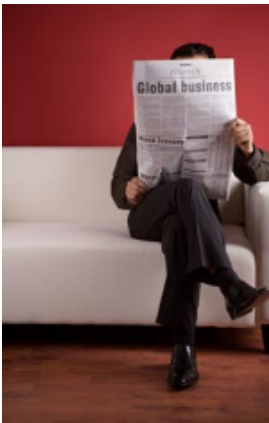


# 10 Jahre Heinrich Roth Unternehmensberatung

## Ein Jubiläum und vier sehr gute Vorsätze für das Jahr 2009



„Sich eine Dekade erfolgreich am Markt zu behaupten ist in unserer Branche keine Selbstverständlichkeit“, sagt Heinrich Roth heute angesichts des zehnjährigen Jubiläums seiner Unternehmensberatung. Dankbar und stolz blicke er darauf zurück, viele interessante Kunden gewonnen und spannende Projekte umgesetzt zu haben.

Hiermit möchten Heinrich Roth und sein Team die Gelegenheit wahrnehmen, Ihnen als Partner und Kunden herzlich für die inzwischen teils langjährige Zusammenarbeit zu danken.

Traditionell – inzwischen kann man es so sagen – steht Heinrich Roth für Trainings, Coachings und Seminare im Bereich *Organisationsentwicklung (Change Management und Potentialentwicklung)*. Neuere Entwicklungen am Markt waren die vermehrte Nachfrage nach Trainings und Coachings zum Aufbau firmeneigener *Dienstleistungskulturen*. „Wir bestehen darauf“, so Roth, „dass auch Führung eine Dienstleistung ist – von Managern wird also Enormes verlangt“. Um dabei auf Dauer bestehen zu können, muss eine Führungskraft heute viel lernen.

Themen der Zukunft sind im Bereich der *Persönlichkeitsentwicklung* zu finden, eingebettet in das wichtiger werdende Feld der *Firmenwerte*. Hier soll die neue Seminarreihe *Du bist eine Marke (Employee und Human Branding)* Antwort geben. Teils in Zusammenarbeit mit internen und externen Dozenten werden spannende Exkurse angeboten, unter anderem in *Argumentieren & Verkaufen, Beurteilungsgespräche und Konfliktkommunikation, Führung und Förderung von Mitarbeitern, Teamentwicklung & Teamführung, Rhetorik und Souveränität sowie Zeitmanagement & Selbstmanagement*.

Seit August 2008 erscheint monatlich der HR-Newsletter, dessen Abonnements stetig steigen. Dieser fortgesetzte Kontakt zu Partnern und Kunden ist der Heinrich Roth Unternehmensberatung sehr wichtig und zeigt auch, dass die Seminare bleibenden Eindruck hinterlassen konnten.

Der Newsletter soll auf lesbare und unakademische Weise allgemeine Denkanstöße geben und aus einer anderen Perspektiven Hilfestellungen geben und wichtige aktuelle Themen der Branche aufzeigen. Man sagt, das Jahr 2009 werde ein Krisenjahr. Umso wichtiger ist es, sich konkrete Ziele zu setzen.

Gesundheit, Erfolg und Zufriedenheit  
im neuen Jahr wünscht Ihnen Ihre

Heinrich Roth Unternehmensberatung

### Vier sehr gute Vorsätze zum Jahr 2009:

1. Selbstanalyse: Welche Zeit bestimmt Ihr Denken?
2. Die innere Trägheit überwinden
3. Kompromisse aushandeln
4. Sich beherrschen - König über das eigene Ich sein

### 1. Selbstanalyse: Welche Zeit bestimmt Ihr Denken?

Leben Sie im Heute, verharren Sie im Gestern oder sind Sie bereits ins Morgen gestürzt? Tatsächlich leben Sie in allen drei Zeiten gleichzeitig! Vergangene Erfolge und Schwierigkeiten beschäftigen uns ebenso wie die gegenwärtigen Probleme und Genüsse, und die meisten von uns denken außerdem bereits an die Aufgaben und Verheißungen der Zukunft. Es gibt einige schlichte Tricks, um ein zufriedenes und erfolgreiches Hier und Jetzt schon mal vorzubereiten!

## 10 Jahre Heinrich Roth Unternehmensberatung

Ein Jubiläum und vier sehr gute Vorsätze für das Jahr 2009

### Wo steht Ihnen der Kopf im Jahr 2009?

Dominieren bei Ihnen Konkurrenzgefühle und Zeitdruck? Fehlt Ihnen die Zeit, um gegenüber Kollegen oder im Privatleben höflich, interessiert und aufmerksam zu sein? Dann leben Sie in Gedanken zu sehr in der Zukunft. Sie empfinden wahrscheinlich Ihre derzeitigen Aufgaben als Last oder Pflicht, die Ihnen die Prioritäten Ihres Alltags vorgeben. Setzen Sie selbst Prioritäten! Erobern Sie sich die Souveränität Ihres Zeitmanagements zurück, indem Sie aktiv sagen: „Dies mache ich später, jenes aber jetzt sofort – und auf keinen Fall mache ich mehrere Dinge gleichzeitig!“ Sie können Ihr Denken auf Dauer positiv beeinflussen, indem Sie sich vornehmen, Dinge zu tun, weil Sie es wollen - nicht weil Sie es müssen.

Überwiegen bei Ihnen hingegen eher Unternehmungslust oder Verspieltheit und Ablenkung? Sind Sie eher ein Draufgänger oder tanzen Sie auf jeder sich bietenden Hochzeit? Dann sind Sie stark im Jetzt gebunden und sollten sich für das kommende Jahr vornehmen, sich öfter mal auf das Kommende zu konzentrieren. Das Hier und Jetzt zu genießen ist sicherlich schön. Damit dies auch so bleiben kann, planen Sie ruhig ein wenig das Morgen!

Oder empfinden Sie häufig Schuldgefühle und Zweifel? Grübeln Sie viel und fragen sich, was hätte sein können oder nicht sein dürfen? Dann sind Sie zu sehr in der Vergangenheit gefangen, um sich auf das Jetzt zu konzentrieren. Machen Sie sich bewusst, dass Misserfolge nur Episoden Ihres Lebens waren, und dass jeder Mensch Fehler macht, manche sogar ganz fatale. Es ist nicht hilfreich, sich Gedanken zu machen, was hätte sein können, was einzig und allein hilft ist, nach vorn zu schauen.

Helfen Sie sich mit einem psychologischen Trick selbst: Immer, wenn trübe Erinnerungen an private oder berufliche Situationen aufkommen, ersetzen Sie diese sofort durch positivere Bilder. Definieren Sie die eigene Vergangenheit

zu Ihren Gunsten um! Ein fauler Trick, na und? Die Vergangenheit ist passé – und sie gehört Ihnen ganz allein!

*„Nur das Heute existiert. Das Gestern ist nur noch ein Traum. Das Morgen ist lediglich ein Schimmer. Doch ein gut gelebtes Heute wird zum traumhaften Gestern und lässt die Hoffnung auf das Morgen erstrahlen.“*

Frei nach einem Sanskrit-Spruchwort

### 2. Die innere Trägheit überwinden

Die Trägheit in uns ist nur allzu menschlich. Sie liegt in unseren Genen: Wozu sollte man sich anstrengen, wenn man nichts davon hat? Daher ist die beste Strategie gegen innere Trägheit, dass man sich vor Augen führt, was man erreichen will und was man dafür tun muss. Loben und belohnen Sie sich für kleine Erfolge und wiederholen Sie die Übung, sich aufzuraffen geduldig. Je häufiger Sie Ihre innere Trägheit überwinden, desto aktiver werden Sie insgesamt! Es prägt sich nämlich mit der Zeit bei uns ein, wie angenehm Aktivität und Erfolg sind und bald will man immer mehr davon.

### 3. Kompromisse aushandeln

Das Geheimnis des Verhandeln liegt in der Regel nicht in der totalen Niederlage des Gegners oder im absoluten Erfolg des Gewinners. Viel gewinnbringender ist meist eine Win-Win-Situation, bei der jeder dem Anderen viele Zugeständnisse macht, um selbst am Ende doch das eigentlich Wichtige zu erhalten. Sicherlich haben selbst erfahrene Verkäufer nie ausgelernet, mutig und souverän zu verhandeln. Doch jedes Gespräch mit dem Kollegen, Vorgesetzten oder in privaten Beziehungen ist eine gewisse Art des Verhandeln. Hier ist außer Mut und rhetorischem Geschick vor allem eins wichtig: Kompromisse gestalten.

## 10 Jahre Heinrich Roth Unternehmensberatung

Ein Jubiläum und vier sehr gute Vorsätze für das Jahr 2009

Nehmen Sie sich 2009 für Ihre Verhandlungen vor, unwichtigere Ziele loszulassen und persönliche Animositäten auszublenzen. Machen Sie sich vor allem bei wichtigen Verhandlungen vorher klar, was Ihre Ziele sind, wie viel sie dafür investieren und wie weit sie dafür gehen wollen. Schieben Sie diese Überlegungen nicht auf, bis Sie sich mitten in der Diskussion befinden. Ein weiterer häufiger Fehler ist der Zeitdruck. Entscheiden Sie nie sofort und unter Druck, sondern bitten Sie um einige Minuten, Stunden oder sogar Tage Bedenkzeit. Jeder wohl gesonnene Gesprächspartner wird Ihnen diese einräumen. Sollten Sie trotzdem Zeitdruck spüren, wechseln Sie kurzfristig Ihr Umfeld, verlängern Sie frühzeitig zu enge Fristen und suchen Sie unbedingt ein kurzes Gespräch mit kompetenten Personen Ihres Vertrauens.

Um bei hartnäckigeren Gesprächspartnern eine Wettstreit-Atmosphäre zu vermeiden, sollten Sie möglichst unter vier Augen diskutieren. Mancher Verhandlungspartner wird erst von der Anwesenheit eines Publikums zu seinem harten Kurs angestachelt.

### 4. Sich beherrschen - König über das eigene Ich sein

Ganz ehrlich: denken Sie beim Wort Beherrschung assoziativ zuerst an „sich beherrschen“ oder an das Beherrschen Anderer? Das Wort Beherrschen ist negativ besetzt, denkt man doch entweder an lustfreie Selbstdisziplin oder an Unterdrückung. Doch in 2009 könnten Sie dieses Wort für sich neu definieren.

Werden Sie Herrscher über Ihren eigenen Alltag, regieren Sie die eigene Gefühlswelt, lassen Sie sich nicht herumschubsen von Sorgen und Befürchtungen oder falschen Freunden und Hoffnungen. Zu den falschen Freunden gehören das Schimpfen und das Jammern. Sie helfen le-

diglich beim Dampf ablassen, aber nicht bei der Lösung der Schwierigkeiten. Gewöhnen Sie sich an, Jammern, Lästern und Schimpfen durch Ärmelaufkrepeln und Initiative ergreifen zu ersetzen. Sie werden sehen, dass selbst verbiesterte Büros auf einmal in Schwung kommen, wenn einer aus dem alltäglichen Jammern ausbricht und tatsächlich versucht, etwas zu verändern.

Als König Ihres Alltags sollten Sie auch Ihre Kommunikation beherrschen: Sagen Sie öfter „nein“ und seltener „vielleicht“. Nein ist ein wichtiges Wort im Regierungsalltag des Selbstbeherrschers. Zum Beispiel sollten Sie sich die Freiheit, die eigene Zeit effizient einzuteilen, nicht abnehmen lassen. Die Vokabel „vielleicht“ heißt oft, dass man etwas aufschiebt und dann doch nicht tut. Wie man so oft „vielleicht“ mal einen Kaffee zusammen trinken geht oder sich „vielleicht“ dieses Jahr endlich kritisch bei der Betriebsversammlung einbringt.

Entscheiden Sie sich öfter mal für ein klares Ja oder Nein, denn die vielen nicht erfüllten „Vielleichts“ häufen sich im Hinterkopf mit der Zeit als kleine Scheiterungen auf und beginnen irgendwann an der eigenen Verlässlichkeit zu nagen oder verbauen erneute Anläufe, sich aufzuraffen. „Vielleicht“ bedeutet, dass einem noch Informationen fehlen, um sich für ein Ja oder Nein zu entscheiden. Seien Sie ehrlich zu sich selbst: Ist dem wirklich so? Wer nicht entscheiden kann, dem wird das Regieren zwangsläufig schwer fallen. Werden Sie in 2009 König über Ihr eigenes Ich!

Weitere Informationen finden Sie unter  
[www.Heinrich-Roth.com](http://www.Heinrich-Roth.com)