

FRAUENVERSAMMLUNG 2018



FRAUENVERSAMMLUNG 2018

**ICH BIN GUT ...
... UND DAS IST PERFEKT SO!**

Die „Equi-Libristin“

Unternehmensberaterin
Business-Coach
Wirtschaftskinesiologin

Berres 
Strategie & Kinesiologie



Stabilität
durch dynamische
Balance.

www.berres.biz

WAS IST ERFOLG?

Ich bin gut und das ist perfekt so!

- Erfolg
- Ziele und Entscheidungen
- Hindernisse und Lösungen

5

Ich bin gut und das ist perfekt so!

Lateinisch:
perfectus = vollendet, vollkommen
per- = völlig, ganz
ficere + = Nebenform zu
facere = machen

„vollständig gemacht“





SMARTE ZIELE

- S** pecific
- M** easurable
- A** chievable
- R** esult-oriented
- T** ime-framed



7

SMARTE ZIELE



Specific
Spezifisch

Was hat dieses Ziel konkret mit mir zu tun? Ist es mit allen fünf Sinnen in meinem System relevant?

Measurable
Messbar

Wie kann die Zielerreichung objektiv bestätigt werden? Am besten durch quantitative Messgrößen (Zahlenwerte). Und extern!

Achievable
Erreichbar

Ein Ziel sollte sportlich, jedoch nicht olympisch sein. Die Herausforderung sollte motivierend wirken.

Result-oriented
Ergebnisorientiert

Das Ziel ist aktiv, positiv und in der Gegenwart formuliert (kein „versuchen“, „könnte“ o. ä.); so, als sei es bereits erreicht.

Time-framed
Zeitraumenbezogen

Ein Ziel ohne Zeit ist kein Ziel. Hilfreich ist es, konkrete Termine (Tag-Monat-Jahr) statt eines Zeitraums (in drei Monaten) zu wählen.

8



DIE KUNST, ELEGANT NEIN ZU SAGEN

Frage bzw. Bitte an mich:

„Würdest Du bitte ...?“

Mein Antwort:

„Nein, weil ...“

Nein + Begründung =

Grenze aufzeigen + Gesichtswahrung

Nachhaken:

„Könntest Du nicht doch bitte ...?“

Meine Antwort:

**„Ich habe gerade erklärt,
dass ich das nicht will/kann.“**

+

**„Gerne helfe ich Dir anders .../
bei .../so und so ...“**

Nein mit freundlicher Betonung

+

Verweis auf Begründung (kein Inhalt)



+

Signal setzen für Zusammenarbeit

=

Grenze setzen + Gesichtswahrung

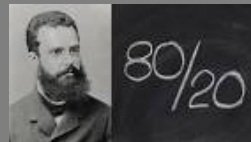
+ Basis für weitere Zusammenarbeit

- Erfolg 
- Ziele und Entscheidungen 
- Hindernisse und Lösungen

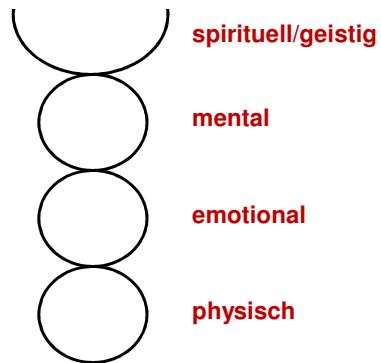
11

20	1 : 4	80
30	2 : 1	15
50	10 : 1	5

Pareto

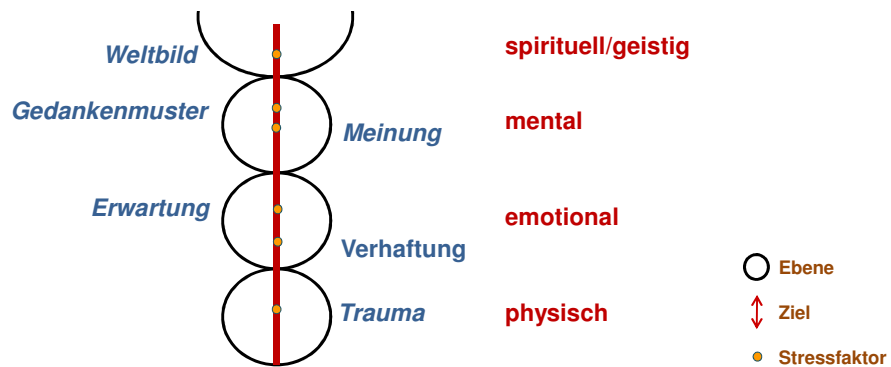


MODELL DER PERSÖNLICHKEIT



13

ZIEL UND HINDERNISSE



14

„Eigentlich könnte ich doch, ... oder?“



**Starke Ziele
ermöglichen mutige Entscheidungen
und führen zu erfolgreichen Umsetzungen**

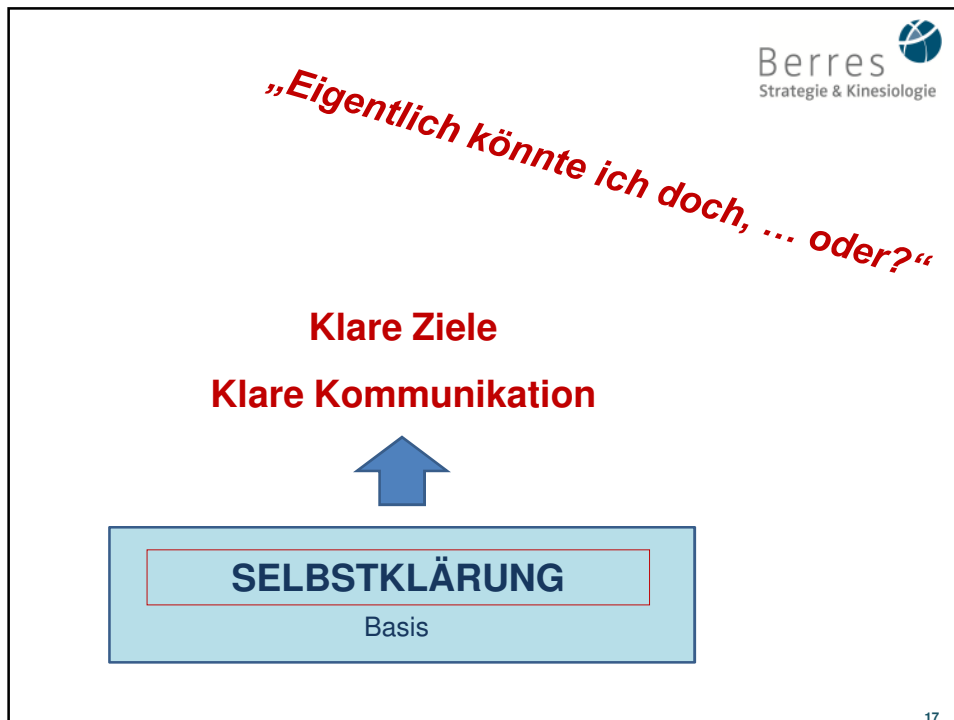
15

„Zwei Seelen wohnen, ach! in meiner Brust.“



J.W. von Goethe

16



Berres
Strategie & Kinesiologie


Prof. Dr. Friedemann Schulz von Thun

„INNERES TEAM“

- Stammspieler
- Hauptdarsteller
- Gegenspieler

Ohne Bewertung!

18

VORGEHENSWEISE

1. Identifikation der Teilnehmer an der Aufführung
2. Anhörung der Einzelstimmen der Rollenträger
3. Freie Diskussion
4. Moderation durch den inneren Beobachter
5. Lösungsoptionen
6. Integration und integrierter Ausdruck

19





Berres
Strategie & Kinesiologie

MEIN INNERES TEAM

22

Jahrgang 1954

Jahre	20 – 30	30 – 40	40 – 50	50 – 60
	Lernen Neugier Hinterfragen	Erste Routine Gelassenheit Vertrauen	Einsichten Souveränität „Big Points“	Fülle Ernten Lösen

23





Jahre	20 – 30	30 – 40	40 – 50	50 – 60
	Lernen Neugier Hinterfragen	Erste Routine Gelassenheit Vertrauen	Einsichten Souveränität Big Points	Fülle Ernten Lösen

1974 - 1984

24


Frauenversammlung 2018
LGL Stuttgart


Berres 
Strategie & Kinesiologie



Jahre	20 – 30	30 – 40	40 – 50	50 – 60
	Lernen Neugier Hinterfragen	Erste Routine Gelassenheit Vertrauen	Einsichten Souveränität Big Points	Fülle Ernten Lösen
		1984 - 1994		

25


Berres 
Strategie & Kinesiologie




Jahre	20 – 30	30 – 40	40 – 50	50 – 60
	Lernen Neugier Hinterfragen	Erste Routine Gelassenheit Vertrauen	Einsichten Souveränität Big Points	Fülle Ernten Lösen
			1994 - 2004	

26


Frauenversammlung 2018
LGL Stuttgart


Berres 
Strategie & Kinesiologie



Jahre	20 – 30	30 – 40	40 – 50	50 – 60
	Lernen Neugier Hinterfragen	Erste Routine Gelassenheit Vertrauen	Einsichten Souveränität Big Points	Fülle Ernten Lösen 2004 - 2014

27

Berres 
Strategie & Kinesiologie



Jahre	20 – 30	30 – 40	40 – 50	50 – 60
	Lernen Neugier Hinterfragen	Erste Routine Gelassenheit Vertrauen	Einsichten Souveränität Big Points	Fülle Ernten Lösen

28



„Was mir positiv an Ihnen aufgefallen ist ...“

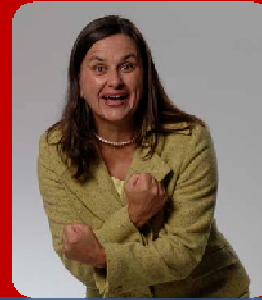
29



**„Traue Dich,
bemerkenswert
zu sein.“**

Albert Schweitzer

30



ANITA BERRES

berres@berres.biz

www.wirtschaftskinesiologie.de