihre Stärken, nicht in ihre Schwächen.

5. Erfolgreiche Menschen lernen nicht aus. Sie ergänzen ihr Wissen und sind offen für Neues und für neue Lösungswege. Sie trauen sich, ihre Meinung zu ändern.

6. Erfolgreiche Menschen lieben ihren Job. Wer seinen Job liebt, ist erfolgreicher. Es ist auch eine Frage der Haltung, seinen Beruf von der begeisternden Seite zu betrachten.

Je nach Autor und Forschergruppe werden 5 – 10 Strategien als die Wesentlichen angesehen. In der Essenz geht es immer um Stärken, Planung, Ziele und Selbstvertrauen.

Was können Sie für Ihren Erfolg tun?

Was kann das Gesagte nun für Sie bedeuten? Welchen Nutzen können Sie persönlich daraus ziehen? Sie können folgende Fragen für sich beantworten und damit Ihren Erfolg steigern:

- 7. Was sind meine Stärken? Was kann ich gut?
- 8. Was mache ich gern? (Alles, was Sie gut und gern machen, ist für Erfolg besonders geeignet.)



BARBARA FRIEN

DIPLOM-PSYCHOLOGIN

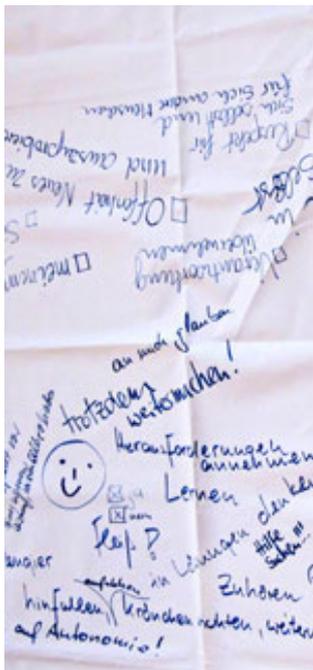


NEWSLETTER

Neue Akquise-Coaching-Gruppe

14.09.2015

Dortmund



Übungsabend Klopfakupressur

24.08.2015

Dortmund

Wirtschaftlicher Erfolg

Durch vorausschauende

Vertriebsstrategie

09.09.2015

www.donna-netz.de

9. Welche Erfolge und Ergebnisse habe ich schon bewirkt? (Das erzeugt Motivation und Selbstvertrauen.)

10. Wo will ich in diesem Leben hin? Was sind meine Ziele?

11. Welche Schritte sind dafür zu gehen? Was bin ich bereit dafür zu tun?



Die Antworten auf diese fünf Fragen sind eine gute Basis, um eigene Erfolgsstrategien zu entwickeln und den Erfolg zu erzielen, der für Sie wirklich Erfolg ist. Und vielleicht streichen Sie sich die World-Café-Antworten, die am besten zu Ihrer Strategie passen, ganz dick an.

Ich lade Sie ein, Ihren Blick für Ihre Erfolgsstrategien zu schärfen und sie jeden Tag zu nutzen.

Herzliche Grüße
Barbara Frien

* Die Workshop-Methode des World-Cafés bringt Menschen wie in einem Straßen-Café miteinander ins Gespräch. Dabei geht es um Fragestellungen, die für die Teilnehmenden wirklich von Bedeutung und Interesse sind. Intensive Diskussionen in kleinen Kreisen, ganz wie in der früheren Salon-Kultur. Zwischendurch wechseln die Personen immer wieder die Tische, sodass die Gruppen durchmischt werden. Die Gedanken und Ergebnisse werden auf der „Tischdecke“ notiert und ggf. am Ende in der großen Runde vorgestellt.

**Auf Anfrage schicke ich Ihnen gern die gesamte Liste zu