

Newsletter Februar 2015

Ideen
Impulse &
Inspirationen

Wann kommt sie endlich „die geniale Idee“?

Kennen Sie den Zustand, dass man verzweifelt nach einer zündenden Idee sucht und sich dabei selbst im Wege steht? Gerade bei Selbständigen kann dies geschäftlichen Erfolg verhindern. Man sucht krampfhaft nach der einmaligen Geschäftsidee, dem neuen durchschlagenden Produkt oder dem außergewöhnlichen Marketingkonzept, mit dem man (wieder) erfolgreich durchzustarten kann. Doch man ist zu verkrampt und zu verbissen, um zu inspirierenden Ideen zu gelangen. Den Druck, den wir dabei aufbauen, erhöht sich mit jedem Tag, an dem wir „die brillante Idee“ für unser Geschäft nicht finden, um ein vielfaches. Wir sind dann im wahrsten Sinne blockiert und für Kreativität nicht empfänglich! Der Druck verhindert, dass unser Unterbewusstsein aktiv an einer Lösung mitarbeiten kann. Unser Unterbewusstsein benötigt Entspannung, also eine entsprechende Frequenz, um kreativ arbeiten zu können.

Ein Beispiel, das jeder von uns schon erlebt hat:

Wie hieß der noch mal ..., ich komm gerade nicht drauf! Man durchforstet sein Gedächtnis, doch nichts. Dieser Name will einfach nicht zum Vorschein kommen!

Dann lassen wir es los, tun etwas völlig anderes und schwupp ist der Name nach kürzester Zeit plötzlich da. Durch unser Loslassen entspannen wir und geben unserem Unterbewusstsein freien Lauf für die Lösung des Problems, in dem Fall der gesuchte Name.

Sparringspartner gesucht?

Immer wieder kommt es bei uns Menschen im Geschäftsleben vor, dass es nur wenig benötigen würde, um wieder erfolgreich zu sein. Gerade in so einer Phase braucht man einen neutralen Sparringspartner, der einem mit ein paar Ideen, Impulsen und außergewöhnlichen Inspirationen auf die Sprünge hilft. Doch oft will man es selbst schaffen und motiviert sich mit Durchhalteparolen wie „Mir wird schon noch eine Idee einfallen“. Frust macht sich mit jedem Tag breiter und verhindert immer mehr den genialen Einfall.

Neulich erlebte ich in einer Beratung folgendes: Wie können wir unsere Kunden besser ansprechen und ihnen unsere Produkte näher bringen, war die Aufgabenstellung. Dem Unternehmen fehlte es an frischen, kreativen Ideen. Man konnte zwar nur Bekanntes abrufen, nicht aber Neues.

Schnell war ein Szenario vom Verkaufsraum aufgeschrieben, denn mehr braucht es nicht. Wir begannen im Kopf des Kunden zu denken. Wo betritt er den Verkaufsraum, was sieht und spürt er im ersten Moment, beim Weitergehen, wo kann ich ihn mit meinen Informationen erreichen, wann ist er am aufnahmefähigsten,...?

Sich in den Kunden hinein zu versetzen, ist ausschlaggebend bei dieser Art von Betrachtung. Jede Sekunde des Verkaufsprozesses wird analysiert und es werden frische Ideen geboren, wann und wo etwas Neues zum Einsatz kommen kann. Am Ende lag ein umfangreiches Konzept auf dem Tisch, das die Mitarbeiter selbst aktiv mitgestaltet haben. Sie freuen sich schon darauf diese Ideen umzusetzen und sind überzeugt, dass die Einzelmaßnahmen ihre Kunden begeistern werden. Der Erfolg ist in greifbarer Nähe, man kann ihn förmlich spüren, das motiviert und stärkt das Selbstvertrauen.

designer of life versteht sich als Impulsgeber

...für Menschen und Unternehmen, die Neues mit Leichtigkeit und Freude erschaffen wollen. Diese Art der Unternehmensberatung schafft nicht nur geschäftlichen Erfolg, sondern auch Lebensfreude.

Alles ist mit allem verbunden, nichts kann losgelöst betrachtet werden. Gesundheit, Kreativität, Entspannung und unternehmerischer Erfolg sind eng miteinander verknüpft. Es geht darum, das Abenteuer Alltag neu zu gestalten, die Kenntnisse der Lebensgesetzte für sich positiv zu nutzen, um mehr Freude, Erfolg und Wohlbefinden in sein Leben zu ziehen.

Mehr Infos unter: www.designer-of-life.de

Ihre Nachricht an mich: info@designer-of-life.de

Wenn Sie Ideen, Anregungen oder Wünsche zu Newsletter-Themen haben, so lassen Sie es mich wissen. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie den Newsletter an Freunde und Bekannte weiterleiten, die davon profitieren können.

Mit kreativen Grüßen

Markus Sauter