

Wettbewerbsvorsprung Mensch

Hans-Werner Schönell ...



***... wenn es darum geht,
Geschäftsbeziehungen
produktiver zu gestalten.***

Seit 20 Jahren verlässliche Leistungen für meine Kunden auf hohem Qualitätsniveau.

- Sie lernen strategisch zu Denken und zu Handeln. Dadurch **verzetteln Sie sich weniger** und fokussieren Ihre Aktivitäten mehr auf das, was Sie besonders gut können, gerne tun und **besser als andere**.
- Sie können Problemlösungs-Kettenreaktionen in Gang setzen. Damit ersparen Sie sich und anderen unnötige Anstrengungen, Geld- und Mitteleinsatz, und kommen **schneller zum gewünschten Ergebnis**.
- Sie entwickeln ein Gespür dafür wie sehr Ihre Leistungen / Produkte die Möglichkeiten Ihrer Kunden verändern, ihre Ziele zu erreichen. Das verschafft Ihnen **mehr Einfluss auf Ihr soziales Umfeld** / Zielgruppe.
- Sie stärken ihre emotionale und soziale Kompetenz, indem Sie die Denkweise und Werte anderer Menschen bei Ihrem Tun berücksichtigen. Dadurch gewinnen Sie leichter **mehr Vertrauen bei anderen**.

In Vorträgen, Seminaren und Workshops erarbeite ich mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern die notwendigen Grundlagen.

In Beratungen, Projekten und / oder Coachings begleite ich Sie und Ihre Mitarbeiter bei der Umsetzung.



Sie lernen strategisch zu Denken und zu Handeln. Dadurch verzetteln Sie sich weniger und fokussieren Ihre Aktivitäten mehr auf das, was Sie besonders gut können, gerne tun und besser als andere.

Unter Strategie verstehe ich die Art und Weise, wie und wozu ich meine Kräfte und Mittel einsetze. Unter der Anwendung der "richtigen" Strategie, nutze ich meine Stärken und Ressourcen wirkungsvoller als bisher und kann mit weniger Anstrengung mehr erreichen.

Ihre Denkweise und Ihre gelebten Werte sind vorzügliche Indikatoren für Ihre Strategie. Indem wir sie beobachtbar machen, lassen sich leicht Rückschlüsse auf die Effektivität und Effizienz unseres Handelns ziehen.

Strategisch Denken und Handeln bedeutet für mich, das Richtige richtig und zur rechten Zeit zu tun.

Ob etwas „das Richtige“ ist, kann nur durch Bezug auf einbestimmtes „Ziel“ entschieden werden. Es ist also ein konkretes Tun entweder geeignet oder ungeeignet, das Ziel zu erreichen.

Ob ich etwas richtig tue, fragt nach meinen Handlungskompetenzen. Hierbei ist für mich besonders wichtig, mich auf das zu konzentrieren, was ich dauerhaft gut kann und gerne tue, wo ich möglicher Weise besser bin als andere, Konzentration auf meine Stärken.

Exzellente Handlungskompetenz allein ist demnach kein Garant für Prosperität und nachhaltigen Erfolg. Strategisches Denken und Handeln bringt Ihre Handlungskompetenz richtig zur Geltung.



***Sie können Problemlösungs-
Kettenreaktionen in Gang setzen. Damit
ersparen Sie sich und anderen unnötige
Anstrengungen, Geld- und Mitteleinsatz,
und kommen schneller zum gewünschten
Ergebnis.***

Es gibt zwei grundverschiedene Wege, Probleme zu lösen:

1. den bisher gewohnten Weg der isolierten Einzellösung, verbunden mit immer mehr Anstrengung (und häufig immer weniger Wirkung)
2. den Weg, unter Berücksichtigung der Vernetzung und der Selbstorganisationsautomatismen der Natur, die Probleme kettenreaktionsartig zu lösen.

Dabei helfen Kenntnisse über die Wirkzusammenhänge in der Natur bzw. in sozialen Systemen, wie zum Beispiel das Gesetz des Minimumfaktors. Der wirkungsvollste Punkt in einem vernetzten System liegt stets in seinem Entwicklungseingpass.

Mit mir suchen Sie den Entwicklungseingpass nicht nur bei Ihnen selbst, sondern auch bei Ihrer Zielgruppe / Ihrem Arbeitgeber. Je besser Sie den Entwicklungseingpass Ihrer Zielgruppe beseitigen helfen, desto mehr Mittel und Möglichkeiten erschließen Sie für sich, um Ihren eigenen Entwicklungseingpass zu beseitigen.



Sie entwickeln ein Gespür dafür wie sehr Ihre Leistungen / Produkte die Möglichkeiten Ihrer Kunden verändern, ihre Ziele zu erreichen. Das verschafft Ihnen mehr Einfluss auf Ihr soziales Umfeld / Zielgruppe.

Was haben andere / meine Kunden davon, dass es mich bzw. mein Unternehmen gibt?

In unserer arbeitsteiligen Gesellschaft befriedigen wir unseren Bedarf / unsere Bedürfnisse in der Regel durch Tausch, Leistung / Produkt gegen Geld. Dieser Tausch funktioniert aber nur, wenn der Empfänger durch die Verwendung der Leistung / des Produktes einen spürbaren Vorteil / Nutzen / Zugewinn erhält.



Nach dem Gesetz von Ursache und Wirkung können Sie davon ausgehen, dass sich Geben und Nehmen immer die Waage halten. Gewinnen Sie den Eindruck nur zu geben und nichts zu bekommen oder nur Unbefriedigendes zurück zu erhalten; kann es vielleicht daran liegen, dass Sie das Falsche in bezug auf den Empfänger, Zeit oder Art

gegeben haben und deshalb nur subjektiv nicht angemessen belohnt wurden.
(Nach Prof. Dr. Peter Weber)

Für viele Menschen gerät die Aufgabe, die geeignetste Zielgruppe für sich zu finden, zur größten Herausforderung im Strategie-Entwicklungsprozess überhaupt.

Es ist von größter Bedeutung, das Business seiner Zielgruppe gut zu kennen. Mit welchen Prozessen sucht sie, ihre Ziele zu erreichen? Je mehr und besser Ihre Leistungen und Produkte die Möglichkeiten Ihrer Zielgruppe verändern, ihre Ziele zu erreichen, desto größer wird Ihr Einfluss auf diese Menschengruppe.

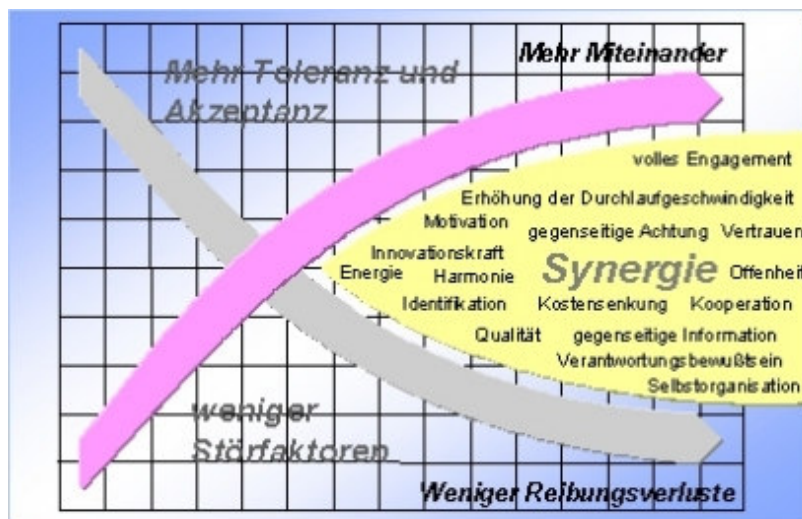


Sie stärken ihre emotionale und soziale Kompetenz, indem Sie die Denkweise und Werte anderer Menschen bei Ihrem Tun berücksichtigen. Dadurch gewinnen Sie leichter mehr Vertrauen bei anderen.

Wir leben und agieren in einem hochkomplexen Umfeld. Besonders in den sozialen Netzwerken unserer Informationsgesellschaft.

Hier kommt es darauf an, mit anderen - Kollegen, Kunden, Lieferanten, vorübergehenden Partnern - weltweit vertrauensvoll und effektiv zu kooperieren, damit Informationen reibungslos fließen. Das Schmiermittel hier heisst Kommunikation.

Wer in der Kommunikation / in Verhandlungen Erfolg haben will, muss die Bereitschaft mitbringen, sich mit der Wahrnehmung seiner Gesprächs- / Verhandlungspartner und -partnerinnen auseinander zu setzen, sich mit dem Mensch hinter dem Gesprächs- / Verhandlungspartner zu befassen. Dazu bedarf es praktischer Menschenkenntnis und sozialer und emotionaler Kompetenz.





Hans-Werner Schönell

- **Jahrgang 1950**
- **Groß- und Außenhandelskaufmann und DV-Kaufmann**
- **Studium der EKS[®]-Strategie**
(kybernetische Führungs- und Managementlehre von Univ. Prof. h.c. Wolfgang Mewes)
- **17 Jahre Weiterbildner und Personalentwickler**
- **21 Jahre selbständig als Unternehmerberater für Strategie**
- **21 Jahre Leitung eines Strategie-Arbeitskreises in München**
(ca. 150 Kleinunternehmer, Freiberufler und leitende Angestellte)



MAB Management Advisor



**Zertifizierter
IMI SELF ASSESS-Coach,
IMI SELF ASSESS-Trainer,
IMI Business Assessor und
TrilogPlus[®]-Trainer**

