

Leseprobe



Ardeschyr Hagmaier

Ente oder Adler

Vom Problemsucher
zum Lösungsfinder

Illustriert von
Timo Wuerz



GABAL

management

INTEM
IntervallSystem

Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg

Stimmen zum Buch:

■ Platz 2 unter 100 Bestsellern im April 2006 bei Amazon

- Ich war verblüfft, welche starke Wirkung das Bild von der Ente und dem Adler bei uns im Team hat.

(Heike Hoffmann, Leiterin Hauptbahnhof, Berlin)

- Hagmaier verdeutlicht, dass die Lösung der Probleme durch die „Ente in uns“ behindert wird – und zeigt gleichzeitig, wie wir vom Enten-Zustand in den Adler-Zustand gelangen. So kann man das Fabelbuch auch als Anleitung lesen, wie die Menschen – und die Wirtschaft – sich wieder in luftigere Erfolgshöhen aufschwingen und Zukunftschancen nutzen können.

(Dr. Michael Madel, Redaktionsbüro)

- Wie das wirkliche Leben. Ich habe mich oft selbst erkannt und auch sehr viel lachen müssen. Danke für dieses Buch.

(Vincenzo D'Amato, Management Trainer)

- Durch dieses Buch habe ich mein Team und mich selbst neu motiviert. Es ist eines der kurzweiligsten Bücher, die ich gelesen habe und die € 24,90 sind mehr als gut angelegt.

(Klaus Müller, Verkaufstrainer)

- Unglaubliche Wirkung auf meine Gedankenwelt und Alltag. Dieses Buch hat mich „mit Adlerschwingen“ beflügelt...! Es eröffnet auf eine verspielte Art, ein Tor in eine neue Gedankenwelt. In eine Welt, in der man plötzlich seine Probleme nicht mehr als solche betrachtet - sondern als Chancen.

(Gerrit Hamann, Bürokaufmann)

- Das Buch kam im richtigen Augenblick. Ein einschneidendes Erlebnis hat mich dazu gebracht, den Tipp des Autors zu befolgen - jede Woche einen Adlertipp anwenden! Durch die klar verständliche Illustration von Ente und Adler sind die Metaphern ohne viel Worte zu verstehen. Darum ist es auch ein Buch zum Verschenken.

(Sonja Stier, Telefon Marketing)

Stimmen zum Buch:

- Bücher, die ein komplexes Thema auf anschauliche und elegante Weise behandeln sind sehr selten und daher unglaublich wertvoll. Das Adler-Enten-Buch von Ardeschyr Hagmaier erscheint mir vor diesem Hintergrund beinahe unbezahlbar.
(Hans J. Schmidt, Geschäftsführer Deutsche Krankenhaus Logistik)
- Lust o. Frust - Glücklich o. Unglücklich? Der schmale Grad! Na Endlich! Ein Buch, das jeder versteht. Sogar meine 14 jährige Tochter und meine 63 jährige Mama finden sich in diesem Buch! Selten so gelacht und auf witzige Weise die eigenen Defizite näher gebracht. Ich hab eine Menge Unterstützung gefunden wie ich aus meinen Täglichen, selber aufgestellten, Fallen wieder raus komme.
(Andreas Mostafa, Vertriebscoach)
- Demotivierte Mitarbeiter, verunsicherte Führungskräfte, halbherzige Lösungsansätze – diese Einstellung kann sich unser Land nicht länger leisten. Ardeschyr Hagmaiers Fabelbuch zeigt, wie die Menschen und die Wirtschaft sich wieder in luftigere Erfolgshöhen aufschwingen und Zukunftschancen nutzen.
(Steffen Brandtstädter, Die Bahn)
- Menschen vergessen Zahlen, Daten, Fakten – Geschichten bleiben im Gedächtnis haften und rühren am Wesentlichen, sie motivieren und begeistern. Ardeschyr Hagmaiers Adler-Geschichten sind ein exzellentes Beispiel dafür.
(Oliver Geisselhart, Gedächtnistrainer)
- Selten gelingt es einem Autor die Dinge, die kurz und prägnant auf den Punkt zu bringen. Es ist beinahe erschreckend wie leicht es sein kann die Dinge aus der „Adlerperspektive“ zu betrachten und so eben zum Lösungsfinder zu werden. Vielen Dank für dieses wertvolle Buch, das einen festen Platz in meinem Leben erobert hat.
(Christian Adolff, Geschäftsführer Hansetrans)
- In 52 Geschichten und Bildern – dekoriert mit passenden Adlertipps, Zitaten und anregenden Fragen, jeweils übersichtlich auf einer Doppelseite präsentiert – zeigt der Autor auf charmante Art, wie es gelingen kann, für den Adler in uns die richtige Thermik zu finden, um uns weit über alles empor zu heben und vom Problemsucher zum Lösungsfinder zu werden. Einfach genial!
(Andrea Illgner, Hausfrau)

Einleitung

Der Adler hörte einst viel Rühmens von der Nachtigall und hätte gerne Gewissheit gehabt, ob alles auf Wahrheit beruhte. Darum schickte er den Pfau und die Lerche aus, sie sollten das Federkleid der Nachtigall betrachten und ihren Gesang belauschen. Als sie wiederkamen, sprach der Pfau: »Der Anblick ihres erbärmlichen Kittels hat mich so verdrossen, dass ich ihren Gesang gar nicht gehört habe.« Die Lerche sprach: »Ihr Gesang hat mich so entzückt, dass ich vergaß, auf ihr Federkleid zu achten.«

Karlfried Graf Dürckheim sagte einmal, passend zu dieser Geschichte: »Man sieht nur dort etwas, wo man hinschaut, und man findet nur dort etwas, wo man sucht.« Es gibt Leute, die immer nur Probleme sehen, weil sie ihren Blickwinkel auf Probleme gerichtet haben, aber es gibt auch Leute, die Chancen erkennen, weil sie genau dort suchen, wo eine Lösung zu finden ist. Worauf richten Sie tagtäglich Ihren Fokus?

In unserem alltäglichen Leben sind wir ständig damit beschäftigt, irgendetwas zu tun, die Frage ist nur: Tun wir für uns überhaupt das Richtige? Und machen wir das, was wir tun, dann auch richtig?

Sind Sie ein Problemsucher, der in vielen Situationen genügend Gründe findet, ein Vorhaben dann doch nicht zu verwirklichen? Oder sind Sie flexibel und motiviert genug, eine Lösung zu finden? Haben Sie auch erlebt, dass Probleme diskutiert werden, anstatt dass an der Lösung dieser Probleme gearbeitet wird? Es gibt in unserer Gesellschaft einfach zu viel Problembewusstsein und zu wenig Menschen, die sich mit Lösungsansätzen beschäftigen.

Genau das ist auch der Grund, warum ich dieses Buch geschrieben habe. Und warum ich es genau so geschrieben habe, wie es jetzt vor Ihnen liegt, hat einen ebenso einfachen wie bedeutungsvollen Hintergrund: Früher hörte ich Menschen öfters sagen, dass ich faul sei, und irgendwann glaubte ich es auch. Erst sehr viel später habe ich erkannt, dass ich überhaupt nicht faul bin,

Frei ist, wer das tut, was er sowieso tun muss

Was an diesem Buch anders ist

sondern meist nur sehr ökonomisch an Themen herangehe. So auch bei diesem Buch: Ökonomisch, wie ich denke, stellte ich mir vor, wie Sie (ja genau *Sie*) gerade dieses Buch in der Hand halten und vielleicht schon einmal die Seiten durch Ihre Finger gleiten lassen. Möglicherweise bemerken Sie sehr schnell, dass da etwas anders ist! Genau, da ist etwas anders als bei anderen Erfolgsbüchern: Jedes Thema steht auf einer Seite für sich und kann auch einzeln gelesen werden. Und es gibt viele Bilder- geschichten und Illustrationen, die das einzelne Thema so außergewöhnlich aufgreifen, dass vielleicht genau dieses Bild vor Ihrem inneren Auge auftaucht, wenn Sie in einem bestimmten Bereich eine Lösung benötigen. Haben Sie also den Mut, mit mir anders und ökonomisch nach dem Min-Max-Prinzip (minimaler Aufwand – maximaler Erfolg) vorzugehen.

Wer Spaß hat bei dem, was er tut, der muss nie wieder arbeiten

Eine Studie aus den USA (die Herkunft ist mir nicht bekannt, tut aber auch nichts zur Sache) hat gezeigt, dass Sie mit Spaß 11-mal schneller etwas aufnehmen und lernen. Darum ist das Ziel dieses Buches, dass Sie bei der Lektüre viel Spaß haben und oft in sich hineinschmunzeln – über Geschichten, die das Leben schrieb, und Anekdoten, die aufzeigen, dass es immer mehrere Wege im Leben gibt. Es sind aber auch Geschichten dabei, die Sie zum Nachden-

ken anregen sollen. Doch bevor ich Sie mit irgendwelchen Sachzusammenhängen und theoretischen Inhalten langweile, erzähle ich Ihnen lieber gleich eine erste Geschichte von der Taube in der Hand:



In einem Dorf lebten einmal zwei junge, pfiffige Burschen, die nur Spaß in ihren Köpfen hatten. Im selben Dorf lebte auch ein alter weiser Mann, von dem man sagte, dass er alles wisse und sich nie irre. Die beiden überlegten sich, wie sie den weisen Mann überlisten könnten und hatten folgende Idee: Wir nehmen eine Taube, halten sie hinter dem Rücken und fragen den Alten: »Lebt diese Taube

oder ist sie tot?« Wenn der weise Mann nun sagt, sie ist tot, dann holen wir sie hervor und lassen sie fliegen. Wenn er aber sagt, sie lebt, dann drücken wir ihr den Hals zu und zeigen ihm, dass die Taube tot ist. Gleich, was er uns sagen wird, die Antwort ist falsch. Und so geschah es. Mit der Antwort des alten Mannes jedoch hatten sie nicht gerechnet. »Ob diese Taube lebt oder tot ist, liegt ausschließlich in eurer Hand.«

Liebe Leser, ob dieses Buch und die darin enthaltenen Inhalte lebendig oder tot sind, liegt ausschließlich in Ihrer Hand. Was Sie aus dieser Lektüre machen, entscheiden ganz alleine Sie. Ich wünsche Ihnen, dass Sie das Beste daraus machen. Lassen Sie dieses Buch leben, wenden Sie es an, so oft und so gut Sie können. Am besten arbeiten Sie nach dem *Clausthaler*-Prinzip: Nicht immer, aber immer öfter ... Denken Sie immer öfter an die Adler-Prinzipien, arbeiten Sie immer öfter an Ihren Erfolgseigenschaften. Wichtig ist einfach, dass Sie damit beginnen und nicht schon vor dem Anfang aufgeben, weil Sie Angst davor haben, etwas nicht sofort perfekt zu machen.

Dabei müssen Sie das Buch nicht vom Anfang bis zum Schluss durchlesen. Ich habe Ihnen für die 52 Wochen eines Jahres jeweils ein Thema aufbereitet. Sie haben also sozusagen ein Jahresprogramm, um den Adler in sich zu stärken. Das Buch ist so geschrieben, dass Sie sich immer nur ein Kapitel vornehmen. Sie suchen sich ganz einfach genau das Thema aus, das am besten zu Ihrer momentanen Situation passt, und lassen sich inspirieren, mal über den Teichrand hinauszublicken oder noch ein Stückchen höher zu fliegen.

Ich wünsche Ihnen, dass Sie durch Ihr verändertes Handeln Ihre Lebensqualität steigern und dadurch genießen können, was Sie erreicht haben. Auf Ihrem Lebensweg weiterhin alles Gute und viel Erfolg!

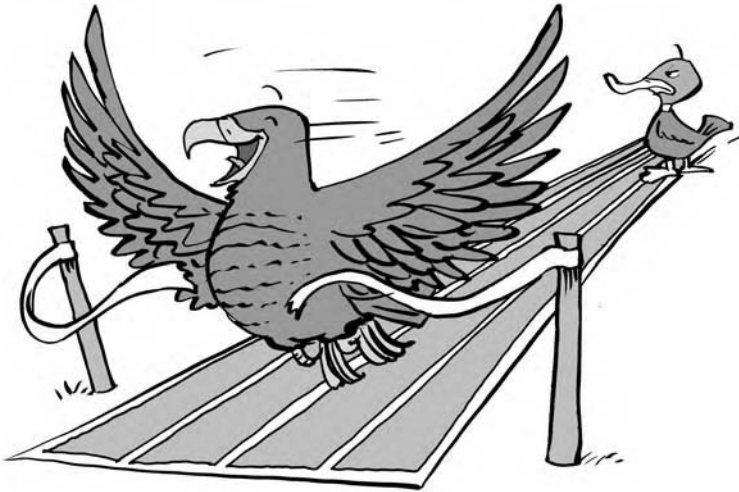
Ihr Ardeschyr Hagmaier

**Jahresprogramm
mit 12 Themen**



*»Vor dem Können kommt das Wollen,
denn man muss auch können, wollen.«*

ARDESCHYR HAGMAIER



FRAGE DER WOCHE

**Warum wollen, oder vielleicht müssen, Sie
Ihre Ziele erreichen?**

1. Adler können nicht nur, sondern wollen auch mehr erreichen

Eines Tages kam ein junger Schüler zu seinem Meister, der für seine Weisheit bekannt war, und fragte: »Was ist das Geheimnis für Erfolg im Leben?« Der Meister antwortete: »Komm morgen früh zum Fluss.« So geschah es. Am nächsten Morgen standen sie am Ufer und der Meister sagte: »Jetzt gehen wir in den Fluss.« Der Schüler folgte seinem Meister bereitwillig. Als beide bis zum Hals im Wasser standen, packte der Meister den jungen Schüler ganz plötzlich und drückte dessen Kopf unter Wasser. Der arme Kerl wehrte sich verzweifelt, aber der Meister ließ ihn nicht los – lange, sehr lange nicht. Als er endlich seinen Griff lockerte, prustete und hechelte der junge Schüler völlig außer sich. Der Meister fragte: »Als du dort unten im Wasser warst, was wolltest du am meisten?« »Luft natürlich!«, rief der junge Schüler. »Siehst, du«, sagte der Meister, »das ist das Geheimnis des Erfolgs. Wenn du Erfolg so sehr willst, wie du unter Wasser Luft wolltest, dann wirst du auch Erfolg haben.«

Erfolg ist nicht nur eine Frage des Könnens, sondern auch des Wollens. Menschen im Adler-Zustand wissen, dass es einen Grund für Erfolg geben muss. Sie kennen das unbändige Verlangen danach, wissen, was und warum sie genau das erreichen wollen. Legen Sie also für sich einmal generell fest: Was bedeutet für Sie (ja, genau für *Sie* persönlich!) Erfolg? Ist es der kleine bequeme Enten-Tratsch oder sind es Adler-Entscheidungen, die etwas bewegen? Wie erfolgreich wollen Sie sein, welche Strategien nutzen Sie, und an welchen Eckfeilern machen Sie Ihren Erfolg fest?



Adlertipp

»Veränderung ist das Salz des Vergnügens.«

FRIEDRICH SCHILLER



FRAGE DER WOCHE

Welche Veränderung – und sei sie auch noch so klein – führen Sie diese Woche durch?

2. Adler verändern nicht die Welt, aber sie verändern sich

Eine Frau traf ein kleines Mädchen, das am Strand auf und ab lief. Der Sturm hatte über Nacht mit den tosenden Wellen tausende von Seesternen ans Ufer getrieben. Da lagen sie, auf dem weißen Sand. Das Mädchen hob immer wieder welche auf und warf sie zurück ins Meer. Die Frau fragte sie: »Warum tust du das? Du wirst damit nie fertig werden. Hier liegen tausende von Seesternen herum. Sie werden sterben. Dein Verhalten ändert doch nichts.« »Vielleicht stimmt das, was du sagst«, antwortete das Mädchen, »aber für diesen einen Seestern hat sich etwas verändert.«



Adlertipp

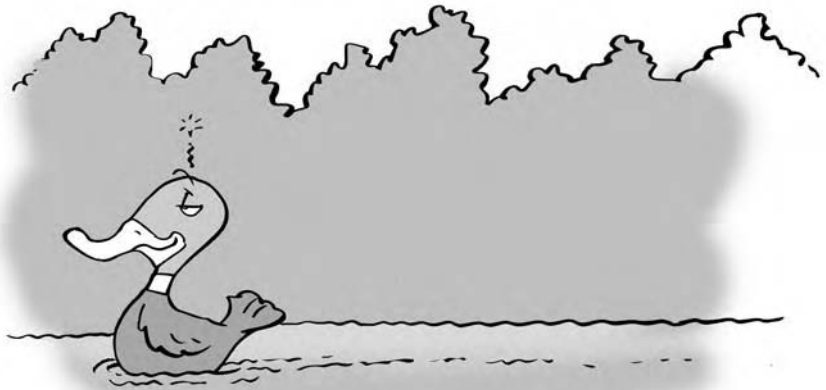
Enten ärgern sich und quaken über Dinge, die sie nicht ändern können. Adler wissen, dass es mindestens zwei Möglichkeiten gibt, etwas zu verändern. Entweder ändern sie ihre Einstellung zu den Dingen, die ihnen nicht gefallen, oder sie ändern die Situation. Enten haben für sich noch eine dritte Möglichkeit gefunden, nach der sie handeln: Sie lassen alles so, wie es ist, und quaken weiter ...

Haben Sie vielleicht schon einmal gesagt: »Das kann ich nicht tun«? Wenn Sie diese Aussage schon einmal gesagt (oder auch nur gedacht) haben, dann liegt dort Ihre persönliche Grenze. Sie haben in der Vergangenheit definiert, was Sie erreichen können, vielleicht durch eigenes Erleben festgelegt oder nur dadurch, was viele Menschen zu Ihnen gesagt haben. Dies beeinflusst die Qualität Ihres heutigen Lebens.

Darum sollten wir uns heute die Frage stellen: »Wer bin ich? Woher kommt die Überzeugung? Und wie alt ist sie, diese Überzeugung?« Vielleicht ist es an der Zeit, unsere Identität zu erneuern, uns hier anders zu definieren, und zwar auf eine Art und Weise, die uns Kraft gibt und besser zu dem passt, was wir heute sind.

*»Die Probleme, denen wir begegnen,
können nicht auf der gleichen Denkebene gelöst
werden, auf der sie entstanden sind.«*

ALBERT EINSTEIN



FRAGE DER WOCHE

**Aus welchem Blickwinkel betrachten Sie eine Sache
diese Woche neu?**

3. Adler fliegen weiter weg, um das Naheliegende leichter zu erkennen

Ein Mann kriecht neben einer Straßenlaterne auf dem Boden herum. Ein Polizist kommt vorbei. »Was machen Sie denn da?«, fragt er den Mann. Der entgegnet: »Ich suche meinen Schlüssel.« Der Polizist beugt sich zu ihm herunter und fängt ebenfalls an, den Boden nach dem Schlüssel abzusuchen. Doch auch der Polizist kann ihn nicht entdecken. »Und Sie sind sicher, dass Sie ihn hier unter der Laterne verloren haben?«, fragt er noch einmal nach. »Nein«, erwidert der Mann, »verloren habe ich ihn da hinten. Aber dort ist es viel zu dunkel zum suchen.«

Verschiedene Flughöhen ermöglichen unterschiedliche Perspektiven. Mal angenommen, Sie würden auf dem Teich schwimmen: Wie weit können Sie wohl sehen? Wie hoch ist die Chance, gleich die richtige Lösung zu finden? Doch wenn Sie auch nur etwas die Flügel bewegen und »strampeln«, können Sie vielleicht schon über die Uferböschung hinausblicken. Und wenn Sie sogar in die Lüfte steigen wie ein Adler, sich höher und höher schrauben – welch grandiosen Ausblick hätten Sie auf so viele mögliche Lösungsansätze!



Adlertipp



Ardeschyr Hagmaier ist Mitglied der Geschäftsleitung der INtem-Trainergruppe in Mannheim.

Zudem hat er sich als Berater, Trainer und Coach von Führungskräften der Wirtschaft, Verkäufer und mehrfacher Buchautor einen Namen gemacht. Sein Trainingsschwerpunkt: lösungsorientiertes Denken und Handeln.

Als Vertriebsdirektor, Trainer-Ausbilder und Referent ist Ardeschyr Hagmaier bei der INtem-Trainergruppe mit den Schwerpunkten Führung, Kommunikation, Akquisition und Vertrieb beschäftigt. Er verfügt über 15 Jahre Praxiserfahrung. Seine Trainings und Vorträge sind deshalb voller sofort einsetzbarer Tipps und lebendiger Beispiele, die sofort Lust auf die Umsetzung machen.



95 % von mehr als 10.000 Teilnehmern haben Ardeschyr Hagmaiers Trainings und Vorträge mit „sehr gut“ und „hervorragend“ bewertet. Die INtem-Trainergruppe wurde bereits dreimal mit dem Deutschen Trainingspreis des BDVT sowie einmal mit dem Weiterbildungsinnovationspreis 2000 des Bundesinstituts für Berufsbildung Bonn ausgezeichnet.

Referenzauszug:



Preise für herausragende Leistungen:



Ardeschyr Hagmaier wurde 2002 als einer der ersten deutschen Trainer von der „Offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und Berater e.V.“ Q-Pool zum „Human Resources Professional“ zertifiziert.



Die Stufen zu mehr **Vertriebserfolg** →



Tipps für Messbar mehr Ertragssteigerung und ein effizientes Verkaufsgespräch gibt der Vertriebscoach Ardeschyr Hagmaier.



„Ardeschyr Hagmaier ist der Managertrainer und weiß worauf es ankommt.“



„Wer glaubt sich bei diesem Vortrag in Ruhe zurücklehnen zu können, der war noch nicht bei Ardeschyr Hagmaier. Kein einziger Zuhörer hat es auf dem Stuhl gehalten, wenn es darum ging eine Erfahrung zum Thema zu machen. Denn letztlich lernen wir am Meisten durch selbst TUN.“



Ardeschyr Hagmaier zeigt sehr anschaulich wie Verkäufer den Preis nicht kampflös preisgeben.



Der Erfolg jedes Unternehmens hängt von der Kompetenz seiner Mitarbeiter ab. Noch entscheidender als das reine Fachwissen ist dabei die Förderung der sozialen Kompetenz. So Ardeschyr Hagmaier

Vorträge mit Wirkung



Das Buch zum Vortrag

Ente oder Adler – Von Problemsucher zum Lösungsfinder
Der faszinierende und verblüffend wirksame Vortrag – speziell für Ihre Veranstaltung

Im Mittelpunkt steht das griffige und sofort einleuchtende Bild von der Ente, die nur über Probleme quakt und dem kraftvollen Adler, der sich aufschwingt und schnell die Lösung findet.

Buchen Sie diesen Vortrag, ...

- wenn Sie einen mitreißenden Höhepunkt für Ihre Veranstaltung suchen.
- wenn Sie einen Vortrag wollen, der Ihren Mitarbeitern die Augen öffnet für die Chancen, die es auch in schwierigen Zeiten gibt.
- wenn Sie die positive Grundstimmung in Ihrem Unternehmen stärken und Ihre Mitarbeiter ermutigen wollen, die aktuellen Herausforderungen anzunehmen.



Das Buch zum Vortrag

Hart zur Sache – soft zum Menschen
Neue Herausforderungen und der Druck auf Führungskräfte im Verkauf steigen stetig.

Ihr Erfolg wird an Zahlen gemessen. Doch diese Zahlen sind angesichts des Konkurrenz- und Preisdrucks immer schwerer zu erreichen. Eine Chance hat nur noch die Führungskraft, die auf ein geschlossenes Team bauen kann: Auf Mitarbeiter, die Ihre Ziele erreichen wollen und die optimal dazu angeleitet werden. Dieser Vortrag zeigt Ihnen klipp und klar das Handwerkszeug, das die erfolgreiche Führungskraft heute dazu braucht.

„Entfalten Sie Ihr Führungspotenzial – mit einfachen und wirkungsvollen Steuerungselementen.“



Die Bücher zum Vortrag

Messbar mehr Umsatz
So erzielen Sie kurzfristig eine nachhaltige Umsatzsteigerung für Ihr Unternehmen!

Lernen Sie in diesem interaktiven Vortrag, wie Sie Ihre Strategien optimieren und durch neue Techniken Ihre Ziele sicher erreichen. Erfahren Sie, wie Sie sich auch in schwierigen Märkten und Zeiten einen Vorsprung verschaffen. Die Tipps sind sofort nach dem Vortrag einsetzbar, weil sie schnell und anschaulich erklärt sind – ohne großen Theorie-Ballast. Sie zeigen Ihren Mitarbeitern in erstaunlich kurzer Zeit die aktuellen Verkaufs-Techniken, ohne sie zu langen Schulungen schicken zu müssen.

„Die Strategie des Kunden hat sich geändert. Haben Sie sich der neuen Kundenstrategie schon angepasst?“

Mehr Infos...

... oder sofort bestellen unter

www.enteadler.de

www.messbar-mehr-umsatz.de



oder direkt unter: 0621 79949413