

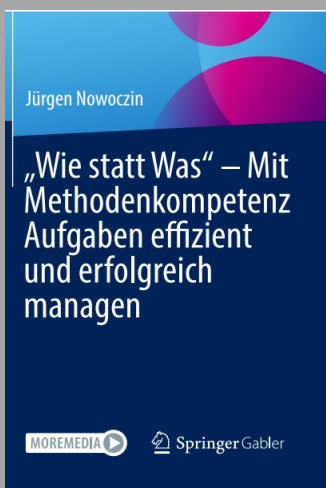
März 2023

EMPFEHLUNG

Manchmal beißen wir uns beim Umsetzen von Ideen und Verbesserungsvorschlägen an den Widerständen und Blockaden die Zähne aus. Das hat mich in meiner langjährigen Tätigkeit in Unternehmen immer wieder beschäftigt. In diesem Buch finden Sie nun Impulse, Hinweise und Methoden, wie Sie Ihr Vorhaben und Ihren Optimierungsansatz auch realisieren können. Keine Patentrezepte, sondern aus der Praxis für die Praxis.



Demnächst:



LIEBE KUNDEN UND GESCHÄFTSPARTNER,

das neue Jahr hat schon begonnen. Einige Krisen bestehen leider weiter fort. Der Preisanstieg konnte noch nicht nachhaltig gebremst werden. Bei den Lieferketten sind wir nach wie vor von anderen Märkten abhängig. Ersatzteile und Medikamente fehlen. Und der latente Fachkräftemangel lässt die Versäumnisse der Vergangenheit sichtbar und spürbar werden. Dennoch gibt es Hoffnung und Zuversicht für 2023, dass sich die wirtschaftliche Lage erholt und wieder zukunftsweisende Projekte angepackt werden können. Denn die Investitionen in Menschen, in die Mitarbeitenden, sind in Zeiten der Ressourcenknappheit besonders wichtig.

Wir stehen gern auch 2023 an Ihrer Seite: von der Coaching-Beratung, der Vereinbarung von Coaching-Zielen bis zur Durchführung – sei es in Präsenz oder online, bei der Prozessberatung oder auch für einen Impuls-Vortrag.

Mit **now-essential** können Sie sich auch weiterhin über die Weiterentwicklung unseres Unternehmens, unserer Angebote und Projekte informieren. Und da ist einiges auf dem Weg ...

- Ein neuer Titel in der 30-Minuten-Reihe mit dem Thema „**Transfermanagement**“ ist ab dem 28. März 2023 im Buchhandel oder bei uns erhältlich.
- Das Buch „**Wie statt Was – mit Methodenkompetenz Aufgaben effizient und erfolgreich managen**“ erscheint Anfang Juli.
*Methodenkompetenz ist die Fähigkeit...
... bei zunehmender Komplexität unserer Aufgaben die richtigen Werkzeuge zu deren erfolgreicher Bearbeitung zu kennen und angemessen anzuwenden.
... vorhandenes Fachwissen durch das Know-How des Transfers und der nachhaltigen Umsetzung zur Optimierung von Arbeits- und Organisationsprozessen zu nutzen.*
- Das neue Buch „**Business Framing**“ ist fertig geschrieben und befindet sich nun im Lektorat.
- Ein weiteres Buchprojekt ist in Planung: „**Authentizität – mit Persönlichkeit überzeugen**“.
- **ACHTUNG:** Unsere Homepage hat ab sofort ein neues Gesicht und eine noch bessere Funktionalität. Es gibt nun unter anderem eine Reihe von **Videoclips** zu Managementmethoden (jeweils 5 – 15 Minuten) und verschiedene **Materialien** zum kostenlosen Download.
Außerdem finden Sie dort unsere Übersicht zu den **Impulsvorträgen**. Zu 15 verschiedenen Themen möchten wir Sie inspirieren, motivieren und mit Ideen für Ihren Nutzen versorgen. *Schauen Sie doch mal rein!*

www.now-bildungsmanagement.de

„Wenn es ein Geheimnis des Erfolges gibt, dann ist es das. Den Standpunkt des anderen zu verstehen und die Welt mit seinen Augen zu sehen.“ Henry Ford



Kontakt

now bildungsmanagement

Am Seeblick 77
D-40627 Düsseldorf
Tel.: + 49 151 5618 0473

team@now-bildungsmanagement.de
www.now-bildungsmanagement.de

PERSPEKTIVWECHSEL

Wir verlieren im Tagesgeschäft viel Zeit und Energie, die Spielchen des Gewinnens und Verlierens auszutragen. Das hat natürlich auch etwas mit Hierarchien, Rangordnungen und der Gruppendynamik à la Hühnerhof zu tun. Damit stehen wir aber konträr zu Effektivität und Effizienz von Arbeiten und Prozessen. Wie könnten sich solche Reibungsverluste und die damit oft verbundenen „Looser“ oder „Opfer“ vermeiden lassen? Entschuldigen Sie, wenn die Antworten für Sie vielleicht banal und zu einfach klingen. Wenn die Umsetzung wirklich immer einfach gelänge, wären wir schon ein gutes Stück weiter. Also:

1. Wahrnehmung ist subjektiv, selektiv und sequentiell. Halten Sie also Ihre Sicht der Dinge nicht für absolut und unwiderlegbar.
2. Unser Wissensstand, unsere Erfahrungen und Emotionen sind unterschiedlich. Setzen Sie also nicht voraus, dass andere genauso denken, fühlen und handeln wie Sie.
3. Aus unterschiedlichen Perspektiven sieht ein und derselbe Gegenstand, Vorgang oder Prozess durchaus verschieden aus. Nehmen Sie doch mal einen Perspektivwechsel vor!
4. Es gibt unterschiedliche Meinungen. Die anderen sind deshalb aber nicht alle falsch. Seien Sie bereit und guten Willens, mal die eigene Meinung und Sichtweise zu hinterfragen bzw. hinterfragen zu lassen.
5. Machen Sie Ihren Standpunkt zu einem Bewegpunkt. Das heißt, bewegen Sie sich auf andere zu. Manchmal kann man sich auch in der Mitte treffen.

Es hilft auch nicht, wenn Sie nachgeben, weil Sie der Klügere/die Klügere sein wollen. Was wir brauchen sind Win-Win-Situationen und Ergebnisse, mit denen alle gut leben können und die Aufgabe erfolgreich bewältigt werden kann. Eine indianische Weisheit rät – und ich werde hoffentlich nicht der kulturellen Aneignung bezichtigt – mal ein paar Meilen in den Mokassins des/der Anderen zu laufen. Ihre Kolleg:innen tragen keine Mokassins? Ich denke, es gilt auch für Sneakers, Boots, Pumps und High Heels. Probieren Sie es aus. Dazu viel Erfolg!

Mehr Informationen finden Sie auf unserer **NEUEN Website**. Schauen Sie mal vorbei.

Die nächste **now-essential** Ausgabe erscheint im Mai 2023. Wir wünschen eine gute Zeit!

Möchten Sie **now-essential** zukünftig nicht mehr erhalten, würden wir das zwar sehr bedauern, respektieren aber Ihren Wunsch: [ABBESTELLEN](#)

WER SICH DURCHSETZT, GEWINNT?

Das gehört heutzutage zu jeder Stellenbeschreibung: Durchsetzungsvermögen. Wir suchen Leute mit Power, mit Top-Motivation, mit Umsetzungsqualität. Je tougher, desto besser! Die Folge davon war und ist die Generation „Ellenbogen“. Wer der eigenen Entwicklung, Meinung oder Planung im Wege steht, wird zur Seite gekickt. Weicheier, Warmduscher und Ja-Sager sind nicht erwünscht. Diese „Me first-Mentalität“ passt aber andererseits kaum zu Teamwork und dem Profil des Teamplayers, so wie es jedes Handbuch der Agilität von den Mitarbeitenden fordert. Ein schwieriger Spagat. Sowohl für Recruiter, als auch für die Mitarbeitenden. Welche der beiden Strategien soll nun Vorrang haben? Oder werden beide Denk- und Handlungsweisen benötigt, um situativ mal so und mal so zu agieren?

Vielleicht erklärt es sich vom Ergebnis her. Wir wollen ein Ziel erreichen, erfolgreich sein. Was ist dafür förderlich? Mit dem Kopf durch die Wand zu wollen oder auch Kompromissfähigkeit? Nützt es, wenn mein Vorgehen, dazu führt, dass der „Gegner“ am Boden liegt und ich als Sieger vom Feld gehe? - Ich denke nicht, dass man so andere für sich und seine Ideen gewinnen kann. Wir brauchen also den Blick auf ein anderes Gewinnen. Nicht das des Siegers durch K.O. oder nach Punkten, sondern ein Gewinnen, das sich auf andere einlässt, sie versucht mitzunehmen.