

Wie drei Regeln für den Erfolg ausreichen - die wahren Gründe für Spitzenleistungen

Wie drei Regeln für den Erfolg ausreichen - die wahren Gründe für Spitzenleistungen
 Niemand ist immer gut gelaunt. Produkte und Dienstleistungen sind nicht immer der Renner. Kunden kaufen woanders. Mitarbeiter kündigen. Das ist normal. Wenn es die Ausnahme ist und nicht die tägliche Enttäuschung. Wenn Unternehmensziele, Kunden nutzen, Zielgruppe, Mitarbeiterkompetenz, Vertriebsstrategien passen und die Chefs fähig im Umgang mit Menschen, Material und Märkten sind, dann ist das Unternehmen fit für 21. Jahrhundert. Wie aber, wenn nicht? Wenn trotz eigentlich gutem Willens, Netzwerkarbeit, neuen Ideen, wertvollen Impulsen, marktnahem Kundeninteresse der Erfolg sich nicht ausreichend einstellt? Wo liegen die wahren Gründe für Spitzenleistungen? Diese Frage stellten sich Michael E. Reynor und Mumtaz Ahmed. Dazu durchforsteten sie die Geheimnisse der Unternehmensentwicklungen von mehr als 25 000 Firmen in 44 Jahren. Erst als sie aufhörten zu fragen was hinter dem Erfolg steckte und stattdessen die Frage mit dem Fragewort "wie" neu stellten, kam Licht ins Dunkel. "Erst als wir nicht mehr so sehr darauf achteten, was Unternehmen tun, sondern überlegten, wie sie denken, kamen wir einer Erklärung näher. In ihren Handlungen erwiesen sich die Firmen als völlig unterschiedlich. Doch bei der Entscheidung für eine bestimmte Vorgehensweise zeigte sich ein einheitliches Muster. "Spitzenunternehmen folgten bei ihren Entscheidungen, egal wie unterschiedlich diese waren, nur drei Grundregeln: 1. Besser vor billiger - mit anderen Worten: Konkurrieren Sie nicht über den Preis, sondern zeichnen Sie sich durch andere Unterscheidungsmerkmale aus. 2. Umsatz vor Kosten - das heißt: Den Umsatz zu steigern ist wichtiger als die Kosten zu senken. 3. Andere Regeln gibt es nicht - also setzen Sie alles daran, die ersten beiden Regeln zu befolgen." Raynor und Ahmed kommen zu dem Schluss: "Die drei Prinzipien stellen definitiv keine Binsenweisheiten dar. Es hätte durchaus sein können, dass der Wettbewerb über den Preis systematisch einen höheren Gewinn ermöglicht oder dass Kostenführerschaft der wichtigste Ergebnistreiber ist. Aber so war es nicht." *Quelle: "Die drei Regeln für den Erfolg", Autoren Michael E. Raynor, Mumtaz Ahmed; <http://www.harvardbusinessmanager.de/heft/artikel/warum-unternehmen-erfolgreich-sind-a-900978.html>; Download 08.08.2013

Wie Menschen in Unternehmen fühlen, denken, reden und handeln, das macht den Unterschied. Dann schaffen sie bessere Produkte und Dienstleistungen die mehr Umsatz ermöglichen. Daraus leiten wir ab: Mehr 'Wie' in die Welt zu bringen, fördert Lebensqualität, Wohlbefinden, persönliches, berufliches, unternehmerisches und gesellschaftliches Vermögen. Es spart Familien, Freunden, Firmen und Nachbarn enorm Kosten, Zeit und Nerven. Die Umsetzung erfordert nur eines: Konsequenz auf der Wie-Seite bleiben. Wie das geht? Auf ein Wort mit drei Buchstaben achten und es häufiger einsetzen. Das ist alles. Mehr Wie-Nutzung wie-rt sofort. Das reicht und die Wie-rtung von mehr "Wie" entfaltet sich. Das Prinzip ist wie bei einer Weiche: Wie-Fragen, -erklärungen und Vergleiche sind offener, konstruktiver, lösungsorientierter. "Wie geht das?" -Gegenspieler des "Wie" ist der Fragewort-Zwilling "Was". Was nutzen wir für Standpunkte, Positionen, Besitz. Grundsätzlich auch wichtig. Aber schwierig, wenn wir uns damit blockieren, festsetzen, das Leben erschweren. "Was soll das?"-Fragen enthalten Sprengstoff. "Was erlaubst du dir?"-fordert Rechenschaft. Schnell liegt Streit in der Luft. Ein weiterer Satz: "Was hast du schon zu sagen?" und die Luft brennt. -Zu entscheiden, was gemacht, um was es geht - erfordert nicht mehr als 10% unserer Tagesarbeit. Mehr als 90% entwickelt sich über das Wie - die Art und Weise. Alles wäre gut, hätten wir Menschen nicht eine sehr nachteilige Angewohnheit. Wir behaupten mehr, als uns gut tut. Wir nehmen Positionen ein, beharren auf Standpunkten. Wir legen uns fest, wir halten unseren Besitz fest. Damit verlieren wir die Beweglichkeit des Fühlens, Denkens, Sprechens und Handelns. Das kostet Milliardenwerten an Vermögen. Der immaterielle und der materielle Schaden ist enorm. Das lässt unsere Wertschöpfung schrumpfen wie Obst in der Sonne. Anstatt mit prächtigen Äpfeln unser Leben zu genießen, lassen wir uns selbst am ausgestreckten Arm schrumpeln. Und das allerschlimmste: Wir merken es weitgehend nicht einmal. Schrumpeläpfel sehen nicht so einladend aus, wie die beste Frischware. Im Vergleich bedauern wir unsere Kümmerversionen, das trockene Leben, die hartgewordene Frucht. Wie kann es gelingen, dauerhaft in allen Bereichen mehr Lebens- und Arbeitszufriedenheit zu gewinnen? Wir möchten zeigen, wie praktisch mehr "Wie" ist. Das Wie kurz, knapp und praktisch -Erfreulicherweise genügen fünf einfache Schritte, um die Welt mit dem Wie "aus den Angeln zu heben". Mit mehr Wie gelingt wie-ksamere und wertvollere Wertschöpfung. "Wie-orientiert" leben, arbeiten und lernen bringt dauerhaften Vermögenszuwachs. Lernen Sie das Wie neu kennen durch einen kostenlosen Wortwechsel: Mehr "wie", weniger "was". Den erreichen Sie in fünf Schritten. 1. Der erste und wichtigste Schritt ist inne zu halten, das Wie neu kennen zu lernen. 2. Der zweite Schritt ist, sich selber und anderen zuzuhören und dem Wie nachzuspüren. 3. Der dritte Schritt ist die unterschiedlichen Wirkungen von Frageworten - hier besonders von Wie und Was - bewusst zu erleben. 4. Der vierte Schritt ist Was-Sätze in Wie-Sätze umzubauen und abzuwägen, welche Variante angemessener ist. 5. Der fünfte Schritt ist ebenso einfach, wie die ersten vier Schritte: Erleben Sie, wie sich die Wie-Welt entfaltet. Staunen Sie über die Klarheit, mit der sich Wie- und Was-Welten unterscheiden lassen. Nutzen Sie die Chance mehr Wie in die Welt zu bringen. Damit werden Sie zum Wie-sionär. Wie-sionäre haben sich die Vorteile des Wie zu eigen gemacht. Wie-sionäre entfalten ihre Talente, Begabungen, ihr Können und ihre kreative Vielfalt viel intensiver. Sie tun es aus eigenem Antrieb und aus innerer Überzeugung. Ihre Belohnung ist ein wachsendes Wie-Vermögen. Wenn immer mehr Menschen wie-orientiert fühlen, denken, sprechen und handeln, hebt sich die Stimmung, wird das zwischenmenschliche Klima angenehmer und die Wie-Kultur verankert sich dauerhaft. Ihr Sesam-öffne-dich-Zauberschlüssel ist das 'Wie' - drei Buchstaben, die das Tor für jede Menge Bewegung, Spaß, Abenteuer, Erlebnisse und Entdeckungen sind. So kommen Business, Bildung und (Betriebs-)Ausflüge unter einen Hut. Unsere Veranstaltungen sind allesamt Wie-Beispiele. Wir zeigen Ihnen, wie viel besser Unternehmungen mit mehr 'Wie' gelingen. Wie Sie beruflich und privat mit mehr 'Wie' für frischen Wind in Firmen, Familien, bei Freunden und Nachbarn sorgen. Überzeugen Sie sich von unserem Angebot. Teilen Sie die Freude mit anderen. Radeln, kochen, zusammen erleben, Unternehmen managen, Menschen führen und begeistern ist ansteckend schön, lustig und erfrischend, wenn mehr 'Wie' dabei ist. Genießen Sie die entspannte, hellwache Art und Weise, wie leben, arbeiten, lernen und lieben besser als erwartet gelingt. Das ist der direkte Weg, sich richtig gut zu fühlen, erfolgreich zu arbeiten, persönlich, beruflich und unternehmerisch richtig voranzukommen. Und dann ist es an der Zeit auch mal richtig zu feiern, oder? Maria Brüggemann (geb. 1951) erarbeitet auf wissenschaftlichen Grundlagen, Texte und Praxis-Konzepte. Sie ist Literaturwissenschaftlerin M.A., praktische Betriebswirtin (KA), Autorin, Dozentin, Köchin und hat eine wie-sionäre Art und Weise, mit der sie die Welt und die Menschen gern verzaubert. Ihre ganz und gar alltagstaugliche Zauberkraft bezieht sie aus den Wie-rtungen der Begeisterung. Zusammen mit ihren Mitautoren Theresa (geb. 1983) und Peter Brüggemann (geb. 1949) und Ruth Hanisch (geb. 1982) hat sie den großen Wunsch, weltweit so vielen kleinen und großen Menschen wie nur möglich, begreiflich zu machen, wie viel angenehmer es sich mit mehr Begeisterung lebt. Das einfache kleine Fragewort "wie" sehen sie als genialen Türöffner in das Zauberreich "Begeisterung". Das Familien-Autoren-Team lebt und arbeitet in Glandorf-Schwege so ziemlich in der Mitte zwischen den Friedensstädten Osnabrück und Münster. Unsere "Wie-Praxis" ist ein leidenschaftlicher Aufruf und ein Angebot mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Wir laden Sie ein mit dem "Wie" einfacher und entspannter durchs Leben zu tanzen. Das Leben ist zu kurz, um etwas anderes zu tun als zu volle Kanne zu leben, zu küssen, zu lachen und einfach glücklich zu sein. Honorar pro Stunde pro teilnehmende Person 5,90? inkl. gesztl. MwSt. (Mindestteilnahme 5 Personen) Kinderermäßigung auf Anfrage. Lebensmittel und sonstiges Material nach Aufwand und Absprache, Auswahl aus eigener variantenreicher Handelswein-, Lebensmittel- und Getränkepreislise - Oder lesen Sie mehr über die Vorteile einer starken Wie-Orientierung und die Gefahren der Was-Dominanz in unseren eBooks, z.B. in: Wie zu viel Was unser Leben zerstört [Kindle Edition] Maria Brüggemann (Autor); eBook: www.amazon.de und auf www.wie-rkungsvoll-erleben.de - Maria Brüggemann - Hauptstr. 14 - 49219 Glandorf-Schwege - Deutschland - Tel: 05426 2063 - Email: info@wie-rkungsvoll-erleben.de - Webseite: www.wie-rkungsvoll-erleben.de -  http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pnr_=541214 width="1" height="1"/>

Pressekontakt

Maria Brüggemann

49219 Glandorf-Schwege

info@wie-rkungsvoll-erleben.de

Firmenkontakt

Maria Brüggemann

49219 Glandorf-Schwege

info@wie-rkungsvoll-erleben.de

Maria Brüggemann (Inhaberin) Praxis-Konzepte, Verlag und Veranstaltungen; geboren 1951 in Glandorf, ist Literaturwissenschaftlerin M.A., praktische Betriebswirtin (KA), Autorin, Dozentin, Köchin und hat eine wie-sionäre Art und Weise, mit der sie die Welt und die Menschen gern verzaubert. Ihre ganz und gar alltagstaugliche Zauberkraft bezieht sie aus dem Wie. Zusammen mit ihren Mitautoren Theresa (geb. 1983) und Peter Brüggemann (geb. 1949) und Ruth Hanisch (geb. 1982) hat sie den großen Wunsch, weltweit so vielen kleinen und großen Menschen wie nur möglich, begreiflich zu machen, wie viel angenehmer es sich mit mehr Wie und weniger Was lebt. Das Familien-Autoren-Team lebt und arbeitet in Glandorf-Schwege so ziemlich in der Mitte zwischen den Friedensstädten Osnabrück und Münster. Lesen Sie mehr in dem eBook: Maria Brüggemann et al: Wie zu viel Was unser Leben zerstört; ISBN 3-978-944100-00-5-5, (amazon, Kindle eBook) und auf der Webseite: www.wie-rkungsvoll-erleben.de Kernthese: Wie-orientiert fühlen, denken, sprechen und handeln bedeutet Milliardengewinne durch einen einfachen Wortwechsel zu mehr Fragen und Erklärungen, in denen anstelle des "was" verstärkt das Wort "wie" eingesetzt wird. Es bedeutet einfacher und entspannter zu leben, dauerhaft Vermögen zu gewinnen und persönlich, beruflich und familiär mit Begeisterung wie-orientiert zu lernen und zu arbeiten. Mehr Wie ist eine Einladung die Welt mit frischem Blick anzusehen. Geht etwas unter die Haut, sind Menschen mit allen Sinnen dabei. Sie fühlen sich besser, stärker, zuversichtlicher, mutiger, befreiter, gleichzeitig gefestigter und verwurzelter. Es muss unter die Haut gehen, damit die emotionalen Zentren im Gehirn aktiviert, Botenstoffe freierwerden und sich neue Nervenzellen bilden können. Das ist die Art und Weise, wie Menschen wie-rkungsvoll mit der Natur arbeiten.