



WERTvoll in die Zukunft

Revolutionen beginnen im Kopf:
Was mich und mein
Unternehmen veränderte

ANDREAS NAU
mit Martin Gehring

GMEINER



Andreas Nau
mit Martin Gehring

WERTvoll in die Zukunft

Andreas Nau
mit Martin Gehring

WERTvoll in die Zukunft

Revolutionen beginnen im Kopf:
Was mich und mein Unternehmen veränderte

Besuchen Sie uns im Internet:

www.gmeiner-verlag.de

© 2017 – Gmeiner-Verlag GmbH

Im Ehnried 5, 88605 Meßkirch

Telefon 0 75 75 / 20 95-0

info@gmeiner-verlag.de

Alle Rechte vorbehalten

1. Auflage 2017

Lektorat: Lennart Will, Tübingen

Redaktion: Anja Sandmann, Meßkirch

Covergestaltung: Ulla Sachs, Filderstadt – Klaus Mellenthin, Berlin

unter Verwendung eines Fotos von Heiko Hellwig, Stuttgart

Layout: einfach.kommunikation+mehr, Pfullingen

Bildquellennachweis: © easySoft. GmbH; © Andreas Nau, privat (S. 105)

Druck: cpi books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN 978-3-8392-5401-1

Inhalt

A | Vor der Revolution

<i>Über dem Tellerrand: Stefan Merath</i>	7
---	---

Teil I Nicht immer easy

1 Sonntag, 30.3.2008 <i>»Ich will nicht mehr«</i>	17
2 Sommer 2015 <i>Begeisterung!</i>	25
3 Montag, 31.3.2008 <i>Alles auf Anfang</i>	35

Teil II Wertvolle Werte

4 MehrWerte! <i>Mut zu mehr Haltung finden</i>	61
5 Motive auf der Türschwelle <i>Ja zur Veränderung</i>	69
6 Zielfotos <i>Wohin es uns zieht</i>	101
7 Persönliche MehrWerte-Agenda <i>Wünsche und Träume für sieben Lebensbereiche</i>	123
8 Aufräumen! <i>Werte leben</i>	151
9 Die Handbremse lösen <i>Was mein Unternehmen auf die Überholspur brachte</i>	181

Teil III Wertvolles wagen

10 Die Jahre nach der Revolution <i>Mit Mehrwerten durchstarten</i>	213
11 Vision 2038 <i>Auf dem Weg zu großen Zielen</i>	225
12 Statement <i>Werte für die Ewigkeit</i>	233
Z Nach der Revolution	
<i>Über dem Tellerrand: Prof. Dr. Jörg Knoblauch</i>	249
Literaturtipps	255
Danksagung	259
Über die Autoren	263

A | Vor der Revolution

Über dem Tellerrand: Stefan Merath

Bücher erzeugen sich, so unglaublich das scheinen mag, ihre Realität oft selbst.

Im Februar 2008 erschien mein Buch ›Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer‹, die fiktive Story des IT-Unternehmers Thomas Willmann, der ein gutes Dutzend Mitarbeiter beschäftigt, kurz vor dem Scheitern ist und dann mithilfe eines Unternehmercoachs für sich einen neuen Weg findet.

Nur drei Monate später, im Mai 2008, erschien auf einem meiner Seminare ein IT-Unternehmer mit einem Dutzend Mitarbeitern, der kurz vor dem Scheitern war. Sein Name: Andreas Nau. Ich durfte ihn die nächsten Jahre bis 2013 als Coach begleiten, und bereits das Jahr 2008 schloss er als das beste Jahr in seiner bisherigen Unternehmensgeschichte ab. Und 2014 wurde er bei TOP JOB bester Arbeitgeber Deutschlands.

Heute muss ich immer, wenn ich an meine Schöpfung Thomas Willmann denke, auch an den wirklichen Unternehmer Andreas Nau denken.

Warum ist das so? Weil wahrhaft fundamentale Änderung, weil echte Revolution als Unternehmer immer auf dieselbe Weise funktioniert.

Sie beginnt bei einem emotionalen Erlebnis, bei dem klar wird: So wie bisher geht es nicht weiter. So wie bisher will ich nicht mehr sein! Es hat etwas mit der eigenen Identität, vergangenen Träumen und Wünschen, mit der Bereitschaft, sich selbst ehrlich ins Gesicht zu sehen, zu tun.

Thomas Willmann bricht zusammen und wacht im Krankenhaus wieder auf. Das Erlebnis, das Andreas Nau tatsächlich im echten Leben gemacht hat, schildert er auf den folgenden Seiten.

Dann sucht der Unternehmer Hilfe.

Bücher zum Beispiel.

Oder einen Coach.

Allein geht es fast nicht. Warum? Weil ich in dieser Situation neue Sichtweisen brauche.

Und: Weil ich in dieser Situation schnelle Ergebnisse brauche. Beginne ich alleine, alles ohne Erfahrungen, ohne Begleitung auszuprobieren, wird es unendlich viel langsamer ablaufen. Dabei ist in solchen Änderungssituationen doch Zeit immer kritischer als Geld.

Dann beginnt der Unternehmer nach und nach zu erkennen: Es gibt drei unterschiedliche Rollen im Unternehmen. Es gibt dort die Fachkraft, also die Person, die im Unternehmen Dinge produziert, Leistungen erbringt oder verkauft. Es gibt den Manager, der Systeme schafft und dafür sorgt, dass genügend ausgebildete Fachkräfte auf produktive Art zusammenarbeiten. Und es gibt den Unternehmer, also denjenigen mit dem Traum, der Vision, der Energie und der Strategie.

Plötzlich erkennen die meisten Unternehmer, dass sie zu neunzig Prozent Fachkraftaufgaben ausführen.

Und dass es niemanden gibt, der wirklich managt.

Und erst recht niemanden, der die Unternehmeraufgaben ausführt.

Das ist der Grund, warum die meisten Unternehmen mit fünf bis fünf- undzwanzig Mitarbeitern nicht richtig funktionieren!

Und das ist auch der Grund, warum Unternehmer immer mehr arbeiten! Sie versuchen die Tatsache, dass Manager- und Unternehmeraufgaben un-

genügend umgesetzt werden, durch ein Mehr an Fachkraftaufgaben auszugleichen. Das klappt nie!

Und es treibt sie, wenn man das Spiel lange genug betreibt, in mangelnde Motivation, permanente Feuerwehreinsätze, Achtzig-Stunden-Wochen und schließlich dazu, völlig ausgebrannt zu sein, vor dem Burnout zu stehen.

Wer aber erkennt, dass es jene drei Rollen tatsächlich gibt und dass das Missverhältnis, das beim Ausfüllen dieser Rollen entstanden ist, ein schädlicher Energiefresser ist, kann plötzlich neue Kraft freisetzen:

Zuerst reduziert der Unternehmer seine Fachkraftaufgaben.

Dann beginnt er seine Lebensvision und die Vision seines Unternehmens zu entwerfen.

Seine Augen beginnen wieder zu leuchten, und langsam beginnt er auch damit, einzelne andere Menschen damit anzustecken.

Plötzlich ist er auf dem Weg – und nur durch einen ganz kleinen Shift im Mindset hat sich alles gedreht! Und »alles!« zu sagen, das ist nicht übertrieben, wie ich bei vielen tausend Seminaren und Coachings erleben konnte.

Viele meiner Kunden sind mittlerweile selbst Vorbilder geworden. Derjenige, der mich im Kreis dieser wertvollen Menschen nach wie vor am meisten beeindruckt, ist Andreas Nau: In nur sechs Jahren vom Beinahe-Konkurs zum besten Arbeitgeber Deutschlands!

Was für ein gewaltiger Weg!

Wie hat er das gemacht?

Aus meiner Perspektive waren vor allem fünf Punkte entscheidend.

Erstens: Andreas hat sich zu Beginn seines Wandels klare Ziele gesetzt. Und diese Ziele waren nicht einfach nur beliebig, frei nach dem Motto: Ach, einen Porsche hätte ich auch noch gerne.

Nein, diese Ziele wurzelten in seinen Motiven und Werten und bekamen dadurch eine wirkliche Bedeutung für ihn.

Ich habe selten Menschen erlebt, die sich so intensiv mit ihren Motiven und Werten beschäftigt haben, die diese so tief ausgegraben haben wie Andreas im Jahr 2008.

Und deshalb wusste er nicht nur genau, was er ab sofort wollte, sondern auch – und viel wichtiger noch! –, warum er es wollte.

Daraus entstehen Kraft und Energie. Und genau diesen Umgang mit Werten und Motiven und Zielen schildert er hier im Buch, das nicht umsonst die wertvollen Werte im Titel trägt.

Zweitens schuf sich Andreas ein unternehmerisches Umfeld mit erweiterten Perspektiven. Von 2009 bis 2013 war er in meinen Braintrusts, Zusammenschlüssen aus zehn Unternehmern, die sich – angeleitet von einem Coach – regelmäßig austauschen und voneinander verpflichten.

Plötzlich ist man nicht mehr allein mit seinen Zielen, sondern hat andere Unternehmer an seiner Seite, die einem Hilfestellung geben. Und die auch erwarten, dass man Ergebnisse liefert. Das ist für mich der zentrale Schlüssel, um wirklich dranzubleiben!

Drittens begann Andreas, permanent dazuzulernen, weit über meine Bücher und Inhalte hinaus. Er besuchte weitere Seminare, besuchte Firmen in den USA, nahm Kontakt mit anderen erfolgreichen Unternehmern auf – und wurde so besser und besser. Lernen und die Arbeit an sich selbst wurden eine Gewohnheit.

Ich glaube, man hat keine Chance, entscheidend nach oben zu kommen und dauerhaft dort zu bleiben, wenn man nicht intensiv an sich arbeitet.

Viele wirklich erfolgreiche Menschen nutzen dafür sogar mehr als fünfzig Prozent ihrer Arbeitszeit.

Fünfzig Prozent!

Viertens behielt Andreas auch in kritischen Momenten oft die Ruhe. Einerseits hatte er also klare und wirklich große Ziele, andererseits aber auch eine große Gelassenheit.

Obwohl ich selbst keinen wirklichen Bezug dazu habe, bin ich mir sicher, dass ein Großteil dieser Gelassenheit in Andreas' Glauben begründet liegt. Ja, es gibt sogar Untersuchungen, die belegen, dass gläubige Unternehmer bessere wirtschaftliche Ergebnisse erzielen.

Fünftens verliehen ihm all die aufgezählten Punkte sowie seine Marathonläufe eine außergewöhnliche Konsequenz in der Umsetzung.

Ihm war wichtig, all das, wofür er sich verpflichtet hatte, auch wirklich zu erreichen.

Das ist keinesfalls selbstverständlich. Bei den meisten Menschen halten solcherlei Verpflichtungen gerade einmal ein paar Wochen – die vielen Neujahrsvorsätze lassen grüßen.

Doch Andreas gab sich nicht mit weniger zufrieden. Und das macht letztlich den entscheidenden Unterschied: Diese Konsequenz entscheidet nicht darüber, ob ich schneller oder langsamer ankomme, sondern vielmehr, ob ich überhaupt ankomme!

Ich bin dankbar dafür, dass ich Andreas kennenlernen durfte und zufällig zum Zeitpunkt seiner größten Krise zur Stelle sein konnte. Und ich bin neugierig darauf, was ich von ihm noch alles zu erwarten habe.

Entscheidend ist: Das, was er in seinem Buch beschreibt, wirkt!

Ich wünsche Dir, liebe Leserin, lieber Leser, viel Spaß beim Lesen dieses Buchs.

Und noch viel mehr wünsche ich Dir Konsequenz beim Umsetzen. Denn das ist noch viel entscheidender!

Bad Krozingen, im Dezember 2016

Stefan Merath

***Stefan Merath** ist selbst Unternehmer und hat als Coach und in Seminaren mit seiner Unternehmercoach GmbH bereits viele tausend Unternehmer beraten. Er ist Autor des Buchs ›Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer‹, das zum Standardwerk für kleine und mittlere Unternehmen avancierte. Mehr zu Stefan Merath lesen Sie unter www.unternehmercoach.com.*

Teil I Nicht immer easy

1 | Sonntag, 30.3.2008

»Ich will nicht mehr«

Es ist Sonntag, der 30. März 2008. In St. Johann, einem malerischen Ort am Rande der Schwäbischen Alb, ist der Abend angebrochen. Die Gehsteige sind bereits hochgeklappt. Der ›Tatort‹ flimmert in vielen Haushalten über die Bildschirme. Hund und Katze sagen sich gute Nacht. Ein typischer Sonntagabend, und es scheint, dass die Welt eigentlich noch in Ordnung ist. Sein sollte.

Nichts ist heute in Ordnung bei Familie Nau, bei mir zu Hause, wo ich auf dem Sofa sitze und auf ein leeres Blatt starre, das an einem ebenso leeren Block klebt. Der Fokus fehlt, die Ideen fehlen. Blockade im Kopf. Nichts mehr ist easy, lediglich noch der Name meiner Firma, Easysoft, hört sich leicht an.

Als Unternehmer stehe ich an diesem Abend kurz vor dem Aus. Klar ist mir jetzt eigentlich nur ein einziger Gedanke: So kann, so wird es nicht weitergehen.

Für den nächsten Tag steht ein Treffen mit den beiden Geschäftsführer-Kollegen meines Software-Unternehmens im Terminkalender, um letzte Auswege aus einer grundlegenden Krise auszuloten. Und ich sitze jetzt hier, um die rettende Idee zu entwickeln. Es muss eine Entscheidung her.

Seit mehr als einem halben Jahr häufen sich die Probleme, wachsen die Schwierigkeiten und Hürden in Dimensionen, die unser zunächst erfolgreiches, kleines, aber feines Software-Unternehmen schleichend an den finanziellen Abgrund geführt haben. Und die uns als seine Geschäftsführer

rer – auch mich selbst als einen der so motivierten Firmengründer – an den Rand gebracht haben. Das Licht, das im Tunnel zu sehen sein sollte, gehört zum Zug, der aus der Gegenrichtung heranbraust.

Die letzten Wochen waren hart, sehr hart. Erst recht, seit mir klar geworden ist, dass die Krise nicht mit etwas Geduld ausgesessen werden kann und einfach von selbst vorüberziehen wird.

Die Leidenschaft ist weg.

Es fühlt sich an wie ein Krieg, und das ständige Kämpfen um die Zukunft hat Spuren hinterlassen: Ich fühle mich ausgebrannt, sehe keinen Ausweg mehr.

Ich will raus aus dem Hamsterrad, das längst nicht mehr rund läuft.

Das Blatt, auf dem sich heute Abend die ultimativen Lösungen wiederfinden sollten, ist so weiß wie die Wand des Wohnzimmers.

Gedankenversunken nippe ich an einem Glas Rotwein – und plötzlich überkommt es mich.

Ich verliere die Kontrolle und schleudere das Glas gegen diese weiße Wohnzimmerwand. Kapitulation und Zusammenbruch. Das Glas zerschellt in tausend Scherben, während die rote Flüssigkeit am weißen Putz herunterläuft.

Als die letzten Schlieren noch von der Mauer rinnen, erschrecke ich zutiefst vor mir selbst: Nicht nur deshalb, weil ich jetzt schon so weit bin, einfach nur noch das Glas an die Wand zu werfen, sondern vor allem, weil ich in diesem Moment erkenne, dass ich nicht mehr derjenige bin, der ich immer sein wollte. Aber noch so lange gedacht hatte, dass ich es sei.

Das war wohl der entscheidende Moment für mich, weiß ich heute, acht Jahre später.

»Das bin nicht ich. So wollte ich nie sein. Nie!«

Das wird mir an diesem Abend im März 2008 schlagartig bewusst: So, wie der Rotwein die Wand befleckt hat, so meine ich mit einem Mal zu erkennen, wie mein Selbstbild hässliche Störungen aufweist, die ich bisher übersehen habe.

Der Unternehmer Andreas Nau ist am Ende. Und reißt mich, den Menschen Andreas Nau, gleich mit, als er auf den Abgrund zustolpert.

Als meine Frau Susanne an diesem Abend in den Raum eilt, nachdem sie vom Klirren der Scherben aufgeschreckt worden ist, sitze ich in Tränen aufgelöst da.

»Ich höre auf«, sage ich zu ihr. »Ich will nicht mehr.«

Die ›Wertvoll in die Zukunft‹-Revolution

Was sich an diesem Abend anfühlte wie der Anfang vom Ende, war in Wirklichkeit der Anfang einer Revolution, von der Ihnen dieses Buch berichtet. Warum wir dabei von einer wirklichen Revolution sprechen, das zeigen die folgenden Seiten.

Soviel vorweg: Wer seinen Werten und Motiven nachspürt und den Mut hat, sein ganzes Leben konsequent danach auszurichten, wird sich in vielen Bereichen nachhaltig positiv verändern – und nicht nur den beruflichen Alltag richtiggehend revolutionieren. Wer ›wertvoll in die Zukunft‹ geht, erlebt eine nachhaltige Veränderung.

Wer Workshops mag, könnte unser ›Programm‹ als Wertvoll-Workshop oder Wertvoll-Seminar bezeichnen.

Bestimmte Methoden, die dabei hilfreich sind, beziehen wir als Wertvoll-Methoden ein, obwohl sie keineswegs von uns erfunden wurden.

Aber letztlich ist es doch viel einfacher: Das Leben schreibt seine eigenen Geschichten, und meiner Geschichte könnte man den Titel geben: »Meine ganz persönliche Revolution hin zu wertvollen Werten«.

Wir hoffen, wir können Sie im positivsten Sinne als Revolutionäre damit anstecken.

Diese Revolution ist ein Weg, eine Vision und Perspektive. Für mich ist sie deshalb immer noch nicht zu Ende – und doch motivierten uns die Etappenziele, nun darüber zu schreiben:

MehrWerte wagen, das ist unser Thema – und zwar aus zwei Perspektiven. Einerseits geben wir Ihnen einen tiefen, persönlichen Einblick in meine Entwicklung und die meines Unternehmens, die Ihnen ehrlich

und aus dem Nähkästchen geplaudert zeigen soll, wie (m)eine wertvolle Neuausrichtung über die Jahre konkret wurde.

Andererseits enthält dieses Buch – auch als Essenz aus diesen Erfahrungen und den grundsätzlichen Überzeugungen, die sich dabei gefestigt haben – Ratschläge, wie Sie selbst durch diese Revolution profitieren: zunächst als Mensch, der mehr erreichen möchte, wo auch immer Sie gerade im Alltag stehen, und natürlich auch als verantwortungsvoller Leiter in Ihrer Organisation oder Ihrem Unternehmen.

Unsere Tipps sollen sich nicht als trockene Theorie verstehen, sondern als Handreichung für eine Praxis, die von Ihnen mit Leben gefüllt werden soll. Sie sollen zeigen, wie Sie als unsere wertgeschätzten Leserinnen und Leser mit einem wertvollen Mindset tatsächlich erfolgreich sind, ja sogar erfolgreicher werden!

Wir sind davon überzeugt, dass eine wertvolle Neuausrichtung auch Sie nachhaltig verändern kann – für ein erfüllteres Leben. Und dass es sich für Sie lohnt, ein wenig Zeit in das Experiment zu investieren, zu dem Sie dieses Buch einlädt.

Und ja: Wir stapeln dabei nicht gerade tief, wenn wir von einer ›Revolution‹ sprechen. Schaut man in Lexika, so ist eine Revolution ein grundlegender und nachhaltiger Wandel, der meist abrupt oder in relativ kurzer Zeit erfolgt. Deshalb passt für uns dieser Begriff richtig gut – geht es uns doch um eine nachhaltige Veränderung mit schneller Durchschlagskraft!

Ich bin tatsächlich überzeugt, dass es vielen Menschen, nicht zuletzt vielen Unternehmern – mal im Ansatz, mal vielleicht sogar schlimmer, aber doch in vergleichbarer Weise – einmal so geht wie mir an diesem Tag im März 2008: Eine Veränderung muss her, und zwar bald!

Wir sind sicher, Sie können sich gut in eine solche Lage hineinversetzen oder finden sogar, dass Sie sich auch in einer ähnlichen Situation befinden. Wenn es so ist, muss man sich dafür nicht schämen!

Gerade deshalb wollen wir auch ganz offen damit umgehen. Wenn wir ehrlich zu uns sind, sollten wir uns dann selbst und unsere Situation hinterfragen – und entscheiden, wie es weitergehen soll.

Im schlimmsten Fall im bisherigen Trott in den Abgrund? Oder doch auf einen neuen, positiven Weg?

Echte Veränderung beginnt mit einer Einstellung

Eine Revolution beginnt nicht erst dann, wenn Steine geworfen werden. Sie beginnt dann, wenn die Steine im eigenen Kopf fallen.

Eine echte Veränderung ist eine Revolution.

Und unsere Revolution beginnt im Kopf – auch ohne Weinglas-Notstand. Sie beginnt, wenn wir erkennen: »Hier passt etwas nicht. Überhaupt nicht!«

Geben Sie zu: Dieser Gedanke ist uns eigentlich nicht so fremd, wenn wir ehrlich sind. Vielleicht gerade im Business sind wir oft nicht derselbe geblieben, als der wir einmal an der Startlinie losgelaufen sind. Und ja, manchmal haben wir noch nicht einmal gemerkt, wie wir uns schleichend verändert haben. Wie uns die Umstände vielleicht in eine Situation gebracht haben, die unser eigentliches Selbst fast erdrücken.

Sind Sie in Ihrem Beruf erfolgreich, wenn Sie als Mensch unglücklich sind und immer unglücklicher werden? Sind Sie glücklich, wenn Ihre Erfolge nur auf den Beruf beschränkt sind? Oder andersherum?

Unser Buch möchte Ihnen Mut machen, ganzheitlich zu denken – und das Glück (wieder) zu entdecken, als Privat- und Businessperson ein erfülltes Leben zu genießen, gestärkt durch ein wertvolles Mindset. Denn Ihre Revolution beginnt mit der Einstellung, anders zu denken, um besser zu handeln.

Nach dem Weinglas-Vorfall

»So will ich nicht mehr«, das beteuerte ich im März 2008 meiner Frau Susanne.

»Dann hör damit auf«, sagte meine Sanne spontan zu mir, »wir kommen auch so irgendwie durch. Ich möchte dich einfach wieder glücklich sehen.«

Sechs Wochen später.

Nur sechs Wochen später.

Zu diesem Zeitpunkt hatte mein Leben sich tatsächlich radikal verändert. Doch anstelle eines Abschieds gab es einen neuen Anfang.

Ich war als Unternehmer und als ganzheitlich neue Person zurück – mit einer Überzeugung, die alles änderte: »Mehr Werte wagen, um wertvoll in die Zukunft zu gehen.«

Wie das möglich war? Begleiten Sie mich auf dem Weg zu dieser erstaunlichen Überzeugung, die mein Leben nachhaltig beeinflusst hat – und lassen Sie sich dabei die Tür zu einem eigenen wertvollen Mindset öffnen.

2 | Sommer 2015

Begeisterung!

Wertvoll in die Zukunft gehen – das kann begeistern!

Im Sommer 2015 darf ich mich über eine besondere Einladung freuen: Ich bin als Keynote-Speaker auf einen ›Begeisterungskongress‹ eingeladen – weil ich eine wirklich tolle Botschaft im Gepäck habe, wie es die Veranstalter schreiben.

Nicht zum ersten Mal werde ich dabei gebeten, anderen Unternehmern und Führungskräften Mut zu machen, zu motivieren und zu erzählen, wie wir es geschafft haben.

Das motiviert mich selbst ungemein!

Und es zeigt mir zugleich: Die Situation, die ich erlebt habe, teile ich mit so vielen Anderen – und jetzt kann ich ein klein wenig von dem weitergeben, was mich selbst verändert hat.

Im Alltag nehme ich es zwar nicht immer wahr – doch Begeisterung weitergeben für eine MehrWerte-Veränderung, das will ich tatsächlich unbedingt tun. Und auch wenn ich das am liebsten bei einer persönlichen Begegnung tue, möchte ich Sie doch auch mit diesem Buch mit unserer Begeisterung anstecken.

Von Begeisterung angesteckt

Der Alltag macht es uns jedenfalls oft schwer. Und doch kann jeder, der begeistert ist von dem, was als Nächstes passiert, bestätigen: Es lohnt sich, etwas für diese Begeisterung zu tun. Diese Begeisterung macht Mut, verleiht Durchhaltevermögen und lässt uns tatsächlich Dinge erreichen, die uns zunächst ganz weit weg erscheinen.

Genau deshalb möchte ich mein Publikum auf meinen Seminaren auch ein wenig anstecken – mit einer Begeisterung, für die man tatsächlich selbst etwas tun kann.

Wenn wir behaupten, dass eine MehrWerte-Haltung auch Sie begeistern kann, so tun wir dies deshalb, weil die Erfahrung zeigt: Diese Begeisterung tut in der Praxis unendlich gut.

Und das ist ehrlich gemeint: die MehrWerte-Einstellung steht nicht für einen lahmen Psychotricks oder eine theoretische Methode, mit der sich schnell ein einfacheres Leben führen lässt. Genauso wenig möchten wir Ihnen als unseren Lesern oder Seminarteilnehmern einen psychologischen Ratgeber an die Hand geben – dafür sind wir auch gar nicht aufgestellt.

Vielmehr ist unser Anliegen, Ihnen zu erzählen, was (schlicht und einfach) für mich selbst tatsächlich richtig gut funktioniert hat. Und, so zeigt die Erfahrung, auch bei Anderen funktioniert.

So gut, dass sich inzwischen andere Menschen davon anstecken lassen, und das über die Grenzen meines eigenen Unternehmens und Bekanntenkreises hinaus. Entsprechende Workshops finden inzwischen genauso in Kirchengemeinden wie in Kongresshallen – überall in Deutschland – statt.

Deshalb bin ich tatsächlich ehrlich dankbar dafür, dass ich immer wieder eine Einladung für Vorträge oder Seminare bekomme: Die Rückmeldung