

Helmut Seßler

30 Minuten

für aktives
Beziehungsmanagement



Wird empfohlen von



GABAL

Helmut Seßler

30 Minuten
für aktives

Beziehungsmanagement

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Ein Titeldatensatz für diese Publikation ist bei
Der Deutschen Bibliothek erhältlich.

Umschlag und Layout: HDR Repro GmbH, Offenbach
Lektorat: Hille & Schäfer, Freiburg
Satz: Wegner-Repke Typographie & Design, Offenbach
Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2003 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit
schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

ISBN 978-3-86200-242-9

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mit Hilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen. Sie sind blau gedruckt und zusätzlich durch ein Uhrensymbol gekennzeichnet, so dass sie leicht zu finden sind.*
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



Inhalt

Vorwort	6
Zu Beginn eine kleine Geschichte	8
1. Was ist Beziehungsmanagement?	12
Grundlagen des Beziehungsmanagements	13
Die hohe Kunst im Umgang mit Menschen	14
Wer Gutes will, der sei erst gut	16
Beziehungskiller – Beziehungsförderer	18
2. Die persönliche Einstellung	22
Erfolgsfaktor fürs Beziehungsmanagement	23
Aktivieren Sie Ihr Selbstbewusstsein	24
Akzeptieren Sie unterschiedliche Sichtweisen	28
Verhaltensänderung ist Einstellungsänderung	30
Die Negativ-/Positiv-Spirale	34
Verwandeln Sie Misserfolge in Chancen	37
3. Die 10 Gebote des Beziehungsmanagements	40
Schaffen Sie Gemeinsamkeiten	41
Bestechen Sie beim ersten Eindruck	46
Der Name – Schlüssel zum Menschen	48
Ehrliches Interesse gewinnt	52
Entwickeln Sie Ihre eigene Identität	54

Richtige Fragen erreichen des anderen Herz	56
Lob und Anerkennung – Turbo der Beziehung	62
Achten Sie Ihr Gegenüber	64
Wer Nutzen bietet gewinnt	66
Seien Sie ein Menschenfreund	71
Der Autor	75
Literaturhinweise	76
Register	78

Vorwort

Wie bitte? Jetzt soll man sogar noch seine Beziehungen managen? Ja, und es ist wichtiger denn je! In unserer schnelllebigen, von Globalität geprägten Welt sind Beziehungen zu anderen ein hohes Werteprinzip. Es reicht nicht aus, dem Grundsatz „es läuft doch“ zu folgen. Jeder Tag unterliegt zahlreichen Veränderungen, Neuerungen, Umbrüchen. Es genügt nicht, mit dem technischen Fortschritt Schritt zu halten. Wo alles anonym und unpersönlicher wird, ist es umso wichtiger, Beziehungen zu anderen Menschen aufzubauen und die vorhandenen zu pflegen und zu intensivieren.

Die Beziehungen in der Familie, zu Freunden und Geschäftspartnern sind Gradmesser für das eigene Wohlbefinden. Wer in einer zuverlässigen Gruppe agiert, kann seine Potenziale verschwenderisch einsetzen und Gewinn aus ihnen schöpfen. Voraussetzung dafür ist, sich verstärkt um gute Beziehungen zu kümmern – gute Beziehungen zu allen Menschen! Dazu zählen alle Kontakte sowie Familie, Freunde, Kollegen und Vorgesetzte.

Zu einem erfüllten Beziehungsmanagement gehört auch die Pflege der eigenen Einstellung. Damit ist die Einstellung sich selbst gegenüber und die Wichtigkeit der eigenen Überzeugungen gemeint. Ihr Glaube an sich, Ihr persönliches Glaubenssystem sowie das indi-

viduelle Wertedenken sind wichtige Begleiter auf dem Weg zum erfolgreichen Beziehungsmanager. Machen Sie diesen Weg zu Ihrem Ziel.

Viel Freude und Erfolg bei der Umsetzung wünscht Ihnen Ihr

Helmut Seßler

Mail: h.sessler@intem.de

Tel. 0621/448048

Fax 0621/409460

www.intem.de

Zu Beginn eine kleine Geschichte

Jo, ein Student aus Heidelberg, wollte sich in den Semesterferien etwas Geld verdienen. Als er überlegte, womit er möglichst viel verdienen könnte, hörte er von der Möglichkeit, in Kanada als Holzfäller zu arbeiten, was eine lukrative Sache sei. Kurz entschlossen buchte Jo einen Flug nach Kanada.

Im Holzfällercamp stellte er sich dem Vorarbeiter vor. Dieser schaute ihn an und sagte „Okay, Jo, du bist unser Mann“, denn Jo war ein kräftiger Bursche. „Halt, halt“, sagte Jo, „so schnell geht das nicht. Sag mir erst, wie viel ich bei euch verdiene.“ Der Vorarbeiter antwortete: „Du bekommst pro gefälltem Baum 100 kanadische Dollar! Also, fang gleich an!“ „Halt, halt“, sagte Jo abermals, „wie viele Bäume fällt man denn so pro Tag?“ Auch diese Frage konnte der Vorarbeiter beantworten, denn durchschnittlich fällt ein kräftiger Arbeiter fünf Bäume am Tag. „Nun,“ rechnete Jo, „fünf Bäume mal 100 Dollar, das wären 500 Dollar pro Tag, mal vier Wochen, das ergibt 14.000 Dollar. Tolle Sache“, dachte er, „dafür werde ich auch hart arbeiten!“

Jo sagte zu, bezog sein Quartier und stand am nächsten Morgen ausgeruht auf. Er erhielt eine Axt, man teilte ihm Bäume zu – und los ging's. Jo spuckte in die Hände und schlug einen Baum nach dem anderen. Er arbeitete wirklich hart. Als es Abend war, hatte Jo tatsächlich fünf Bäume gefällt. Stolz ging er ins Camp zurück und