

Ziele und ihre Konsequenzen

Workshop am 3. Juli 2014

Berres
Strategie & Kinesiologie

ZIELE UND IHRE KONSEQUENZEN

3. Juli 2014


1

Berres
Strategie & Kinesiologie

- **AUSGANGSPUNKT: WER?**
- **BASIS: ZIEL?!?**
- **KONZEPT: STRATEGIE!**
- **FOLGEN: ERFOLG!!**

2

Berres
Strategie & Kinesiologie



3

Berres
Strategie & Kinesiologie

WER?

- Ich bin ...
- Ich biete ...
- Ich suche ...
- **Meine Ziel(e) der Teilnahme heute**



4

Berres
Strategie & Kinesiologie

WER?

Gibt es die „geborene Unternehmerpersönlichkeit“
oder geht es um verschiedene Verhaltensweisen,
die erlernt und trainiert werden können?

5

Berres
Strategie & Kinesiologie

WER?

Theorie der “Großen Personen”
➤ Begabung: „die geborene Unternehmerin“

Theorie der Lebenswelteinflüsse
➤ Sozialisation: „die geformte Unternehmerin“

Management-Entwicklung
➤ Ausbildung: „die gemachte Unternehmerin“

6

Ziele und ihre Konsequenzen

Workshop am 3. Juli 2014

Berres
Strategie & Kinesiologie



„Man braucht den Willen zum Durchhalten und die Zuversicht, auch schwierige Zeiten auszuhalten und einfach mal eine Weile zu machen. Ich schaue nach vorn und nicht zurück, und das ist gut so.“

Anja Brenner
33 Jahre
Inhaberin von Brenners Fischfeinkost
Bremerhaven, Bremen

Alle Unternehmerinnen-Beispiele entnommen aus: www.gruenderinnenagentur.de

7

Berres
Strategie & Kinesiologie

„Unternehmer sind Wirtschaftssubjekte, deren Funktion die Durchsetzung neuer Kombinationen ist und die dabei das aktive Element sind.“



Joseph A. Schumpeter (1883-1950)

8

Berres
Strategie & Kinesiologie

UNTERNEHMERINNENGEIST

- Durchstehvermögen = Kondition/Zielstrebigkeit
- Ideen als Ziele in die Tat umsetzen
- Phantasie und Kreativität für flexible Lösungen
- Durchsetzungsvermögen bei realistischer Einschätzung der eigenen Möglichkeiten
- Erfolgsgrundlage → motivierte Risiko-Kalkulation
- Netzwerke(n) und Lernbereitschaft
- Zusammenarbeit (mit mir und mit dem Team und mit Kooperationspartnern), um Ziele zu erreichen

9

Berres
Strategie & Kinesiologie

**Eine
Unternehmerin
unternimmt!**

10

Berres
Strategie & Kinesiologie

- AUSGANGSPUNKT: WER?
- BASIS: ZIEL?!?
- KONZEPT: STRATEGIE!
- FOLGEN: ERFOLG!!

11



Berres
Strategie & Kinesiologie



12

Ziele und ihre Konsequenzen

Workshop am 3. Juli 2014




S specific
M measurable
A achievable
R result-oriented
T time-framed

13



MEIN SMARTES ZIEL!

14





„Ein starkes Ziel ist wie ein starker Motor!“

.....

.....

.....

15



Stress-Faktor auf das Ziel

..... %

..... %


16



„Ich habe eine Begabung im Umgang mit Menschen, aber um dauerhaft Erfolg zu haben, braucht man auch Ausdauer, Zielstrebigkeit, Konsequenz und Disziplin.“

Kirsten Hirschmann
39 Jahre
Geschäftsführerin
Hirschmann Laborgeräte GmbH & Co.KG
Eberstadt, Baden-Württemberg

17



Zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung sind die Stärken und Schwächen des jungen Unternehmens meist identisch mit den Stärken und Schwächen der Gründerin.

18

Ziele und ihre Konsequenzen

Workshop am 3. Juli 2014

Berres
Strategie & Kinesiologie

UNTERNEHMERPERSÖNLICHKEIT

- Sind Sie auch unter Druck oder Hektik professionell freundlich und zielorientiert?
- Sind Sie in der Lage, immer wieder neue Ideen zu entwickeln und neue Wege zu gehen?
- Sind Sie bereit, häufig deutlich mehr als 40 Stunden in der Woche zu arbeiten?
- Geben Sie auch beim zweiten/dritten „Nein“ nicht auf? Unabhängig davon, was Ihr persönliches Umfeld sagt?
- Können Sie damit umgehen, in diesem Monat nicht zu wissen, was Sie im nächsten verdienen werden?
- Wissen Sie, was eine Führungs-„Persönlichkeit“ auszeichnet und können Sie das in der Praxis umsetzen?

19

Berres
Strategie & Kinesiologie

UNTERNEHMERPERSÖNLICHKEIT

- Fach- und Branchenkompetenz
- Wirtschaftskompetenz
- Stärken und Schwächen
- Chancen und Risiken
- Geschäftsidee und Marktrelevanz
- Marktkompetenz (Kunden und Wettbewerb)
- Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität

20

Berres
Strategie & Kinesiologie



„Bevor man sich selbstständig macht, sollte man sich gut überlegen, ob das Umfeld diese Entscheidung mitträgt.“

Marianne Knaak
49 Jahre
Inhaberin SIT LINE
Kiel, Schleswig-Holstein


21

Berres
Strategie & Kinesiologie

- AUSGANGSPUNKT: WER?
- BASIS: ZIEL?!?
- KONZEPT: **STRATEGIE!**
- FOLGEN: ERFOLG!!

22


Berres
Strategie & Kinesiologie



23

Berres
Strategie & Kinesiologie

„Eigentlich könnte ich doch, ... oder?“



Starke Ziele
ermöglichen mutige Entscheidungen
und führen zu erfolgreichen Umsetzungen

24

Ziele und ihre Konsequenzen

Workshop am 3. Juli 2014

Berres
Strategie & Kinesiologie

„Zwei Seelen wohnen, ach! in meiner Brust.“




J.W. von Goethe

25

Berres
Strategie & Kinesiologie

Klare Ziele
Klare Kommunikation



SELBSTKLÄRUNG
Basis

26

Berres
Strategie & Kinesiologie

MODELLKONZEPT „INNERES TEAM“

- Stammspieler
- Hauptdarsteller
- Gegenspieler

27

Berres
Strategie & Kinesiologie

VORGEHENSWEISE (Prof. Schulz von Thun)

1. Identifikation der Teilnehmer an der Aufführung
2. Anhörung der Einzelstimmen der Rollenträger
3. Freie Diskussion
4. Moderation durch den inneren Beobachter
5. Lösungsoptionen
6. Integration und integrierter Ausdruck

28



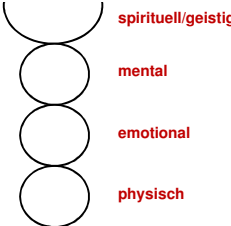
Berres
Strategie & Kinesiologie

**GEMEINSAM:
EIN INNERES TEAM**

29

Berres
Strategie & Kinesiologie

MODELL DER PERSÖNLICHKEIT

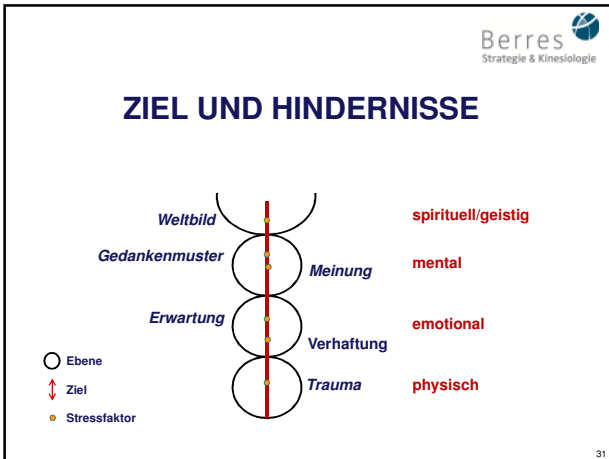


spirituell/geistig
mental
emotional
physisch

30

Ziele und ihre Konsequenzen

Workshop am 3. Juli 2014



Berres
Strategie & Kinesiologie

MEIN INNERES TEAM PARTNER-FEEDBACK

33

- Berres
Strategie & Kinesiologie
- ### FEEDBACK-REGELN
- | | |
|---|---|
| <p>Feedback-Geber:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erlaubnis und Ziel • Rapport • Person ≠ Verhalten • Verhalten möglichst konkret – ohne Bewertung • Ich-Botschaften • Alternativen, Wünsche, Möglichkeiten ansprechen | <p>Feedback-Nehmer:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Hinhören ■ Paraphrasieren ■ Verständnisfragen ■ Überdenken ■ Danke |
|---|---|
- 34

Berres
Strategie & Kinesiologie

„Was ist mein nächster Schritt?“

.....

.....

.....

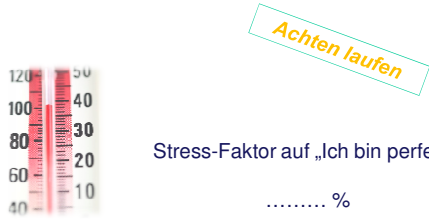
35



Ziele und ihre Konsequenzen

Workshop am 3. Juli 2014

Berres
Strategie & Kinesiologie



Stress-Faktor auf „Ich bin perfekt!“

..... %

..... %

37

Berres
Strategie & Kinesiologie

- AUSGANGSPUNKT: WER?
- BASIS: ZIEL?!?
- KONZEPT: STRATEGIE!
- FOLGEN: **ERFOLG!!**

38

Berres
Strategie & Kinesiologie

Was ist Erfolg für mich?

.....

.....

.....




39

Berres
Strategie & Kinesiologie


ERFOLG

ERFÜLLUNG



40

Berres
Strategie & Kinesiologie



**Genuss-
Stern**

41

Berres
Strategie & Kinesiologie

„Was muss ich loslassen?“



42

Ziele und ihre Konsequenzen Workshop am 3. Juli 2014

Berres
Strategie & Kinesiologie


**„Traue Dich,
bemerkenswert
zu sein.“**

Albert Schweitzer

43

Berres
Strategie & Kinesiologie

PARTNER-ARBEIT



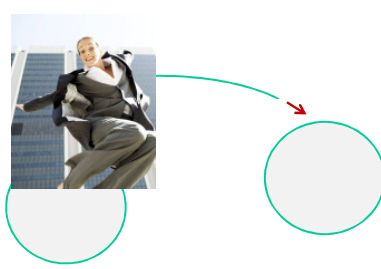
Stress-Faktor auf „bemerkenswert“

..... %

..... %

44

Berres
Strategie & Kinesiologie



45

Berres
Strategie & Kinesiologie



Berres – Strategie & Kinesiologie

76 337 Waldbronn

07243 / 21 66-6
berres@wirtschaftskinesiologie.de
siegle@wirtschaftskinesiologie.de

46