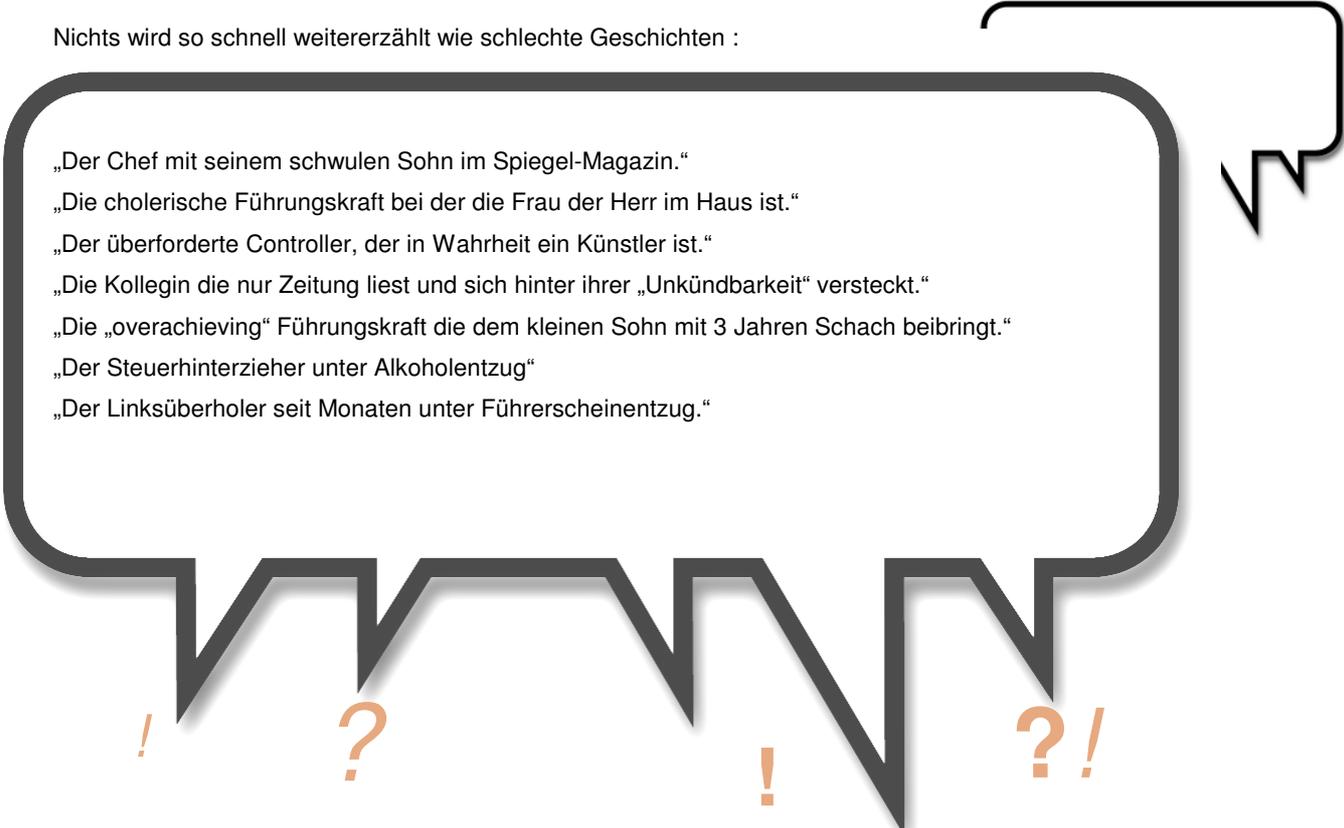


3 + 5 = ...

Vom achtsamen Geschichten - Management

Nichts wird so schnell weitererzählt wie schlechte Geschichten :



„Der Chef mit seinem schwulen Sohn im Spiegel-Magazin.“
„Die cholerische Führungskraft bei der die Frau der Herr im Haus ist.“
„Der überforderte Controller, der in Wahrheit ein Künstler ist.“
„Die Kollegin die nur Zeitung liest und sich hinter ihrer „Unkündbarkeit“ versteckt.“
„Die „overachieving“ Führungskraft die dem kleinen Sohn mit 3 Jahren Schach beibringt.“
„Der Steuerhinterzieher unter Alkoholzug“
„Der Linksüberholer seit Monaten unter Führerscheinentzug.“

Eine gute Geschichte „Die drei Siebe“

Vor mehr als 2000 Jahren kam ein Mann zu dem weisen Sokrates gelaufen. Außer Atem und voller Aufregung sagte er: »Hör' mir zu, Sokrates! Das muss ich dir erzählen. Weißt du schon, dass dein Freund ...«
»Halt ein!«, unterbrach ihn der Weise. »Hast du das, was du mir sagen möchtest durch die drei Siebe gesiebt? Das erste Sieb ist die Wahrheit. Hast du alles, was du mir erzählen willst, geprüft, ob es wahr ist?«
»Ich bin nicht sicher. Ich hörte es von jemand anders und ...«
»So!«, entgegnete Sokrates. »Aber sicher hast du es mit dem zweiten Sieb geprüft, dem Sieb der Güte. Ist das, was du mir erzählen willst, zumindest gut?«
Zögernd sagte der andere: »Im Gegenteil! Es ist ...«
»Und dann«, unterbrach ihn Sokrates, »lass uns auch das dritte Sieb anwenden. Und ich frage dich, ob es notwendig ist, mir diese Sache zu erzählen!«
Der Mann zog die Schultern hilflos nach oben und entgegnete: »Notwendig ist's nicht.«
Der Weise lächelte und sagte: »Wenn das, was du mir erzählen willst, weder wahr, noch gut und auch nicht notwendig ist, so lass es begraben sein und belaste nicht dich und mich damit!«

Sie sind verantwortlich welchen Umgangstil Sie entwickeln.

Lernen sie das Gute an Geschichten wirksam zu kommunizieren.

Die bessere Geschichte aewinnt.

Eine wirksame Geschichte

Sie arbeiten in einem Kaufhaus und Sie stellen die wirklich leckere Johannisbeer-Marmelade in das Verkaufsregal. Am Ende des Tages stellen Sie fest, dass immer noch alle Gläser unberührt im Regal stehen. Oder Sie haben einmal wieder Lust sich zu verkleiden. Daraufhin veranstalten Sie kurz entschlossen einen Maskenball - im Juli. Sie sind enttäuscht, dass keiner kommt. Ein weiteres Beispiel: Ihre Wohnung soll vermietet werden. Nur die paar Interessenten, die schließlich kommen, wollen gerade einmal die Hälfte der von Ihnen geplanten Miete bezahlen. Bei diesen Beispielen gilt es, jeweils zu prüfen. War es das richtige Produkt, die optimale Verpackung, der rechte Ort, Preis und wie war es beworben?

1 Product 2 Package 3 Place 4 Price 5 Promotion

Die „fünf P's“ sind ein Werkzeug für erfolgreiches Geschichten-Management.

Erzählen Sie Ihre eigene wahre – gute – und notwendige Geschichte mit den **fünf P's**.

3 + 5 = 8

achtsames Geschichten - Management

Offene Seminare 2008:

NEU! conflict.art	04-06.09.2008, 13.-15.02.2009
sense ability move	06-08.06.2008, 04-06.07.2009
move seminar	25-27.04.2008, 24-26.10.2008, 27-29.03.2009 20-22.11.2009

Alles über unsere Seminarangebote und Termine finden Sie unter www.gopalan.de oder wir senden Ihnen gerne Informationsmaterial zu. Anfragen bitte per E-Mail unter seminar@gopalan.de



Susanne F. Gopalan

„Die Gopalan Strategie“

Von der Selbsterkenntnis zu Selbstverwirklichung

Pendo Verlag

ISBN 13: 978-3-86612-101-0

unter www.pendo.de oder www.amazon.de



Jetzt auch als Hör-CD im Buchhandel

unter ISBN 978-3-86667-877-4 bei

www.amazon.de oder direkt bei mir

susanne@gopalan.de zu bestellen

Wenn Sie zwei- bis drei-Mal im Jahr den moveletter empfangen möchten, warten Sie einfach den nächsten moveletter ab. Haben Sie kein Interesse an unserem moveletter, bitten wir um eine kurze Mitteilung per E-Mail.