

## Menschenkenntnis-News Nr. 3 - 11/2009

Liebe Kunden, Freunde, Partner und Interessierte,

gerne erhalten Sie die aktuelle Ausgabe der „Menschenkenntnis-News“ – wie immer mit interessanten „Häppchen“, netten Geschichten und spannenden Erkenntnissen rund um das Thema „Menschenkenntnis“.



*>>> Falls Sie diese interessanten Informationen nicht erhalten möchten, retournieren Sie bitte diese Mail mit dem Hinweis "Abbestellen" in der Betreffzeile. <<<*

### SELBSTVERTRAUEN SCHLÄGT INTELLIGENZ

Nach welchen Kriterien bilden sich in selbstorganisierten Arbeitsgruppen Führer heraus? Setzen sich die cleversten Gruppenmitglieder durch ... oder eher die mit der großen Klappe? Vielleicht kennen Sie ja den Spruch „Es setzt sich nicht die beste Idee durch sondern die lauteste“ – und genau das passiert auch in Arbeitsgruppen. Die Teammitglieder mit dem größten Selbstvertrauen bringen sich schneller und stärker ein und reden einfach mehr. Deshalb werden sie von den anderen Teammitgliedern als intelligenter und kreativer wahrgenommen – selbst wenn sie nachweislich mehr falsche Aussagen treffen als die zurückhaltenden Mitglieder im Team (Aktuelle Studie der University of California in Berkeley). Auf den Punkt gebracht bedeutet das: Eine mit viel Selbstvertrauen vorgetragene Aussage beeindruckt uns mehr als eine richtige.

Dazu ein Tipp: Achten Sie bei Trainings und Seminaren darauf, dass immer auch die innere Haltung der Teilnehmer berücksichtigt wird. Denn unsere Haltung bestimmt unser Verhalten und unser Verhalten erzeugt eine bestimmte Wirkung. Wollen wir also etwas an unserer Wirkung ändern, müssen wir bei unserer Haltung ansetzen – bloße Verhaltenstipps greifen dabei meist zu kurz!

### WIE FUNKTIONIERT EIGENTLICH FÜHRUNG? (TEIL 2)

Kennen Sie den Spruch „Ratschläge sind auch Schläge“? Er macht deutlich, dass „Wissen wie“ allein nie gut ankommt – selbst wenn der „Besserwisser“ eigentlich recht hat. Und der ultimative Appell im Konfliktfall „Jetzt sein Sie doch mal vernünftig“ bringt in der Regel auch nicht die gewünschte Wirkung. Vielmehr machen wir immer wieder die Erfahrung, dass unterschiedliche Menschen die gleichen Dinge unterschiedlich wahrnehmen und bewerten. Daraus ergibt sich für eine Führungskraft die Notwendigkeit, alle Dinge und Ereignisse nicht nur aus dem eigenen Blickwinkel, sondern immer auch aus dem Blickwinkel des Mitarbeiters zu betrachten. Wie das gelingen kann zeigt der folgende Artikel aus dem aktuellen Vertriebs-Expert-Beratungsbrief:

„So erkennen und nutzen Sie die Beweggründe Ihrer Mitarbeiter“ können Sie jetzt lesen unter:

>>> <http://www.china-ssc.de/publikationen.html>

### NEUES TRAINING: FÜHRUNGS-KRAFT - SICH UND ANDERE ERFOLGREICH FÜHREN

Führen ist ein bisschen wie Verkaufen. Genau so wenig, wie ein Verkäufer seinen Kunden zum Abschluss zwingen kann, kann eine Führungskraft auf Dauer ein gewünschtes Verhalten der Mitarbeiter erzwingen. Und fragt man Mitarbeiter, unter welchen Voraussetzungen sie einer Führungskraft folgen, sind die beiden wichtigsten Faktoren "Vertrauen" und "Einfühlungsvermögen".

Mehr Informationen und Buchungsmöglichkeit unter  
>>> <http://www.china-ssc.de/fuehrungstraining.html>

### SCHLANK IM SCHLAF

Rechtzeitig zu den Feiertagen eine frohe Botschaft, auf die viele von uns gewartet haben: Gewicht verlieren während Sie schlafen ... das klingt zu schön, um wahr zu sein – stimmt aber! Wenn wir nicht genug schlafen, wird das Hormon Ghrelin vermehrt ausgeschüttet. Und ein höherer Ghrelin-Level während der Nachtstunden führt zu einem größeren Appetit am nächsten Tag. Zusätzlich wird bei zu wenig Schlaf das Stress-Hormon Cortisol stärker ausgeschüttet, was wiederum unseren Appetit auf kohlenhydrat- und kalorienreiche Speisen erhöht. Michael Breus, Direktor der Schlaf-Division am Southwest Spine & Sports in Scottsdale / Arizona rät daher zu mindestens 7.5 Stunden Schlaf pro Nacht. Neben einer bewussten Ernährung und ausreichender Bewegung ist der Schlaf aus seiner Sicht der dritte Schlüssel zu einem gesunden Gewicht.

### OFFENE TRAININGS 2010 – DIE FRISCHEN TERMINE SIND DA!

Warum mit den guten Vorsätzen bis Sylvester warten? Nehmen Sie doch mal die eigene Haltung unter die Lupe – mit unseren Trainings „Schlüssel zur Selbstkenntnis“ und „Schlüssel zur Menschenkenntnis“. Jetzt ist bestimmt noch Platz in Ihrem Kalender ☺  
>>> mehr Informationen: <http://www.china-ssc.de/structogram.html>

>>> *Wissen wird mehr, wenn man es teilt – deshalb leiten Sie diesen Newsletter gerne und reichlich weiter <<<*

Mit den besten Wünschen für einen wirklich schönen Tag

Ralf China  
Trainer / Redner / Moderator

-----  
Mit Menschenkenntnis mehr erreichen!  
-----

China Consulting GmbH & Co. KG  
Wahlershäuser Str. 46 / 34130 Kassel  
P +49 561 3163047 / F +49 561 3163049  
M +49 177 8384391  
[ralf.china@china-ssc.de](mailto:ralf.china@china-ssc.de)  
[www.china-ssc.de](http://www.china-ssc.de)

Amtsgericht Kassel HRA 16513 / Steuernr. 2530930307