

bookletter

2006

Das neue Buch von Susanne F. Gopalan jetzt überall im Buchhandel!

» Die Gopalan-Strategie «



Liebe Seminarteilnehmer, liebe Leser und Freunde,

immer wieder im Leben müssen wir größere Entscheidungen treffen. Das geht Ihnen so und das geht mir so. Eine meiner Entscheidungen fiel vor zwei Jahren: Da ich nach Seminaren häufig gefragt werde, welche Bücher ich empfehle, verwies ich auf Lektüre, zu der ich nie hundertprozentig stehen konnte, weil sie letztendlich nicht das beinhaltet, was die Kernkompetenz eines Gopalan-Seminars ausmacht. Ganz nach dem Motto „Love it, leave it, change it“ entschied ich mich daher für das Prinzip „Change it“ und schrieb ein Buch, in das meine Erfahrungen fließen konnten.

Nun liegt „Die Gopalan-Strategie – von der Selbsterkenntnis zur Selbstverwirklichung“ druckfrisch in allen Buchhandlungen für Sie bereit.

Was erwartet Sie?

Ein Arbeitsbuch mit überraschenden und spannenden Übungen, weil Ihr Weiterkommen auf Selbsterleben basiert.

Ein Erkenntnisbuch, weil Sie alle ganz individuelle Ziele haben.

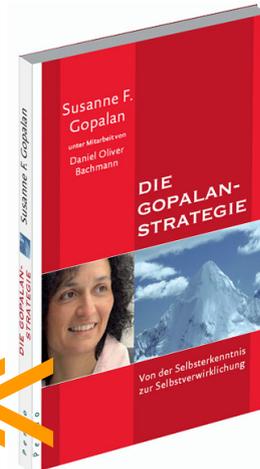
Ein Motivationsbuch, weil positive Motivation der Grundstein für Ihren Erfolg ist.

Ein Alle-Tage-Buch, in das Sie immer wieder reinschauen können, um sich neue Anregungen für Ihren Tag zu holen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der folgenden Leseprobe.

Ihre

Susanne F. Gopalan



Leseprobe und Übung aus:

» Die Gopalan-Strategie «

Kapitel „Selbsterkenntnis- Meine Energie-Räuber“

Die Analyse Ihrer Energie-Räuber

- *Im Leben erfolgreicher Menschen gibt es eine Zauberformel und die heißt Win-Win.*
- *Stellen Sie sich vor, dass wir im Grunde genommen unser ganzes Leben lang mit anderen Menschen in Vertragsverhandlungen sind. Das kann der Obst-Einkauf beim Tante-Emma-Laden um die Ecke sein, oder das größte Geschäft Ihres Lebens; das tägliche Zusammensein mit Ihrem Lebenspartner oder unsere Beziehung mit unseren Freunden. Wir sind alle rund um die Uhr am Verhandeln. Wie kommt es, dass sich die einen dabei übervorteilt sehen, während die anderen positiv gestärkt aus jeder Verhandlung hervorgehen? Das Geheimnis ist Win-Win.*
- *Win-Win bedeutet, dass wir eine Verhandlung so gestalten, dass jeder Sieger ist. Damit sind Sie automatisch auf der Gewinnerseite. Wie funktioniert das?*
- *Zunächst einmal finden Sie die Gemeinsamkeiten mit Ihrem Verhandlungspartner, und zwar so viele wie möglich. Legen Sie Ziele gemeinsam fest sowie den Weg dorthin. Trennen Sie Mensch und Problem. Stellen Sie nicht Ihre Position in den Mittelpunkt, sondern das gemeinsame Interesse. Gelingt Ihnen das bei einem Ihrer Energie-Räuber, wird er sich in einen Energie-Lieferanten verwandeln. Denn im Gegenzug wird auch er das gemeinsame Interesse favorisieren. Und die Umsetzung gemeinsamer Interessen setzt eine Menge Energie frei.*

- Was sollten Sie tun, um Mensch und Problem zu trennen? Stellen Sie sich in die Mokassins Ihres Verhandlungspartners. Fragen Sie sich: Was sind seine Probleme? Seine Aufgaben? Seine Motivationen? Gehen Sie nach dem Prinzip vor, „make your boss a better boss“ und überlegen Sie, was Sie dazu beitragen können, dass Ihr Verhandlungspartner besser wird. Ein großer Irrtum der Menschheit ist das Axiom, wenn zwei verhandeln kann nur einer gewinnen. Richtig ist: Wenn Ihr Verhandlungspartner erfolgreich ist, sind auch Sie erfolgreich. Das ist Win-Win. Selbstbestimmte Menschen agieren stets nach diesem Prinzip...

Übung : Ihre Balance-Analyse

- In dieser Übung geht es um eine Bewertung Ihrer Gefühle. Das Schaubild hilft Ihnen dabei herauszufinden, wie Sie sich zur Zeit in sieben wichtigen Lebensbereichen fühlen. Geben Sie rein nach dem Gefühl zwischen 0 und 10 Punkte (0 für unzufrieden, 10 für sehr zufrieden) – und machen Sie dieselbe Übung einige Minuten später noch einmal.

Wie zufrieden bin ich momentan in Bezug auf

- | | | |
|----|--------------------------|--------|
| 1. | meine Leistung | 0 – 10 |
| 2. | meine Gesundheit | 0 – 10 |
| 3. | mein geistiges Potenzial | 0 – 10 |
| 4. | mein Sein | 0 – 10 |
| 5. | meine Überzeugungskraft | 0 – 10 |
| 6. | meine Beziehung | 0 – 10 |
| 7. | meine Flexibilität | 0 – 10 |

- Haben Sie sich nun beispielsweise bei „meine Leistung“ im Durchschnitt 6 Punkte gegeben, stellen Sie sich folgende Fragen: Was können Sie spontan ändern, um Ihre Leistung zu steigern? Oder was müssen Sie zur Zeit einfach akzeptieren, weil Sie zum Beispiel aufgrund einer Krankheit Ihre Leistung nicht steigern können? Bewerten Sie auf diese Weise die ganze Liste...

Ende der Leseprobe

Susanne F. Gopalan „Die Gopalan-Strategie“. Für alle, die im Leben weiterkommen möchten.



Jetzt im Buchhandel unter:

Verlag: Pendo, ISBN 3-86612-101-6



Oder online unter:

<http://www.pendo.de/> in der Rubrik „Neue Bücher“

<http://www.amazon.de/gp/product/3866121016/302-8132306-5898422?v=glance&n=299956>



180 Seiten / EUR (D) 14,90 / EUR (A) 14,40 / sFR 26,40