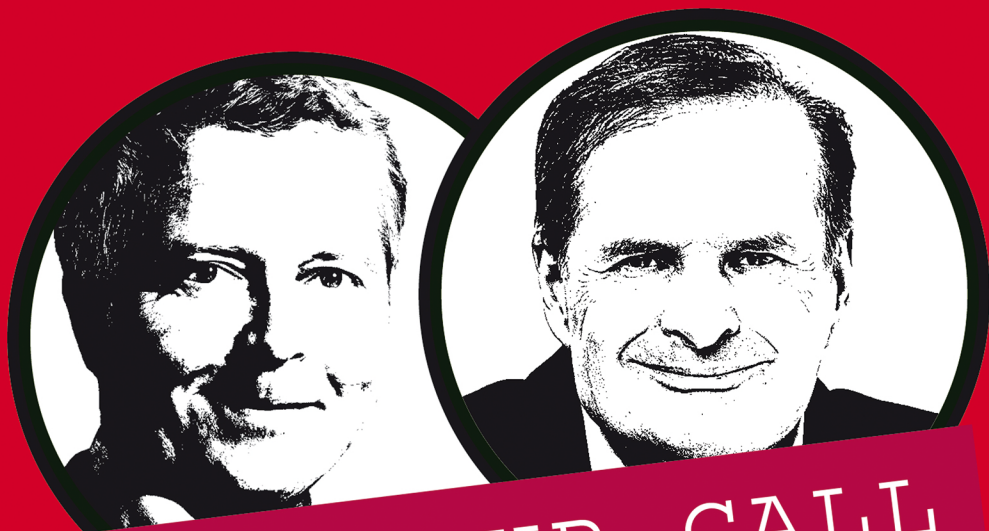


MITTSCHRIFT – TRANSCRIPT



SALES - UP - CALL

Stephan Heinrich

LOTHAR SEIWERT

ZEIT!

Weitere Ausgaben alle 14 Tage auf www.sales-up-call.de

„ZEIT!“

mit Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Stephan Heinrich: Herzlich willkommen zu einem neuen Sales-up Call, diesmal mit einem wundervollen Thema, das uns alle interessiert, nämlich Zeit. Und hier bei mir im Studio ist Professor Doktor Lothar Seiwert. Lothar, du bist seit über 30 Jahren der führende Experte für Zeitmanagement, manche sagen „der Papst“ und das ist nicht gering gegriffen, denn du hast über fünf Millionen verkaufte Bücher in mehr als 40 Sprachen. Du bist Certified Speaking Professional und das auch noch als CSP Global. Du hast den Trainerbuchpreis für dein Lebenswerk bekommen, den Life Achievement Award der Branche und du bist Past President und Ehrenpräsident der GSA, der German Speakers Association. Es ist mir eine sehr große Ehre, dich hier im Studio zu haben.

Lothar Seiwert: Ja, gerne, lieber Stephan.

Stephan Heinrich: Lass uns über Zeit sprechen.

Lothar Seiwert: Eigentlich habe ich jetzt keine Zeit, wobei da sind wir schon mitten im Thema. Es ist ein falscher Glaubenssatz, sogar eine Lebenslüge, wenn viele Menschen sagen: „Ich habe keine Zeit.“ Es ist gelogen. Warum? Sie meinen in Wirklichkeit: Ich habe dafür keine Zeit, weil mir anderes eben wichtiger ist und deshalb nehme ich mir wahnsinnig gerne jetzt Zeit für unseren Talk, weil du einfach auch ein toller, sympathischer und liebenswerter Kollege bist.

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Stephan Heinrich: Vielen lieben Dank, Lothar! Ich habe mir einige deiner Bücher angeschaut.

Lothar Seiwert: Du warst das.

Stephan Heinrich: Ja, und du hast ja, darf ich es so sagen, du hast einen Tierfimmel.

Lothar Seiwert: Bestimmt, ja, ich liebe Tiere, weil Tiere sind öfters die besseren Menschen.

Stephan Heinrich: Und bei dir kommt das dann dadurch zum Ausdruck, dass du dann auch Bücher schreibst, die heißen dann/ haben was mit Bären zu tun.

Lothar Seiwert: Sehr gutes Buch.

Stephan Heinrich: Und jetzt ganz neu: „Die Tiger-Strategie.“

Lothar Seiwert: Ja wohl.

Stephan Heinrich: Und da würde ich gerne mal mit dir eintauchen und von dir hören: Was hat dich denn dazu gebracht, dein Lebensthema „Zeit“ in so eine Fabel zu packen und was sind da die wichtigsten Aussagen dazu?

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Lothar Seiwert: Ich liebe einfache und emotionale Sachen und das wissen wir als professionelle Vortragsredner, nichts erreicht die Menschen besser, bildhafter als schöne Geschichten. Also Metaphern. Und wir haben ja schon als Kinder, ich kenne eine Zeit noch vor dem Internet... Mein Sohn sagte kürzlich, als ich ihm zum Examen ein iPad geschenkt habe: „Mensch, Papa, das ist ja cool. Aber wie seid ihr denn früher bloß ins Internet gekommen?“ Für die jüngeren unter euch: Da gab es noch gar kein Internet. Da haben wir Geschichten gelauscht. Ich war sogar mal bei den Pfadfindern, ich habe zwar nie den Weg gefunden, deshalb bin ich auch der ideale Kunde für ein Navigationssystem, aber wir haben wirklich noch am Lagerfeuer gesessen und ohne iPod Musik gehört von der Gitarre und haben dann auch Geschichten erzählt. Und Fabeln – oder meine ganz spezielle Vorliebe Tiergeschichten – verstehen es, eine Botschaft in sehr angenehmer und liebenswerter Weise rüberzubringen. Und vor circa zehn Jahren hatte ich einen Spiegel-Bestseller mit dem Titel „Die Bärenstrategie: In der Ruhe liegt die Kraft“, weil ich Bären einfach toll finde. Und zehn Jahre später wollte ich eine Fortsetzung schreiben und habe dann überlegt, welches Tier verkörpert die Themen, die mich in meinem Leben begleitet und erfolgreich gemacht haben am besten? Weil mein Glaubenssatz lautet: Wer für seine Erfolge nicht selbst sorgt, hat sie nicht verdient. Und da bin ich auf den Tiger gekommen, weil der Tiger ist, vielleicht wie ich auch so mehr ein Einzelkämpfer und die Löwen zum Beispiel, die ich auch be-

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

wundere, da sind übrigens die männlichen Löwen ganz schlau, Stephan, die jagen nicht, die lassen jagen. Das heißt, die Löwinnen jagen dann und der große Meister mit der schönen Mähne, der frisst zuerst. Und Tiger jagen noch selbst und sie müssen bestimmte Strategien erfüllen, sie müssen Kraft aufbauen, sie müssen konzentriert sein, sie müssen aber auch Kampfgeist entwickeln und Durchhaltevermögen. Weil zwei von drei Jagdversuchen gehen schief und sie müssen manchmal tagelang ohne Nahrung leben und Tiger finde ich einfach faszinierend, insbesondere weiße Tiger und natürlich bin ich schon in Las Vegas gewesen, in dem kleinen Zoo von Siegfried und Roy, den sie auch für Charity Zwecke der Öffentlichkeit zugänglich machen. Für eine kleine Spende kann man da reingehen und weiße Tiger sehen und die hauen mich einfach um. Ich finde, es sind großartige Tiere.

Stephan Heinrich: Weiße Tiger mit blauen Augen, muss man dazu sagen. Wer das mal live gesehen hat, das ist schon wirklich eindrucksvoll, weil diese unglaubliche Klarheit, die dann auch aus diesen Augen strahlt, wenn die dich anschauen und dazu dieses weiße Fell, das wirklich aussieht als wäre es gerade frisch aus der Waschmaschine, ganz flauschig. Das ist schon ein sehr, sehr toller Eindruck und das ist auch ein Begriff, den du verwendest. Diese Klarheit, die vielleicht auch durch diese Augen symbolisiert werden, wenn wir uns mit Zeit beschäftigen – was hat Klarheit da für dich für eine Bedeutung?

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Lothar Seiwert: Ich habe natürlich von der Alliteration her fünf Begriffe genommen, die alle mit K anfangen. Klarheit, Kraft, Kampfgeist, Konzentration und Konsequenz. Und Klarheit bedeutet in diesem Fall Klarheit über meine Ziele. In einer früheren Phase meiner Tätigkeit war ich mal Certified Facilitator für das „7 habits program“ von Franklin Covey. Ich durfte also auch Stephen Covey ein paar Mal persönlich treffen, eine großartige Persönlichkeit. Leider nur/ leider, nicht nur, leider vor ein paar Jahren bei einem Fahrradunfall tragisch ums Leben gekommen und er hat das erfolgreichste Managementbuch aller Zeiten geschrieben. Da kriege ich richtig glasige Augen vor Respekt, vor Bewunderung und hat Banalitäten, so wie die Amerikaner das hervorragend können, in ein Erfolgsbuch gepackt mit dem Titel „The 7 Habits of Highly Effective People“. Leider nicht ganz treffend übersetzt. Im Deutschen heißt es „Die sieben Wege zur Effektivität“ und wir alle wissen habit ist nicht nur ein Weg, ist eine Gewohnheit. Und das zweite Erfolgsprinzip bei ihm heißt „keep the end in mind“. Habe also schon dein Ziel klar vor Augen, was du erreichen willst und beginne vom Ende her zu denken. Oder in anderen Worten, habe deine klare, finale Zielformulierung und die meisten kennen ja die SMART-Formel, dass Ziele spezifisch, messbar, aktionsorientiert, realistisch und terminierbar sind. Das ist einfach eine bewährte Formel. Und deshalb das wissen wir alle, wenn du nicht weißt, wohin du willst, dann musst du dich nicht wundern, wenn du woan-

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

ders ankommst. Hat, glaube ich, mal Mark Twain gesagt und deshalb ist es wichtig, dass wir klare, messbare Ziele haben.

Stephan Heinrich: Es gibt ja diesen wunderbaren – in der deutschen Übersetzung heißt es – am Anfang das Ende im Sinn haben. Und ich kann mich da an eine Übung erinnern, die ich, glaube ich, vielleicht auch schon mal in einer früheren Ausgabe eines Sales-up-Calls kurz beschrieben habe. Wo der Gedanke ist, dass man die Gelegenheit hat, seine eigene Grabesrede zu texten und zwar aus der Perspektive verschiedener Persönlichkeiten. Einer Persönlichkeit aus dem Familienleben, einer Persönlichkeit aus dem beruflichen Umfeld, einer Persönlichkeit aus einem anderen, wohlmeinenden Umfeld, vielleicht einem Hobby oder etwas ähnlichem und vielleicht aus dem Umfeld eines Lebenspartners oder aus einem ganz engen Familien- oder Freundeskreis. Das finde ich ist eine Übung, für die man sich auch mal einen Moment Zeit nehmen darf, das sollte man nicht mal eben so schnell zwischen Mittagessen und Nachspeise machen. Sondern sich wirklich mal in Ruhe und vielleicht sogar mal an einem freien Tag, den man vielleicht auch in der Natur verbracht hat, sich hinsetzen und sich überlegen: Was wären denn die Worte, die ich gerne hätte, wenn ich nun irgendwann mal und das ist ja für uns alle unvermeidlich, sozusagen den letzten Gang gehe. Und wenn man dann sich damit beschäftigt und vielleicht dann im nächsten Schritt sich überlegt: Was

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

habe ich denn heute, gestern und vorletzte Woche getan, damit diese Aussage jemals wahr wird. Dann wird man ganz schnell erkennen welche Kraft in dieser Idee steckt, sich wirklich sauber und klar zu überlegen: Was möchte ich denn was über mich gesagt wird.

Lothar Seiwert: Ja, Stephan, das ist eine großartige Übung. Danke, dass du das so wunderbar noch mal dargelegt hast und ich möchte das unterstützen, dass wirklich einmal zu tun. Es gibt in den USA sogar Workshops, wo ein richtiger Sarg in den Raum gebracht wird, es ist wirklich irre und klingt makaber. Und dann muss jeder der Teilnehmer einmal in dem Sarg liegen, dann wird der Deckel auch draufgelegt, natürlich ein bisschen schräg, damit noch Luft reinkommt. Dann liest ein anderer Teilnehmer die Grabrede vor, die derjenige, der gerade in der Kiste liegt, vorher zu Papier gebracht hat. Und ich habe von Kollegen in den USA gehört, dass das wirklich emotional reinhaut und jedes Mal, wenn ich darüber spreche, kommt in mir der Gedanke hoch: Soll ich das hier in Deutschland auch mal inszenieren? Ich bin mal ganz besonders ehrlich, ich habe mich das noch nicht getraut, aber das wäre wirklich cool und makaber. Und ich habe die Freude immer wieder mal Teilnehmer bei anderen Gelegenheiten wieder zu treffen, bei einem Abendvortrag und dann bei einem Glas Bier oder Wein und früher sagte man Schnitzchen, heute heißt das Fingerfood. Kommen dann, ich weiß nicht warum, ausschließlich männliche Teilnehmer und sagen zu mir: „Wis-

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

sen Sie was, Herr Seiwert, dass mit der Grabrede habe ich tatsächlich gemacht und erst hat mir das überhaupt nicht gefallen, aber nach einer halben oder einer ganzen Nacht – weil danach schläfst du wahrscheinlich nicht mehr in Ruhe ein – ist mir wirklich klargeworden, im wahrsten Sinne des Wortes, was mir wirklich wichtig ist in meinem Leben.“

Stephan Heinrich: Ich denke diese Klarheit ist entscheidend und wenn man das jetzt vielleicht mal eine Nummer kleiner auf einen Arbeitstag, einen Kundentermin, ein Mitarbeitergespräch, ein Quartal, ein Geschäftsjahr runterdampft, dann geht es ja genauso. Man könnte sich ja auch hinsetzen und sich überlegen: Was soll denn bitte am Ende dieses Kundengesprächs stehen und das mal super klar fokussieren. Man könnte auch überlegen, was soll denn am Ende von so einem Mitarbeitergespräch stehen und das so deutlich haben wie man eine Grabrede haben könnte.

Lothar Seiwert: Das ist ein ganz wichtiger Gedanke und ich erinnere mich in diesem Moment an ein Kooperationsgespräch mit einem etablierten Unternehmensberater. Da stand ich ganz am Anfang meiner Karriere und da fragt der mich als allererstes: „Herr Seiwert, was ist das Ziel unseres Gespräches?“ Und da war ich vollkommen perplex und ruderte herum: „Ja, wir wollten uns ja mal unterhalten und treffen, wie wir miteinander kooperieren könnten.“ Und dann hat er mir das praktisch liebevoll um die Ohren ge-

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

hauen und gesagt: „Wissen Sie was normalerweise würde ich das Gespräch jetzt abbrechen, aber Sie sind ja noch jung und wollen bestimmt noch etwas lernen. Und dann zeigte er mir einen Zettel, wo ganz klipp und klar draufstand, was er in diesem Gespräch mit mir erreichen wollte und ich war ihm sehr dankbar, weil seitdem bin ich nie wieder unvorbereitet in eine Besprechung gegangen. Und wo wir gerade dabei sind, weil du/ ihr habt ja viel mit Verkauf, mit Sales zu tun, möchte ich dir/ euch von dem geilssten Salesgespräch berichten, das ich mal erlebt habe.

Stephan Heinrich: Da bin ich gespannt, dann mal los.

Lothar Seiwert: Das war auch in der Zeit. Ich hatte gerade mein Studium und mein Doktorat abgeschlossen, ich fing in Düsseldorf bei einem großen Stahlkonzern am Mannesmannufer gelegen an, der nicht näher genannt werden soll und heute Vodafone heißt. Und was macht ein junger, dynamischer Mann, wie ich mit seinem ersten Gehalt? Was will der da als erstes kaufen?

Stephan Heinrich: Ja, ich würde sagen, vielleicht einen Porsche mit zwei Sitzen oder wenigstens mal ein Gefährt mit zwei Sitzen.

Lothar Seiwert: Genau, Stephan, so viel habe ich bei Mannesmann damals nicht verdient. Mensch, jetzt ist es raus wie die Firma hieß und der Traum meiner schlaflosen Nächte war ein Renault 5 alpine. Ja, das war so das Ge-

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

genmodell zum Golf GTI und ich ging in Düsseldorf-Erkrath zu einem Renault-Händler und hatte einen Termin mit dem Verkaufsleiter. Es war der einzige Verkäufer, also stand auf seiner Visitenkarte „Verkaufsleiter“. Das fand ich schon mal cool und dort im Showroom stand ein blau-metallic-gespritzter Renault 5 alpine mit weißen Rallyestreifen und sage und schreibe 95 PS. Und das war einfach ein geiles Gefährt und er sagte zu mir als Eröffnungssatz: „Herr Seiwert, ich möchte Ihnen heute dieses Auto verkaufen.“ Und, Stephan, so gnadenlos ehrlich hat mir noch nie jemand die Wahrheit ins Gesicht gesagt. Und was denkst du, was passiert ist?

Stephan Heinrich: Ich nehme an das hat geklappt.

Lothar Seiwert: Ich konnte es nicht mehr verhindern, weil sonst reden wir immer so drum rum: „Ja, Herr Kunde, eventuell hätte ich da für Sie noch ein Angebot.“ Ich erinnere mich an verschiedene Verkaufsgespräche mit Versicherungsvertretern, die alle so drum herumredeten. Aber so gnadenlos klar hat mir das noch nie jemand ins Gesicht gesagt: „Herr Seiwert, ich möchte Ihnen heute dieses Auto verkaufen.“ Und ich habe das Auto gekauft. Wir haben dann noch ein bisschen rumgefeilscht, damals gab es nicht diese Rabattstaffeln wie heute und dann noch die Fußmatten für umsonst. Es war ein Vorfürswagen und dann habe ich noch ein Radio, Auto Becker, kennt vielleicht noch jemand.

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Stephan Heinrich: Ja, ich erinnere mich.

Lothar Seiwert: Analog, digitale Technik gab es damals noch nicht. Das hat er mir dann noch dazu gelegt und dann habe ich den Vertrag unterschrieben. Angezahlt und bin dann einige Jahre mit einem blau-metallic Renault 5 alpine, mit 95 PS und weißen Rallyestreifen, ja, im Raum Düsseldorf herumgefegt. Und das habe ich auch nie wieder vergessen. Wenn du wirklich etwas erreichen willst, du musst es einmal für dich klarkriegen, aber sage es auch deinem Umfeld, deinen Freunden, deinem Partner, deinem Kunden oder deinem Chef.

Stephan Heinrich: Nachdem damals ja das Tigerbuch noch nicht geschrieben war, hat er sich aber trotzdem ganz gut an die „Tiger-Strategie“ gehalten, denn er war wahrscheinlich ziemlich klar in dem was er gesagt hat. Offenbar hat er auch die Kraft und den Kampfgeist gehabt, um dich dazu zu kriegen am Ende „ja“ zu sagen. Er hat sich mit Sicherheit auch drauf konzentriert dieses Ergebnis zu erzielen und die Konsequenz in der Form, dass er egal was dann auch letztlich vereinbart wurde, vielleicht noch einmal einen Discount zu geben oder in dem Fall ein neues Radio mit dazu zu legen. Das hat funktioniert, du hast letztendlich dich entschieden.

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Lothar Seiwert: Und ich war sogar glücklich damit. Eine Win-win-Situation.

Stephan Heinrich: Du, eines deiner Bücher gibt uns ja fünf Lektionen. Ich denke wir haben uns jetzt sehr stark schon mal auf eine Lektion fokussiert und da ist auch schon die Überschrift dieser Lektion nämlich „fokussieren.“ Wirklich sich auf eine Sache und nur die eine Sache zu konzentrieren. Inzwischen gibt es ja auch viele Bücher, die dann nochmal sich dieses eine Thema nehmen. „The One Thing“ zum Beispiel habe ich gehört, ist ein Bestseller geworden in den USA. Etwas, was, wenn man Stephen Covey liest, eigentlich da auch schon drinsteht und das zeigt mir, dass wir da immer wieder auf eine bestimmte Art und Weise vielleicht noch mal einen Impuls brauchen. Jetzt ist es ja so, dass wir in der heutigen Zeit uns nicht beschweren können, dass wir zu wenige Impulse kriegen. Es ist ja eigentlich schon eher so, dass wir durch die modernen Erregenschaften, E-Mail und andere Dinge, zwar theoretisch Zeit gespart haben, aber wie du ja anfangs schon gesagt hast, man kann nicht keine Zeit haben, also kann man auch nicht Zeit sparen. Denn normalerweise, soweit ich das jetzt auch mal nachgerechnet habe, hat jeder Mensch ziemlich genau 24 Stunden am Tag und das gilt auch unabhängig von Einkommensgrenzen. Und die Frage ist: Wie können wir denn uns vielleicht auch ein Stück freimachen von diesen Geräuschen, von diesen Störungen, die da so auf uns einprasseln?

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Lothar Seiwert: Ja, ich möchte da mit einem Mythos aufräumen. Einem Irrglauben, der da lautet: Multitasking. Woher auch immer das kam, aus der Hirnforschung, ja, der Legende nach sollen Frauen Multitasking besser können als wir Männer. Wobei das schon immer so war. Der alte Caesar zum Beispiel konnte gleichzeitig Zähne putzen und Radio hören. Das war jetzt nur ein Spaß, aber aus seriösen Quellen der Hirnforschung wissen wir inzwischen, dass wir eigentlich nur eine einzige Sache richtig konzentriert, fokussiert machen können. Also aktiv. Also ich kann natürlich Bundesliga gucken und Weizenbier trinken gleichzeitig, aber jetzt im Ernst. Multitasking verzettelt unsere Energien und die Qualität leidet dabei. Und ich stelle das zum Beispiel fest, wenn ich jemanden anrufe, in Firmen da höre ich meistens so Hintergrundgeräusche und da lautet meine erste Frage: „Komme ich gelegen?“ Antwort: „Ich bin gerade in einem Meeting, aber wir können kurz sprechen.“ Dann spreche ich halt kurz, weil ich versuche jemanden endlich mal an die Strippe zu kriegen, das kennst du auch, ist sehr viel aufwendiger als das Gespräch selbst.

Stephan Heinrich: Stimmt.

Lothar Seiwert: Das wissen wir auch. Da gibt es auch inzwischen lustige YouTube-Videos darüber, dass Leute in Meetings gleichzeitig eben Patienten am Computer legen oder ich habe öfters auch Tele-Konferenzen besucht und

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

dann, wenn man ganz genauinhört, hört man oft so ein kleines Klappern im Hintergrund. Was ist, keiner hört mehr richtig zu und nutzt die Chance, um nebenbei seine E-Mails zu erledigen. Deshalb ist in vielen Firmen das sogenannte Tele-Conferencing auch wieder abgeschafft worden. Und auch wenn es schwerfällt, weil jeder will alles sofort, am liebsten schon vorgestern, ist es wichtig, dass wir uns wirklich fokussieren, konzentrieren nur auf diese eine Sache und die aber richtigmachen. Und das fällt vielen schwer, den Eingangsassaccount auszuschalten. Wir müssen nicht ständig erreichbar sein, wir müssen nicht ständig noch gucken: Ah, da läuft gerade wieder eine Facebook-Diskussion, da muss ich mich auch kurz zu Wort melden. Nach ein, zwei Stunden hat sich das sowieso wieder von selbst erledigt. Und das ist im Grunde genommen uralte, Heraklit zurzeit tot. Ein weiser Philosoph im Altertum sagte schon: „Mensch werde wesentlich.“ Also konzentriere dich auf das wirklich Wichtige und lass alles andere sein. Und bei Vorträgen demonstriere ich das dadurch, dass ich zwei dicke fette Filzschreiber in die Hand nehme und sie loslasse, die leeren Hände zeige und die alte chinesische Lebensweisheit rezitiere, die da lautet: „Wenn du loslässt, hast du zwei Hände frei.“ Nicht gleich später beim Autofahren ausprobieren, aber seht es bitte symbolisch und ich bin kürzlich umgezogen und habe einen sehr schmerzhaften Prozess hinter mir. Geschätzte 10.000 Bücher. Ich gehöre zur Kategorie der Jäger und Sammler und liebe Bücher und hatte da schon mehr Bücher angehäuft als ich je

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

in meinem restlichen Leben noch lesen kann. Und unendlich viele Skripte, Magazine, Handouts, Ordner mit Overheadfolien. Kennst du noch Overheadfolien, Stephan?

Stephan Heinrich: Aber ja.

Lothar Seiwert: Von den Erzählungen der Großeltern. Und es tut so weh loszulassen, aber ich werde sie in diesem Leben nicht mehr brauchen und das befreit einfach, wenn wir uns auf das wirklich wichtige fokussieren.

Stephan Heinrich: Ich habe noch als Trainer angefangen 2001 mit zwei Klappkoffern von Leitz, in denen die Hängordner drin waren und da thematisch die Folien drin einsortiert waren und zwar schön eingepackt in die 3m aufklappbaren (...).

Lothar Seiwert: Wunderbar, dass waren die besten.

Stephan Heinrich: Ja, ich habe das erlebt. Ich kann den Schmerz nachvollziehen, den du durchlitten hast, diese Folien wegzuwerfen. Weil das war, ja, für mich war das sozusagen das, was das Geld verdient hat. Wenn die weg waren, dann wäre Schluss gewesen.

Lothar Seiwert: War das ganze Know-how weg.

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Stephan Heinrich: Und vor allem man hat sich ja dann auch auf die Ränder der weißen Dinger hat man sich ja dann auch Notizen draufgemacht.

Lothar Seiwert: Ganz genau, ja. Wie der Spickzettel.

Stephan Heinrich: Zeitungsausschnitte aufgeklebt und so was. Genau, ich erinnere mich noch sehr genau. Das heißt reduzieren bedeutet ja auch sich zu verabschieden und meine Empfehlung lautet analog einer Idee, die mal ein gewisser Fredmund Malik in einem seiner Bücher – muss ich kurz nachdenken, wie das heißt. „Leben, leisten...“ Ja. Das dritte fehlt mir jetzt.

Lothar Seiwert: Leben, leisten, L(...).

Stephan Heinrich: „Führen, Leisten, Leben.“ So war das.

Lothar Seiwert: Ganz genau.

Stephan Heinrich: Das war der Titel und da hat er ein Werkzeug beschrieben und das nannte er „ritualisierte Müllabfuhr.“ Sich tatsächlich einen Termin machen, manchen reicht es vielleicht einmal im Jahr, andere brauchen das vielleicht einmal im Monat, wo sie ganz bewusst Dinge, die sie bisher machen, also bestimmte, vielleicht Produkte, bestimmte Kunden, bestimmte Berichte, bestimmte Meetings, bestimmte Rituale, bestimmte Prozesse weg-

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

schmeißen. Und zwar wirklich ritualisiert sagen: „So, das haben wir bisher gemacht, das übergeben wir jetzt der Schrottpresse und machen es nicht mehr.“ Sozusagen sich neben der To-Do-Liste auch eine Not-To-Do-Liste anlegen und ganz bestimmte Dinge reduzieren und wegschmeißen.

Lothar Seiwert: Das kann ich nur jedem ans Herz legen, weniger ist mehr. Und ich habe es, wie gesagt, gerade schmerzhaft durchlebt, kannst du dir vorstellen wie viel in einen 3,5-Tonner-Umzugswagen geht, der bis unter die Dachkante vollgeladen ist. Ich sage euch, das ist ganz schön viel Zeugs und nicht einer, nicht zwei, sondern drei Fuhren davon zur gewerblichen Müllabladestelle, weil da musst du dann auch noch Geld bezahlen, weil die sagen: „Ja, das ist mehr als die haushaltsübliche Menge.“ Ja, da habe ich versucht zu verhandeln und gesagt: „Ich war 30 Jahre nicht bei euch und das ist jetzt von 30 Jahren.“ Nein, wir mussten zu der gewerblichen Annahmestelle und dann musste ich/ durfte ich noch ein paar hundert Euro Entsorgungskosten zahlen, aber da sieht man, was sich so alles ansammelt. Und ich bewundere die Menschen, das las ich neulich in einem Lufthansamagazin, die quasi nur mit zwei Koffern leben. Ja, die sind mal drei Monate in Madrid oder London, haben dann in einem bestimmten Hotel, so ein kleines Depot, die Kleidung wird gereinigt und die kommen mit ganz wenig Sachen aus. Es ist unglaublich. Und mein Freund und Kollege Werner Tiki Küstenmacher und ich haben ja zusammen – bei aller Bescheidenheit – einen

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Weltbestseller produziert: „Simplify your life.“ Und drei, vier Millionen Mal verkauft, in über 40 Sprachen übersetzt. Und da beschreiben wir sieben Stufen des Vereinfachens und Stufe eins ist eben das Entstressen, in dem wir eben viele Sachen loslassen. Und viele Leserinnen und Leser kommen nur bis zur Stufe eins. Also den Schreibtisch, den Kleiderschrank auszumisten und sagen: Sie sind glücklich, es hat ihr Leben verändert, andere schreiben Rezensionen mit nicht so vielen Sternen und sagen: „Es ist ja banal.“ So ist es. Ja, gewusst haben wir es alle schon, aber wichtig ist es bewusst mal zu machen und nicht sagen: „Ja, kenne ich schon.“ Aber hast du es auch gemacht?

Stephan Heinrich: Ja, es ist richtig schwierig sich von Dingen zu trennen, weil unser Gehirn einfach darauf nicht so wahnsinnig gut eingestellt ist. Wir sammeln gerne, sich zu trennen, sich zu entscheiden fällt uns wahnsinnig schwer und eine Idee wäre, auch eine Strategie, die ich verfolge: Am Freitag, am Ende der Woche bevor ich sozusagen mein Notebook zuklappe für das Wochenende habe ich Inbox Null. Ich habe dann jede einzelne E-Mail entweder gelöscht oder daraus eine Planung gemacht, eine Aktivität gemacht für die nächste Woche, aber ich gehe mit einem solchen Gefühl der Erleichterung ins Wochenende. Weil ich genau weiß da lauert nichts mehr, da kommt jetzt nichts mehr um die Ecke, ich habe kein schlechtes Gewissen, ich habe sozusagen reinen Tisch gemacht und habe mich getrennt.

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Lothar Seiwert: Wow. Ach deshalb bekomme ich so oft keine Antwort von dir, weil ich am Freitag gelöscht werde.

Stephan Heinrich: Ja. Freitag spät mir eine E-Mail schreiben ist keine gute Idee.

Lothar Seiwert: Gut, wird automatisch gelöscht. Aber im Ernst im Rahmen von „Simplify your life“ haben wir mal recherchiert wie viele Sachen, rein statistisch der heutige Wohlstandsmensch in seiner Wohnung, in seinem Haus so akkumuliert hat. Hast du eine Idee oder eine Schätzung?

Stephan Heinrich: Ich habe nicht die geringste Ahnung, aber es ist bestimmt vierstellig.

Lothar Seiwert: Fünfstellig. Circa 20 000 Sachen. Und historisch das ist auch immer interessant wo kommt das her? Das hat die Wohlstandsgesellschaft mit sich gebracht, früher waren die Leute entweder arm, hatten nur ganz wenig und die Reichen, der Adel, hatten Bedienstete, die ihre Sachen verwaltet haben. Das heißt, die haben ihre Kleiderkammer nie gesehen, sondern da wurde dann morgens dem Grafen wurden ihm drei Beinkleider vorgelegt und dann hat der sich eins ausgesucht oder die Bediensteten haben das für ihn gemacht. Und er selbst wurde damit auch seelisch nie belastet. Und er hatte Menschen, Mitarbeiter, Bedienstete oder Leibeigene, die das für ihn ge-

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

macht haben. Und erst im Laufe der Weiterentwicklung unserer Gesellschaft haben wir uns immer mehr Sachen aufgehalst und es wird immer mehr.

Stephan Heinrich: Bis hin zum begehbaren Kleiderschrank, der dann noch mal getoppt wird vom begehbaren Kühlschrankschrank der berühmten Heineken Werbung, glaube ich, war das.

Lothar Seiwert: Wow, die kenne ich auch. Wo die Männer die Bierflaschen haben und die Frauen haben den begehbaren Schuhschrank.

Stephan Heinrich: Genau so.

Lothar Seiwert: Findet ihr alles auf YouTube.

Stephan Heinrich: Ja, also das heißt, es gibt ja diese Hoffnung, nenne ich sie jetzt mal, diese Idee, die manche tatsächlich für sich umsetzen des sogenannten Entschleunigungs. Also Geschwindigkeit rausnehmen, weil der Verdacht entsteht schneller geht es sowieso nicht mehr. Noch viel schneller kriegen wir es nicht hin, also drehen wir es mal um und werden langsamer. Gleichzeitig haben wir aber sowas wie eine Mediennutzung uns angeeignet, wo wir während wir ein Fußballspiel anschauen, parallel dazu noch ein iPad auf dem Schoß haben, um bestimmte Dinge nachzugucken und parallel dazu vielleicht noch über die

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

iWatch irgendwelche WhatsApp diktieren und sind noch in zwei Chaträumen sozusagen. Das heißt, die Entschleunigung ist ja etwas, was zwar öfter mal gefordert wird, was aber auch im Berufsleben jetzt nicht wirklich stattfindet. Denn, also ich habe es auch schon erlebt, dass mich jemand anruft und sagt: „Ich habe dir vor einer halben Stunde eine E-Mail geschrieben, was ist denn nun?“ Und das ist, glaube ich etwas, was auch unsere Zuhörer treibt, dass dadurch, dass diese Medien alle da sind auch eine gewisse Erwartungshaltung kommt, dass eben genau das Gegenteil von Entschleunigung stattfindet. Nämlich Beschleunigung bis zum Schwindel.

Lothar Seiwert: Das ist richtig. Ich möchte jetzt folgende Brücke bauen, indem ich sage: beides ist wichtig. Im Abendland haben wir oft so die Einstellung: entweder oder. Nur so und nicht anders. Ja, aber im Morgenland hat man so dieses sowohl als auch. Und beides ist in der heutigen Zeit wichtig. Zum einen ist Speed ein absoluter Wettbewerbsfaktor geworden. Das heißt, früher hat der Große den Kleinen dominiert, heute überholt der Schnelle den Langsamen. Kleines Beispiel: Ich fuhr kürzlich mit dem Zug von Köln nach Düsseldorf und da erreichte mich eine E-Mail vom Handelsblatt Online und haben mich um ein Statement zu einer Aussage des amerikanischen Präsidenten gebeten. Und ich rufe ungefähr nach elf Minuten nach E-Mail-Eingang die Redakteurin an, um ihr schnell, Betonung schnell mein Statement in die Tasten zu diktieren. Da

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

sagte sie: „Herr Seiwert, nett, dass Sie anrufen, aber da war jemand zwei Minuten schneller als Sie. Wir kommen beim nächsten Mal wieder auf Sie zu.“ Und schon Gorbatschow sagte: „Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben.“ Das heißt, die haben um schnell eine Antwort zu kriegen, wahrscheinlich fünf, sechs, sieben Leute angeschrieben. Wer zuerst kommt, mahlt zuerst. Das ist halt so, dass Geschwindigkeit auf der einen Seite ein Wettbewerbsfaktor ist. Auf der anderen Seite müssen wir auch wie ein Formel 1-Rennfahrer mal runterschalten, anhalten, einen Boxenstopp einlegen. Natürlich länger als die 1,8 Sekunden, das ist der Rekord von Red Bull für einen Reifenwechsel. Ich brauche da wesentlich länger. Das heißt, beides ist irgendwo wichtig. Und es gibt da wieder ein neues Kunstwort, das heißt: Dynaxity. Bedeutet eine Mischung aus dynamics. Es geht alles immer schneller. Und auf der anderen Seite complexity. Es wird alles immer komplizierter und umfangreicher. Und deshalb ist als Gegenbewegung zum einen Entschleunigen angesagt, aber auch Vereinfachung. Ja. Wenn ich mich noch daran erinnere an mein erstes Handy, ja, die Bedienungsanleitung umfasste zehn, zwanzig Seiten oder mein erster Fernseher. Und heute habe ich 120 Seiten Manual für meinen neuen Fernseher. Es macht mich einfach fix und foxi. Ich will ja eigentlich nur Fernsehen. Und das Ding ans Laufen zu kriegen, mal das Programm zu wechseln. Ja, erfordert schon Programmierkenntnisse der Sekundarstufe 2. Ich übertreibe jetzt bewusst, aber das heißt, wir müssen auch

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Komplexität beherrschen, wir müssen aber auch mal runterschalten, wir müssen auch mal nichts tun. Weil leider das Wort Muße wie der Säbelzahn tiger in der deutschen Sprache ausgestorben ist.

Stephan Heinrich: Vielleicht ist es auch so, dass wir mal genau hinschauen müssen: Ist es wirklich Komplexität oder nur Kompliziertheit? Ich definiere den Unterschied so: Komplex kann man nicht reduzieren, komplex ist die Anzahl der Zustände, die ein System annehmen kann. Das habe ich mir mal von einem Kybernetiker abgeschaut diese Definition. Also eine Glühbirne ist normalerweise nicht sehr komplex, die ist an oder aus oder kaputt. Deswegen ist die Anzahl der Zustände überschaubar. Bei dem menschlichen Körper ist das anders. Da würde auch niemand auf die Idee kommen zu sagen: „Jetzt lass uns mal die Komplexität eines menschlichen Körpers reduzieren.“ Die können wir nur versuchen ansatzweise zu verstehen. Wir können Komplexität nicht reduzieren, aber Kompliziertheit können wir reduzieren. Und wenn man ein Gerät einer amerikanischen Marke mit einem angebissenen Apfel beispielsweise in der Hand hat, dann wird man feststellen, dass da die Designer in der Regel, da gibt es sicherlich auch Fehlversuche, aber in der Regel es hervorragend hinkriegen die unnötigen Zustände, die so ein System annehmen kann maximal zu reduzieren. Da gibt es halt genau einen Knopf und genau einen Stecker und es ist sogar egal wie rum man den da reinsteckt, es passt immer. Das sind

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

so Gedanken, die möchte ich verschiedenen Produktdesignern und verschiedenen Designern vielleicht auch von Dienstleistungen mal nahelegen. Wie kann man denn die unnötige Kompliziertheit, also ich sage mal Zustandsveränderungen, die aber gar keinen Effekt haben, wie kann man die rausnehmen und sich dann nicht damit aufhalten Komplexität zu reduzieren, sondern einfach den unnötigen Quatsch rauszunehmen. Da sind wir wieder beim Reduzieren und sich auf das konzentrieren, was wirklich wichtig ist.

Lothar Seiwert: Und dazu noch ein Gedanke, weil du gerade sagst: Amerikanische Firma mit der Birne, glaube ich. Ich habe mal dort an einer Universität studiert an der Disney University, drei Tage lang. Früher hat man das Seminarzentrum genannt, aber die nennen das Disney University. Voll cool. Und am Schluss kam dann eben eine richtige Disneyfigur Dagobert Duck und hat uns dann allen das Disneydiplom nach drei Tagen Seminarbesuch verliehen. Die haben das voll cool inszeniert und Stephen Covey hat bei den „7 habits“ ein anderes Prinzip beschrieben: Proaktivität. Das Gegenteil von Reaktivität, die einen warten immer bis etwas passiert, die anderen sorgen dafür, dass etwas passiert. Und in diesen drei Tagen, es ging um Customer Service und Excellence, habe ich unter anderem auch gelernt, wie professionell die das betreiben. Warum da immer alles top aussieht. Und Frage: Stephan, wann wechselst du zu Hause deine Glühbirne?

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Stephan Heinrich: Wenn sie kaputt ist meistens.

Lothar Seiwert: Natürlich. Ich bin im Schwabenländle in den letzten Jahren wohnhaft gewesen und da lernt man natürlich Sparsamkeit kennen. Dort siehst du nie in einer Lichterkette eine Lücke. Warum? Wann wechseln die die Glühbirne?

Stephan Heinrich: Wenn alle kaputt sind.

Lothar Seiwert: Bevor sie kaputtgeht.

Stephan Heinrich: Ach so, bevor sie kaputtgeht, ja.

Lothar Seiwert: Ja. Man weiß, wann eine Glühbirne ungefähr kaputtgeht und die wechseln sie bevor sie kaputtgeht.

Stephan Heinrich: Okay. Das ist clever.

Lothar Seiwert: Das heißt, du siehst nie irgendwo eine Lücke bei den Leuchtreklamen. Es sieht immer perfekt aus und wir durften da auch mal Backstage fahren und du glaubst gar nicht, wie groß das ist. Das heißt, selbst wenn ein Hurricane mal wieder über Florida hinwegfegt, es gibt ja auch kleinere, die machen dann nur ein bisschen was kaputt, dann haben die über Nacht alles ausgewechselt. Die haben da Palmen stehen, die haben alles zwei-, drei-

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

fach als Back-up und am nächsten Morgen ist wieder alles so aufgebaut als wäre nie etwas gewesen. Eine unglaubliche Professionalität, Komplexität, aber auch Proaktivität. Und es gibt nur eine einzige Fokussierung auf den Kunden und weil ja deine/ unsere Hörerinnen und Hörer sehr Sales-orientiert sind, haben die unter anderem auch herausgefunden, wer die wichtigste Schnittstelle im Kontakt mit dem Kunden ist, wenn du in einem Vergnügungspark bist. Hast du zufällig eine Idee? Da gibt es ja so Offizielle in Uniform.

Stephan Heinrich: Ja, die wichtigste Schnittstelle, also vielleicht die Figuren, die da rumlaufen sind wichtig, könnte ich mir vorstellen. Aber natürlich auch die Leute, die da saubermachen.

Lothar Seiwert: Ganz genau, Stephan! Hast du wieder drei Tage Disney University gespart. Also nicht die Offiziellen, weil eine Uniform verschafft Respekt, aber auch Distanz, sondern die in der Kette dort der Hierarchie ganz am Ende stehen, ja, die Putzleute, die Straßenkehrer, die da so sagen: „Entschuldigung, darf ich mal da gerade den Müll wegkehren.“ Die werden am meisten angesprochen: „Sag mal, wo finde ich das, wo ist das, wo ist das, wo finde ich die Toiletten, wo finde ich den nächsten Ausgang?“ Und das hat man irgendwann erkannt und die ganz besonders geschult, weil die die wichtigsten, ja, Kundenkontaktpersonen im ganzen Konzern sind.

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Stephan Heinrich: Das ist stark. Das nenne ich Fokussieren. Du hast vorhin mal gesagt: Im Abendland haben wir so ein entweder oder. Und eine deiner wichtigen Lektionen hat was zu tun mit Balancieren. Also ist die Frage: Wenn du Balancieren meinst, hat das dann was zu tun mit Abzuwägen zwischen zwei Extremen oder hat das was zu tun mit beides gelten zu lassen auf eine gewisse Art und Weise?

Lothar Seiwert: Ja, balancieren. Ich bin ein Freund der Ausgewogenheit zwischen vier Lebensbereichen. Wir haben natürlich den Job. Im Knast zum Beispiel ist Arbeit sogar ein Belohnungsinstrument. Kannst du das bestätigen, Stephan?

Stephan Heinrich: Nicht bestätigen, aber ich kann es mir sehr gut vorstellen.

Lothar Seiwert: Das war eine sogenannte Fangfrage. Nein, Spaß muss sein. Der zweite Bereich ist unsere Gesundheit. Schopenhauer sagte schon mal so treffend: „Gesundheit ist nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts.“ Der dritte Lebensbereich ist das Soziale: Familie, Freunde, Amore. Und der vierte Bereich, den kann man beschreiben mit Sinn, Spiritualität, Religion, Sinn. Ein gutes Buch zu lesen, ein gutes Hörbuch anzuhören, so wie das gerade unsere Hörerinnen und Hörer dankenswerterweise tun. Und es gibt ja auch keine Priorität zwischen diesen vier

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Bereichen. Ist die Beziehung, das Privatleben wichtiger als der Job oder die Gesundheit? Alles hängt miteinander zusammen und wer will, kann mal eben diese kleine Übung mitmachen. Wer es im Auto hört, mental. Also nicht anhalten und mitschreiben, sondern nur mal kurz überlegen: Nehmen wir mal an die Summe dieser vier Bereiche ist gleich 100. Wie viel eurer aktiven Wachzeit verbringt ihr im engeren und weiteren Sinne des Wortes mit eurem Job? Was tut ihr wirklich für eure Gesundheit? Also nicht, dass jemand sagt: „Ich penne jeden Tag zwölf Stunden. Kann ich schon 50 Prozent auf dieses virtuelle Konto buchen?“ Nein! Wie viel tut ihr wirklich für eure Fitness und Gesundheit? Wie viel verbringt ihr mit eurer Familie, euren Freunden, Ehepaare zum Beispiel, Stephan, reden acht Minuten pro Tag miteinander. Doch so lange wirst du sagen. Ja, es sinkt dann später mal auf fünf bis sechs Minuten. Und wie viel beschäftigt ihr euch mit Fragen, die nichts mit dem Job zu tun haben, die euch inspirieren. Das kann auch ein Theaterbesuch, ein Konzert sein, ein inspirierendes Buch. Da gibt es viele Möglichkeiten. Und in meinen Veranstaltungen lasse ich das die Teilnehmer oft mal aufschreiben und frage: „Ja, was steht denn da? Schaut doch mal beim Nachbarn.“ Da steht manchmal bei Job 70 oder 80, jetzt nicht Alter, sondern geschätzter Anteil Beruf und die anderen Bereiche haben dann so kleine, marginale Restwerte zwischen 5 und 10. Um es schon mal ganz deutlich zu sagen, es gibt hier keine richtige oder falsche Antwort und rein rechnerisch ist es auch illusorisch

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

zu sagen, ein Viertel für jeden Bereich. Rein zeitlich verbringen wir alle, die irgendwo aktiv im Berufsleben stehen, zeitlich den größten Anteil mit dem Job. Das ist einfach so. Aber gerade deshalb müssten wir uns auch Zeit nehmen zum Ausgleich. Und da komme ich wieder auf den Anfang zurück, zu sagen, es ist eine Lüge zu sagen: „Ich würde ja gerne, aber ich habe keine Zeit und morgens joggen gehen, ich muss mich ja um meine Kunden kümmern.“ Es ist nur eine Frage der Einstellung. Und Anthony Robbins, ein berühmter amerikanischer Kollege, den ich sehr schätze, hat mal sehr treffend gesagt: „Veränderungen im Leben passieren unter zweierlei Voraussetzungen: Entweder pain, Schmerz, Leidensdruck oder pleasure, Spaß, Vergnügen.“ Und wir alle wissen, was in der Mehrzahl der Fälle überwiegt: Schmerz, Leidensdruck. Weil wenn der Onkel Doktor nach einem Zusammenbruch sagt: „Du musst jeden Tag eine Stunde joggen, Fahrrad fahren, schwimmen, die und die Übungen machen, dann geht es plötzlich.“ Und oft müssen wir erst auf die Schnauze fallen bis wir etwas verändern in unserem Leben und ich bin überzeugt das geht auch ohne. Das heißt, wir müssen uns Zeit nehmen für die Familie und nicht sagen: „Ja, Schatz“ – wenn der Partner sagt: „Wir müssten mal wieder ins Theater gehen oder so ein Candle-Light-Dinner so als wir verliebt waren.“ „Ja“, kommt dann als Antwort, „du hast ja Recht. Das machen wir mal, wenn wir Zeit haben.“ Und da wissen wir alle, das funktioniert nicht, sondern es ist ganz einfach und da gibt es einen Trick, den kennen wir alle und der hat mit dem

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Faktor Geld zu tun, weil das verändert dramatisch unsere Einstellung, weil wenn wir ein Theaterabo buchen oder eine Wochenendreise nach Barcelona oder was auch immer Schönes oder nach Verona zu den Festspielen. Dann müssen wir die vorher bezahlen und dann tragen wir diesen Termin garantiert ein und werden es schaffen dahin zu gehen. Es ist im Grunde genommen so einfach, wir müssen es nur tun.

Stephan Heinrich: Ja und es hat wirklich etwas damit zu tun sich die Termine, die man mit sich selbst macht oder die man mit seiner Familie macht oder mit seinen Freunden macht genauso in den Kalender einzutragen wie alle anderen Termine auch. Und ich habe gelernt, es macht unglaublich viel Freude, wenn man sich, egal was da drinsteht, nicht jedes Mal, wenn eine neue Anfrage kommt wieder überlegt: „Oh, soll ich das noch mal verschieben?“ Sondern, wenn es drinsteht, steht es drin. Dann hatte ich mir irgendwann mal die Mühe gemacht und hatte mir irgendwann auch mal klargemacht: „Ja, ich will diesen Termin haben.“ Und dann steht er eben drin. Und ich habe mir abgewöhnt Dinge mit Bleistift in den Kalender zu schreiben, entweder sie stehen drin oder sie stehen nicht drin. Wenn dann eine andere Anfrage kommt oder ein anderes Thema hochpoppt, dann ist es nicht möglich dann findet man einen anderen Platz, um das da einzuräumen. Du erklärst es auf der Bühne ja auch ganz wunderbar mit diesem Bild der Steine in unterschiedlicher Größenordnung.

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Und wenn man es eben schafft, die wichtigen, also die symbolisch großen Steine zuerst in das Glas rein zu schichten, dann rieselt der Kies, der dann noch übrig ist, irgendwie in die Zwischenräume und dann kann man auch sogar noch ein Glas Bier drauf schütten, was ja dann zu der wichtigen Wahrheit kommt: Ein Bier geht immer noch rein.

Lothar Seiwert: Einer geht noch, einer geht noch rein.

Stephan Heinrich: Ja. Also wir haben jetzt gesprochen über Fokussieren, wir haben über Reduzieren gesprochen, über Entschleunigen und jetzt gerade noch mal über Balancieren, also die unterschiedlichen Lebensbereiche in eine vernünftige Beziehung zueinander stellen. Es gibt noch ein Thema, das mir jetzt auch sehr gut gefällt, weil ich auch für mich schon vor langen Jahren entschieden habe, ähnlich wie du, selbstbestimmt zu sein, was dann dazu führt, dass man auch irgendwann selbstständig ist. Unemployable wie das auch gerne mal heißt in Amerika. Vermutlich wäre ich, weiß nicht wie es bei dir wäre, nicht mehr so richtig gut einstellbar als Mitarbeiter, weil ich eben genau weiß, was ich will. Jetzt können wir ja nicht jedem, der heute einen guten Job hat raten, selbstständig zu werden, aber dennoch selbstbestimmt zu werden innerhalb der Möglichkeiten, die man auch als Angestellter hat. Was ist denn da für dich der wesentliche Tipp, der auch einiges mit

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Zeit zu tun hat, wenn es darum geht die Selbstbestimmtheit mal zu beleuchten?

Lothar Seiwert: Für mich ist Selbstbestimmung vor allen Dingen eine Frage der inneren Einstellung. Da hatte ich kürzlich ein schönes Erlebnis gehabt in Frankfurt, an der Alten Oper ist so ein schönes Café, ein wunderschöner Tag wie heute und natürlich gerappelt voll. Und da habe ich zwei unterschiedliche Typen Kellner erlebt. Und ich denke, die meisten kennen den ersten Typen, weil die sind in Deutschland sehr häufig vertreten. Die signalisieren Abwehr, Motto: „Sprich mich bloß nicht an.“ Sie wirken gestresst und du willst nur eine Bestellung aufgeben und winkst: „Ja, ich komme sofort.“ Das heißt, er kommt die nächste halbe Stunde sowieso nicht und ist unwirsch und unwillig und selbst in der Zeit, wo du mit ihm diskutierst, könnte man viel schneller sagen: „Okay, zwei Cappuccino oder Latte Macchiato und Sie kriegen auch sehr wenig Trinkgeld.“ Und dann habe ich Typ zwei gesehen, der hat eine ganz andere Einstellung. Der geht nicht gestresst, gehetzt durch die Reihen, er ist charmant: „Ja, schöne Frau, es ist viel los, aber das bringe ich Ihnen, ja wohl, das mache ich für Sie.“ Und der kann sich vor Trinkgeld kaum retten und beide haben die gleiche Situation der totalen Fremdbestimmung. Es sind Gäste, die ständig was wollen, es gibt Druck von der Küche, es gibt Druck vom Chef. Sie können eigentlich nichts verändern, aber allein durch die innere Einstellung verändert sich auch die äußere körperli-

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

che Ausstrahlung und Haltung. Und nicht die äußeren Umstände sind es, die das Ergebnis, was ich bekomme, im Leben bestimmen, sondern was ich daraus mache. Da haben wir ja auch in den USA einen großartigen Kollegen W Mitchell, der das ja auch in anderen Worten sagt: „Es kommt nicht darauf an, was dir passiert, sondern was du daraus machst.“ Und Selbstbestimmung ist eben eine innere Haltung und das dramatischste Beispiel, was ich dazu kenne, stammt von Viktor Frankl, dem großartigen österreichischen Lebensphilosophen, der über seine Zeit im Konzentrationslager eben einen Weltbestseller geschrieben hat: „Man's Search for Meaning“ heißt es im Original, auf Deutsch: „...trotzdem ja zum Leben sagen. Ein Psychologe erlebt das Konzentrationslager.“ Und der eben sehr anschaulich und auch dramatisch beschreibt, wie die Menschen trotz dieser furchtbaren äußeren Umstände sehr viel innere Kraft gewonnen haben, obwohl es nicht Schlimmeres eigentlich gibt als in einem Konzentrationslager sein zu müssen. Innere Kraft aufgebaut haben und Überlebenswillen und trotzdem das Beste daraus gemacht haben und deshalb ist das für mich ein weiteres Element mit unserer Zeit und unserem Leben umzugehen, weil ich höre oft: „Ja, Sie haben ja Recht, aber mein Chef lässt mich nicht und meine Kunden und ich muss ja immer sofort auf alles reagieren.“ Das ist die völlig falsche Einstellung. Ich kann es Selbstbestimmung nennen, ich kann es Proaktivität nennen, die Botschaft ist immer das Gleiche. Und um eine Lösung dazu noch zu bringen, sie ist so genial, dass man

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

sie glatt erfinden müsste, wenn es sie nicht schon gäbe. Sie geht auf Kurt Lewin zurück, ein Systemforscher aus Österreich, der dann in die USA ausgewandert ist und der hat gesagt: „Es gibt immer Probleme, Herausforderungen im Leben und es gibt eigentlich nur drei Strategien: Love it, change it or leave it.“ Und da steckt für mich im Grunde genommen alles drin. Das heißt entweder change it, verändere die Situation. Das ist nicht immer möglich oder eher seltener möglich, so meine Lebenserfahrung. Ja, du kannst den Chef nicht ändern, du kannst deinen Ehe- oder Lebenspartner nicht ändern, du kannst den Kunden nicht ändern, du kannst die Politiker in deinem Land nicht verändern. Du kannst den Stau auf der Autobahn nicht verändern, aber du kannst deine Einstellung dazu verändern. Ja, also love it. Das heißt, du sagst eben: „Ich habe jetzt nur eine Zitrone und noch mehr davon, da mache ich halt Limonade draus und verkaufe sie und mache das Beste daraus.“ Oder eben du gehst aus dem System raus, also leave it. Das heißt, du kündigst oder du lässt dich scheiden und die Erfahrung zeigt, wenn du zu einem anderen Arbeitgeber kommst oder in eine andere Partnerschaft eintrittst, wird es auch nicht unbedingt besser. Es wird mal anders, aber die Grundsituation bleibt eigentlich die gleiche oder die anderen wandern aus und haben vielleicht Probleme und kommen woanders hin. Und da haben sie wieder Probleme. Also von daher sind das so die drei Strategien, die es im Grunde genommen gibt. Alles andere führt zu nichts. Sich zum Beispiel zu ärgern oder aufzuregen und da ist die

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

deutsche Sprache so genial, wenn sie sagt oder, wenn wir sagen: „Ich ärgere mich.“ Subjekt, Prädikat, Objekt. Wer ärgert wen? Ich mich selbst. Und es ist nicht der böse Mitautofahrer auf der Autobahn, der mich geschnitten hat, sondern ich habe eigentlich die Entscheidung, ob ich mich darüber ärgere oder darüber lache oder wie es unser Kollege Eckart von Hirschhausen so schön empfiehlt: „Setz dir eine rote Clownsnase auf und fang einfach an über dich und deine Welt zu lachen. Und dann lachen die anderen auch mit dir.“

Stephan Heinrich: Das wäre ja so der Ratschlag der Stoiker. Dieses love it, change it, leave it, ist etwas, was ich auch sehr gerne verwende in meinen Seminaren. Denn ganz häufig kommt man irgendwann zu dem Punkt, wo dann selbst erfahrene Verkäufer sagen: „Herr Heinrich, das sollten Sie mal meinem Chef sagen, ich würde ja gerne, aber.“ Und ganz oft kommen wir dann in der Diskussion an den Punkt, wo ich eben auch diese drei Optionen auf den Tisch lege und sage: „Es gibt immer drei Möglichkeiten.“ Wenn man eingesperrt ist, sei es nun in einem Gefängnis oder im KZ, hat man meistens nicht alle drei Möglichkeiten beliebig zur Wahl. Da bleibt meistens nur love it. Aber jemand, der heute nicht als Sklave, sondern als Arbeitnehmer in einem Beschäftigungsverhältnis steht, hat in der Regel alle drei Optionen und selbst dann sind manche noch so wenig selbstbestimmt, das ist ja unser Thema gerade, dass sie sagen: „Ja, Herr Heinrich, aber dann

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

schmeißt der mich raus.“ Und dann sage ich: „Naja, gut. Aber wenn wir den Fall mal annehmen und Sie sind Verkäufer, Sie werden ja einen neuen Job finden. Und selbst in dem Fall, dass Sie keinen neuen Job finden. Das schlimmste, was passieren kann betriebswirtschaftlich in Deutschland, nehmen wir mal die gesundheitlichen Themen weg. Das schlimmste, was einem in Deutschland passieren kann, ist, dass man irgendwann mal Hartz IV bezieht und wenn wir das jetzt mit einmal Durchatmen, mit ein wenig Abstand betrachten, dann müssen wir zur Kenntnis nehmen, dass es hunderte, tausende von Menschen gibt, die bereit sind den Tod durch Ertrinken auf sich zu nehmen, nur, weil sie sowas wie Hartz IV haben wollen.“ Das heißt, uns kann ja gar nichts passieren, wenn das allerschlimmste betriebswirtschaftlich gesehen das wäre, dass wir tatsächlich uns mal in das soziale Netz fallen lassen müssen. Könnten wir uns doch, ob dieser, ich sage mal sicheren Absicherung, wir werden überleben, Gedanken machen: Was ist denn das, was ich wirklich will? Und mit diesem sicheren Netz im Rücken, dass wir uns, jetzt mal politisch gesehen erarbeitet haben als Gesellschaft, tatsächlich selbstbestimmt das tun, was sinnvoll ist.

Lothar Seiwert: Ja, so ist es und ich war nach meiner Mannesmannzeit Managementtrainer in einem amerikanischen Konzern, Unternehmen und knallhart von New York aus geführt. Und damals gingen jede Woche die Zahlen per Telex nach New York und alle Chefs der Tochterfirmen

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

mussten einmal im Monat zum Rapport erscheinen und wenn der Oberchef nicht zufrieden war, änderten sich mal beim nächsten Mal die Zahlen oder die Köpfe. Warum ich das erzähle, ist, dort in Stuttgart war die Situation herausfordernd und dann mussten dann innerhalb von ein paar Wochen tausend Mitarbeiter abgebaut werden. Und da gibt es ja den dummen Witz, wo der Chef sagt: „Herr Seiwert, ich weiß nicht, wie das hier ohne Sie gehen könnte, aber wir wollen es ab morgen probieren.“ Also das ist jetzt kein Quatsch, im Arbeitsrecht nennen wir das betriebsbedingte Kündigung. Da müssen soziale Kriterien berücksichtigt werden. Ich war der jüngste, ich hatte keine Familie zu versorgen, ich war unabhängig und hatte die kürzeste Betriebszugehörigkeitsdauer. Also wurde ich gekündigt. Und das war ganz schön scheiße und ich fuhr nach Hause in meine kleine Wohnung in Stuttgart-Stammheim, außerhalb der Gitterstäbe und verbrachte den restlichen Abend mit zwei Freunden Jim Beam und Jack Daniel's. Also für die Damen das ist die männliche Problemlösungsstrategie, wir hauen uns erst mal die Birne voll, um diesen Welt-schmerz besser ertragen zu können und da war ich gezwungen etwas zu verändern, weil bis zu diesem Zeitpunkt war ich extrem sicherheitsorientiert. Man kann es auch ängstlich nennen und jetzt musste ich etwas machen. Und das fiel mir unglaublich schwer. Im Nachhinein, Stephan, war das das Beste, was mir überhaupt passieren konnte, weil jetzt so wie die brutale Methode lautet jemanden ins Wasser zu schmeißen, um schwimmen zu lernen oder bei

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

meinen speziellen Freunden in der Arktis bei den Eisbären wird das Junge nach zwei Jahren von der Mutter davongejagt und muss seinen Lebensweg finden und entweder du überlebst oder auch nicht. Und zur damaligen Zeit konnte ich nicht an ein anderes Angestelltenverhältnis zurück, weil jeder hätte rausgefunden: „Ja, Sie sind gekündigt worden, was sollen wir dann mit Ihnen?“ Also gab es nur einen Weg, musste ich in die Selbstständigkeit, in die Beratung gehen, zwangsweise. Und noch einmal es war das Beste, was mir passieren konnte. Ich hätte garantiert nicht diesen erfolgreichen Weg beschritten wie heute, ich wäre vielleicht jetzt irgendwann pensioniert worden und wäre immer noch im Training oder wäre vielleicht Personalleiter geworden und hätte ein beamtenähnliches, wenig abwechslungsreiches Leben geführt. Also ich bin richtig dankbar dafür, dass das, was mir damals als Problem und Schicksal erschien, ja, eine glückliche Fügung war.

Stephan Heinrich: Ja, das kann ich nur unterschreiben. Wir haben die Stunde rum, ich will mal für mich möglichst, soweit ich das hinkriege, zusammenfassen, was mir aus dieser Stunde ganz besonders wichtig war. Wir haben uns erst unterhalten über die fünf Punkte: Klarheit, Kraft, Kampfgeist, Konzentration und Konsequenz. Wo es sehr stark auch um den Fokus ging, also wirklich nur eine Sache zu fokussieren. Jeder weiß, dass ein Fischschwarm, die Vielzahl als Abwehrstrategie nutzt, weil der Raubfisch, weil es so viele sind, eben nicht klar fokussieren kann. Am

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Ende mit einem leeren Maul wieder aus diesem Fischschwarm rausschwimmt. Klar zu fokussieren, sich wirklich zu überlegen: Was will ich? Gleichzeitig sich zu überlegen: Was will ich nicht? Also reduzieren, rauszugehen aus wohl gewohnten Dingen, die aber gar nicht mehr nötig sind. Dinge wegschmeißen, entrümpeln, aufräumen, entschleunigen im Sinne von auch mal sich die Zeit ganz bewusst nehmen, um mal nachzudenken, nicht nur vordenken, sondern auch mal nachdenken. Dinge überlegen und zu Sinnen kommen wie es ja so schön heißt. „Komm mal wieder zu Sinnen“ und das ist eine gute Idee, sich solchen Entschleunigungsphasen auch zu verschreiben. Es muss ja nicht immer gleich ein Sabbaticaljahr sein, es reicht ja auch mal ein Nachmittag oder vielleicht ein verlängertes Wochenende, um wieder zur Ruhe zu kommen. Balancieren, weil es verschiedene Lebensbereiche gibt, die eine Rolle spielen. Die alle ihren Platz verdient haben, vielleicht in unterschiedlichen Lebensphasen mit unterschiedlicher Heftigkeit und Deutlichkeit. Sicherlich wird man in der Zeit, in der man hauptsächlich erwerbstätig ist, ein bisschen Überhang haben bei der Arbeit, aber es ist keine gute Idee alles sozusagen ans Lebensende zu verschieben oder auf die Rente, weil die vielleicht gar nicht mehr stattfindet, wenn man bei der Balance nicht aufpasst. Und es gibt die Selbstbestimmung und das sollte man nicht verwechseln mit „Mir doch egal“, sondern es gibt eben Situationen, in denen man nicht entscheiden kann, wie es ist. Es gibt diesen wundervollen Spruch von einem bayerischen, längst

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

verstorbenen Komiker, den ich sehr schätze, der sagt: „I gfrei mi, wenn's regnet. Weil wenn i mi net gfrei, dann regnet's trotzdem.“ Ich übersetze das mal: „Ich freue mich, wenn es regnet, denn, wenn ich mich nicht freue, regnet es trotzdem.“ Und das passt sehr gut zu einer Geschichte, die ich kenne von einem alten Mann und da sehe ich mich jetzt vielleicht so in einer Vision, der irgendwann mal als letzter Verbliebene der Familie in ein Altenheim gebracht wird, weil er sich entschieden hat dort hinzuziehen und dann schließlich von einer Schwester aufgefordert wird, ihr doch zu folgen und sie würde ihm jetzt das Zimmer zeigen und als sie dann so im Lift stehen, sagt sie: „Ihnen wird das Zimmer bestimmt gefallen.“ Und er sagt: „Ja, ich weiß, dass es mir gefallen wird.“ Und dann sagt sie: „Woher wollen Sie das denn wissen? Sie haben es ja noch gar nicht gesehen.“ Und dann hat er gesagt: „Weil ich es mir vorgenommen habe.“ Also es ist eine schöne Idee sich zu überlegen, auch mal die Dinge, die einfach so sind wie sie sind so zu nehmen wie sie sind oder eben klar zu entscheiden: Jetzt ändere ich es. Oder möglicherweise zu entscheiden, jetzt gehe ich. Aber mein Ratschlag wäre: Nicht alle drei Minuten drüber nachzudenken, sondern vielleicht nur einmal im Monat oder einmal im Quartal und dann diese Entscheidung, die man da getroffen hat auch zu verfolgen. Das wäre so meine Zusammenfassung. Lieber Lothar, was wären denn deine Schlussworte, die du jetzt unseren Hörern noch mitgeben möchtest?

„ZEIT!“

Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

Lothar Seiwert: Zeit war und ist unser Thema und ist mein Lebensthema. Und die meisten kennen diesen alten Spruch von Benjamin Franklin: „Zeit ist Geld, sagte früher der Ober und addierte das Datum.“ Und wir haben eine, ja, enge Beziehung zum Geld und das ist okay so. Ja, wenn uns einer, der nicht groß und stark wie Klitschko ist, 200 Euro klauen will, dann werden wir es verhindern und ihm ein paar auf die Nuss hauen. Aber wenn uns einer zwei Stunden Zeit stehlen will, dann lassen wir es oft geschehen und ich möchte unsere Hörerinnen und Hörer motivieren zur Zeit ein inniges Verhältnis zu entwickeln. Wenn ich Geld verloren habe, so ich habe mal damals Telekomaktien gekauft, wobei das Geld ja nicht weg ist, es hat bloß jemand anderes und den suche ich immer noch. Nur Zeit, die verflossen ist, die bekomme ich nie wieder zurück. Und bei meinen Livevorträgen arbeite ich gerne mit einer Metapher, dass ich einen speziellen roten Zollstock habe und dass ich dazu auffordere – und jeder hat ja einen Zollstock nehme ich mal an in seinem Werkzeugkasten – den ungefähr bis 100 umzuklappen, dort hinzugreifen wie alt oder jung jemand ist und sich bewusst zu machen, was auf der linken Seite ist des Daumens oder Zeigefingers ist die Vergangenheit. Die kann ich nicht mehr ändern, aber das, was vor mir liegt, das ist entscheidend. Und deshalb möchte ich in meinem letzten Satz sagen: „Liebe Leute, heute beginnt der erste Tag vom Rest eures Lebens, den ihr mit einem neuen Zeitbewusstsein beginnen könnt und dabei wünsche

„ZEIT!“

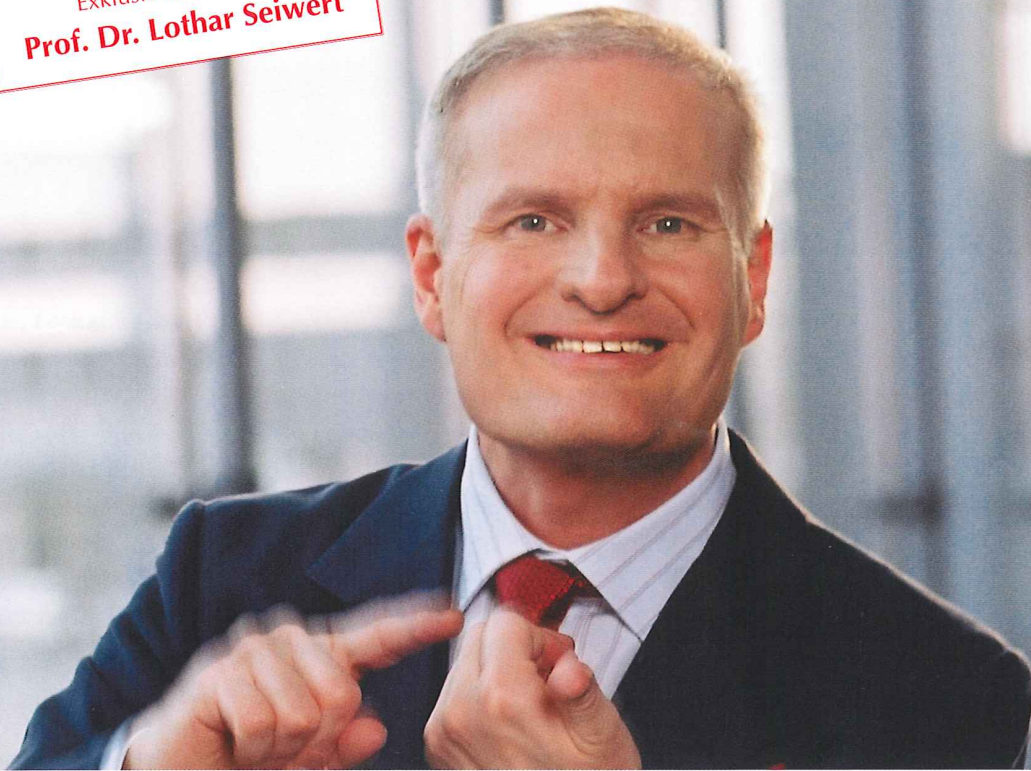
Lothar Seiwert und Stephan Heinrich
Eine Mitschrift des gleichnamigen Sales-up-Call

ich euch viel Erfolg und gutes Gelingen. Ganz herzlich,
euer Lothar Seiwert.“

Stephan Heinrich: Vielen lieben Dank, Prof. Dr. Lothar Seiwert. Ich bin Stephan Heinrich und ich freue mich darauf, wenn Sie bei einer weiteren Gelegenheit, wenn wir ein wichtiges Thema für Vertrieb und Führung so aufbereiten, dass Sie mit Sicherheit etwas damit anfangen können, dass Sie dann wieder mit dabei sind. Und bis dahin wünsche ich: gute Geschäfte!

Lothar Seiwert: Und gute Zeit.

Exklusiv nur bei uns:
Prof. Dr. Lothar Seiwert



Seminare mit Prof. Dr. Lothar Seiwert
Europas führender Experte für das neue Zeit- und Lebensmanagement



Optimales Zeitmanagement

1-Tages-Power-Seminar

Machen Sie mehr aus Ihrer Zeit!

Wichtige Termine und Meetings vorbereiten, Liegengebliebenes abarbeiten, eilige Kundenanfragen beantworten – und das alles am besten auch noch gleichzeitig. Heute sind im Arbeitsleben Tempo und Leistung angesagt. Die Folge: Zeitdruck, Stress und Überlastung. Doch: Es geht auch anders! In diesem Power-Seminar erfahren Sie, wie Sie mehr aus Ihrer Zeit machen. Profitieren auch Sie vom geballten Know-how von Prof. Dr. Lothar Seiwert, dem Zeitmanagement Experten Nummer 1.

Mehr als Termine und To-do-Listen

Natürlich lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Zeit optimal einteilen und nutzen. Lothar Seiwert wird Ihnen zeigen, wie Sie durch gekonnte Zeitplanung jeden Tag eine volle Stunde gewinnen. Aber: Sie werden auch sehen, dass Zeitmanagement weit mehr ist als das Abhaken von erledigten Aufgaben und Terminen. Durchdachtes Zeitmanagement ist der Schlüssel zu deutlich mehr Erfolg und Lebensqualität. Denn es erlaubt Ihnen, sich auf das zu konzentrieren, was wirklich wichtig ist.

Dieses Seminar hilft Ihnen:

- Ihre Aufgaben und Aktivitäten besser zu überblicken
- Ihre Arbeits- und Selbstorganisation zu optimieren
- Ihre Zeit klug einzuteilen und zu planen
- Stress und Termindruck zu vermeiden
- Wertvolle Zeitreserven zu entdecken

Das bringt Ihnen ein Power-Tag mit Lothar Seiwert:

- Neue Perspektiven in Sachen Zeit- und Lebenseinstellung
- Umfassendes Know-how zur Zeitplanung
- Nützliche Tricks gegen Zeitfresser und Störfaktoren
- Eindeutige Prioritäten mit der ABC-Methode
- Deutlich mehr Effizienz und Effektivität
- Strategien zur persönlichen Ziel- und Erfolgsplanung
- Wertvolle Praxis-Tipps und Aktivitäten-Checklisten

Mehr Zeit für das Wesentliche



Life-Leadership®

1-Tages-Intensiv-Seminar

Life-Leadership® für mehr Erfolg und Lebensfreude

Erfolg im Job und ausreichend Zeit für ein erfülltes Privatleben? Unmöglich? Nein! Das geht, und zwar mit dem Life-Leadership®-Konzept von Prof. Dr. Lothar Seiwert. Denn: Modernes Zeitmanagement ist immer auch Life-Leadership®. Hier dreht sich nicht alles nur um Effizienz und Leistungssteigerung. Im Mittelpunkt stehen vielmehr verantwortungsvolles Selbstmanagement und aktive Lebensgestaltung.

Zeit für Work-Life-Balance

Lothar Seiwert gibt Ihnen Antworten auf den ungesunden Tempo-Trend unserer hektischen Zeit. Schritt für Schritt zeigt er, wie Sie die Balance zwischen Speed und Downsizing, zwischen Anspannung und Entspannung finden. Er beweist: Wer sein Tempo immer wieder ganz bewusst drosselt, wird nicht langsamer, sondern arbeitet auf Dauer sogar effizienter und lebt besser und zufriedener. Nutzen Sie dieses Intensiv-Seminar, um berufliche Spitzenleistungen und persönliche Lebensqualität in Einklang zu bringen.

Dieses Seminar hilft Ihnen:

- Effektivität und Zeitsouveränität gleichermaßen zu gewinnen
- Klarheit über Ihre Ziele, Werte und Lebensvision zu bekommen
- Ihr Leben zu entschleunigen und Alltagsstress zu besiegen
- Ihre Ziele Schritt für Schritt zu verwirklichen
- Zeit bewusst zu erleben und auszukosten

Das bringt Ihnen Life-Leadership® mit Lothar Seiwert:

- Wichtige Erkenntnisse zu Zeitbewusstsein und Lebenseinstellung
- Bestandsaufnahme Ihrer persönlichen Erfolgsfaktoren
- Sieben Schritte für mehr Zeitsouveränität
- Analyse beruflicher und persönlicher Rollen mit konkreten Zeitbilanzen
- Definition strategischer Schlüsselaufgaben
- Unterscheidung von Dringendem und Wichtigem als Erfolgsgeheimnis
- Aktionspläne für konsequentes Zeit-, Ziel- und Erfolgsmanagement

Das neue Zeitmanagement in einer beschleunigten Zeit

Öffentliche Seminare 2018

mit Prof. Dr. Lothar Seiwert
– exklusiv nur bei uns!

Optimales Zeitmanagement am 19. März 2018:

<https://en.xing-events.com/zeitmanagement-19032018>

Life-Leadership – für mehr Erfolg und

Lebensfreude am 20. März 2018:

<https://en.xing-events.com/life-leadership-20032018>

**Kombi-Seminar „Zeitmanagement und Life-
Leadership“ am 19.+20. März 2018:**

<https://en.xing-events.com/kombi-zeit-leadership-0318>

Optimales Zeitmanagement am 22. Oktober 2018:

<https://en.xing-events.com/zeitmanagement-22102018>

Life-Leadership – für mehr Erfolg und

Lebensfreude am 23. Oktober 2018:

<https://en.xing-events.com/life-leadership-23102018>

**Kombi-Seminar „Zeitmanagement und Life-
Leadership“ am 22.+23. Okt. 2018:**

<https://en.xing-events.com/kombi-zeit-leadership-1018>

Prof. Dr. Lothar Seiwert
Steinbruchweg 17
Fon: +49 7000 7 349 378
Fax: +49 6321- 954 46 39
office@seiwert.de

Keynote-Speaker
Time-Management und Life-Leadership®
D-67435 Neustadt an der Weinstrasse
oder **07000-SEIWERT** (Vanity-Nr.)
www.Lothar-Seiwert.de