

Die 20 größten Erfolgsfallen

WIE SIE DIESE UMGEHEN, OHNE SICH SELBST EIN BEIN ZU STELLEN

Text elisabeth.stadlbauer@wellness-magazin.at

Wenn Sie etwas machen, dann machen Sie es richtig? Denn „ohne Schweiß kein Preis“? Gerade in Krisenzeiten heißt ihr Motto „Da muss man durch“ ...

Muss man nicht! Sie müssen sich weder „treu bleiben“, noch „aus Fehlern klug werden“ oder „die Klappe halten“. Denn: floskelhafte Binsenweisheiten und Glaubenssätze sind „Haxelsteller“. Im Geschäfts- wie im Privatleben gehören sie zu den gefährlichsten Erfolgsfallen und Stolpersteinen. Redewendungen, die der Orientierung dienen sollen – „immer realistisch bleiben“ – oder auch der Ordnung – „das muss eben sein“ –, erweisen sich als Fesseln, vor allem dann, wenn die Zeit andere Qualitäten verlangt.

Was also tun? Von den Experten lernen! Sich nicht länger selbst im Weg stehen. Erkennen, dass wir uns zu wahren Profis der Selbstsabotage gemausert haben und – meist ganz unbewusst – nach bewährten „Eigentorrezepten“ kochen.

Sind Sie skeptisch? Sie wollen sich nicht vorstellen, dass es vor allem diese Selbstsabotage ist, die Sie am meisten ermüdet – und nicht „die Krise“? Die „Beinstellrezepte“, wie sie Wilfried Reiter in seinem Buch „Erfolgsfallen“ ausgearbeitet hat, werden Ihnen die Augen öffnen. Im Idealfall freuen Sie sich über die „Leichter Leben“-Alternativen und nützen sie!



1 »Da muss ich durch!«
Wie soll ich das alles schaffen? Das denken Sie sicher oft, vielleicht gerade jetzt. Sie haben ein schlechtes Gewissen, weil Sie sich Zeit zum Lesen nehmen ... Schaffen müssen Sie alles, und das möglichst alleine ... Diese Annahme ist Unfug und richtet Sie zugrunde.

Das Erfolgsrezept: Da müssen Sie durch – aber nie im Alleingang! Man hilft sich gegenseitig, zum beiderseitigen Vorteil! Es wäre bitter nötig, diese alte Regel des Zusammenlebens zu beleben. Also: Zerlegen Sie Ihre Aufgaben in Teilaufgaben, suchen Sie sich Unterstützung. Wer gut delegiert, der kontrolliert. Sie wollen den Erfolg nicht teilen? Es wird keiner sein, wenn sie es nicht tun!



2 »Arbeiten Sie an Ihren Schwächen!«

Nun sei doch mal nicht so! Wie oft hört man das, vom Chef, Kollegen, Partner ... Es folgen Vorsätze, NICHT mehr so oder so zu sein, und: Viel Frust, wenig Fortschritt. Warum? „Weil Sie auf ein Bumerangrezept setzen“, weiß Wilfried Reiter. Denn: Schwächen kann man nicht ausmerzen.

Das Erfolgsrezept: Setzen Sie auf Ihre Stärken! Denn Stärken kompensieren Schwächen. Kein kluger Trainer würde aus einem Stürmer einen Verteidiger machen wollen. Als Stürmer trainieren Sie besser Elfmeter als Manndeckung! Kompensieren heißt aber nicht ignorieren. Die Faustregel: Pro Schwäche ein Hilfsmittel einsetzen! Z. B.: Sie sind bei Präsentationen viel zu langweilig? Bauen Sie Zitate oder eine Animationen ein, Motto: mit 20 % Einsatz 80 % der Wirkung erzielen.

3 »Man kann schließlich nicht an alles denken!«

„Lassen wir die Kirche im Dorf! Warum es noch komplizierter machen?“ Weil es notwendig ist! Auch die Konsequenzen unseres Nichthandelns bleiben uns nicht erspart. Wer die „Kirche im Dorf lassen will“, tut so, als hätte dies keine Folgen. Hat es aber! Es gilt, immer die „Sekundäreffekte“ einzukalkulieren. Z. B.: Abwässer ungeklärt in Flüsse zu leiten hat Sekundäreffekte. Für einen Job alles zu geben auch: Primäreffekt: Erfolg, Sekundäreffekt: Stressfolgen.

Das Erfolgsrezept: Listen Sie vor jeder Entscheidung die Sekundäreffekte auf. Fragen Sie sich, was löse ich über die gewünschte Wirkung hinaus noch alles aus? Nebenwirkungen! Daher: Vorsorge leisten, die Freizeit proportional zum Arbeitsaufwand intensivieren!

4 »Geben Sie mal ein bisschen Gas!«

Beeilen Sie sich! Das heißt: Setzen Sie sich und andere unter Druck! Es gibt keine bessere Methode, sich in die Unzufriedenheit sowie an den Rande des Herzinfarktes zu treiben. Vorsicht: Alle Viere gerade sein zu lassen ist nicht die Alternative, aber man muss wissen: Unter Zeitdruck passieren die meisten Fehler. Wir reagieren dann spontan falsch, das Ergebnis ist enttäuschend. Denn: Auch wenn Sie noch so sehr am Baume rütteln, die Äpfel werden nicht schneller reif! Dazu Reiter: Jede Aufgabe hat eine natürliche Reifezeit und ein Beschleunigungspotenzial von null bis zu 50 Prozent. Jede Minute, die darüber hinausgeht, verursacht ein Zehnfaches an Nacharbeit.

Das Erfolgsrezept: Aktivieren Sie das konkrete Beschleunigungspotenzial! Beschleunigen Sie, was sich leicht beschleunigen lässt, dann sind Sie voll bei der Sache und mit dem Fortgang zufrieden. Akzeptieren Sie, was sich nicht beschleunigen lässt ... Was aber tun, wenn der Chef am Baum rüttelt? Es schneller haben will, als es vernünftig ist, weil er es nicht besser weiß? Geben Sie ihm/ihr recht! Sagen Sie: „Ja, ich schaue sofort, was ich machen kann, um schneller zu werden und dabei aber auch die Qualität zu wahren!“ Und an die Chefs: Zuviel Druck lähmt Ihre Mitarbeiter, das ist ein Naturgesetz!

Erfolgsfälle
ZEITDRUCK

»Fahren Sie langsam, ich habe es eilig.«

Altbundeskanzler Konrad Adenauer zu seinem Chauffeur

5 »Ohne Fleiß kein Preis! – Daher: ALLES geben!«

Nur wer sich zu 110 Prozent reinhängt, bringt es im Beruf weiter! Hört man immer wieder. Stimmt es deshalb? Nein, die Wahrheit ist: Lediglich Einsatz und Erschöpfung hängen direkt zusammen, es besteht aber kein quantitativer Zusammenhang zwischen Einsatz und Erfolg. Vielmehr sind wir im Bereich unserer Stärken erfolgreicher, also dort, wo es leichter fällt.

Das Erfolgsrezept: Je leichter es Ihnen fällt, desto erfolgreicher sind Sie! Die Japaner sagen: Leicht ist richtig, richtig ist leicht! „Verausgabe dich, arbeite hart“ ist aber das, was in unserer Gesellschaft gilt. Arbeiten bis zur Erschöpfung ist angesehen. Wenn Sie aber sagen, es wäre ein Kinderspiel gewesen, erfolgreich zu sein, wird die Meute über Sie herfallen. Das macht es zwar nicht minder wahr, aber behalten Sie es besser für sich!

7 »Man muss sich selbst treu bleiben!«

Eine fürchterliche Binsenweisheit, denn: Ihre einzige Basis ist Prinzipientreue. Ein Beispiel: Sie haben einen Kollegen brüskiert – Sie sind ehrlich, machen aus Ihrem Herzen keine Mördergrube – der Kollege spricht nicht mehr mit Ihnen. Ist das OK? Nein, denn Sie haben im besten Fall selbstgerecht agiert, nicht aber situationsgerecht.

Das Erfolgsrezept: Bleiben Sie nicht sich selbst, sondern Ihren Interessen treu, empfiehlt Coach Reiter. Sie verraten Ihre Prinzipien nicht, wenn Sie den Kollegen „schonen“. Daher Ausnahmen machen. Diese bestätigen bekanntlich die Regel, und entwerten sie nicht. Fragen Sie sich, in welchen Situationen bzw. mit welchen Menschen Sie immer wieder Probleme bekommen. Es stecken mit hoher Wahrscheinlichkeit alte „Prinzipien“ dahinter.

9 »Man darf nicht nur an sich selbst denken!«

Was wir aus dieser an sich klugen Vorgabe gemacht haben, ist eine Katastrophe. Helfen, wo immer man kann, ist eine Sackgasse, mündet in Überlastung, in „moralischen Nepp“, denn eine überzogene Hilfsbereitschaft wird immer ausgenutzt. Es nützt niemandem, schadet nur.

Das Erfolgsrezept: Gib dem Hungernden keinen Fisch, gib ihm ein Netz! Hilf dir selbst, dann den anderen! Erstellen Sie eine Liste mit den Dingen, die Sie derzeit tun, aber nicht Ihre eigentliche Aufgabe ist. Die Lösung ist biblisch: Liebe deinen Nächsten wie dich selbst. Liebe dich selbst und deinen Nächsten im selben Ausmaß. Wer sich selbst nicht ebenso hilft wie den anderen, sabotiert sich!

6 »Ich bin für alles Neue offen!«

Für ALLES? Das kann nicht Ihr Ernst sein! Kennen Sie nicht die Büroweisheit: Wer für alles offen ist, ist nicht ganz dicht! Im Ernst, Coach Reiter rät: Machen Sie nicht jede Mode mit.

Das Erfolgsrezept: Seien Sie offen für alles, sofern es Sie weiterbringt. Mit sogenannten „Wunderwaffen“ vergeuden Sie Zeit und Energie. Das kann sich „Otto Normalsterblich“ nicht leisten. Besser eine Mode sofort auf Nützlichkeit abtasten. Was ist daran wirklich neu, brauchbar? Welcher Aufwand ist damit verbunden? Eine einfache Kosten-Nutzen-Rechnung hilft weiter.

8 »Nun bleiben Sie mal realistisch!«

Schlimmer noch: „Bleiben Sie auf dem Teppich!“ Dramatisch sich vorzustellen, würden alle dieser Aufforderung folgen! Hört sich vernünftig an, aber gute Ideen brauchen es nun mal, über den Teppich gekehrt zu werden.

Das Erfolgsrezept: Halten Sie jede Idee zunächst mal für eine gute! Ist sie es nicht, dann kann sie allemal der Nährboden für eine wirklich gute sein. Offenheit ist intelligent. Es ist nicht „unüberlegt“, Ideen zu äußern. Und: „Das haben wir noch nie so gemacht“ ist die ärgste Bremse. Wir hätten wohl das Feuer machen nicht entdeckt! Geben Sie sich die Erlaubnis zu „zündeln“, abzuheben, selbst wenn andere das Ding fliegen sollten.



Erfolgsfalle
SORGEN



10 »Ich MACHE mir Sorgen!«
Sie überragen derzeit alles: Sorgen! Wir sorgen uns um die Sicherheit, den Weltfrieden, die Arbeitsplätze, die Gesundheit. Eigentor, denn wer sich Sorgen macht, lenkt seine ganze Aufmerksamkeit von der Lösung auf das Problem. „Berechtigte Sorgen“ ist ein Widerspruch in sich. Wie sollten sie jemals berechtigt sein!
Das Erfolgsrezept: Würdigen Sie Ihre Sorgen, bewerten Sie sie, und handeln Sie, statt im Jammern zu verweilen. Beachten Sie Ihre Sorgen, sie sind Signale. Ändern Sie aber Ihre Sprache: MACHEN Sie sich keine Sorgen, nehmen Sie die Situation ernst! Versuchen Sie so viel wie möglich darüber zu wissen, Sie schlafen sicher damit schon ruhiger. Kalkulieren Sie Gefahren konkret ein, z. B. von der 100-Prozent-„Ich könnte gekündigt werden“-Sorge zu „Mein Risiko liegt nach jüngster Information bei 40 Prozent.“ Wer klar sieht, macht sich weniger Sorgen.

11 »Ja, aber ...«
Achten Sie mal darauf, wie oft Sie und Ihre Chefs, Kollegen etc. diese sabotierenden zwei Worte sagen! Dabei müssten wir längst wissen, dass diese Versuche der „Von-hinten-herum-Überzeugung“ nicht funktionieren. Was erwartet man sich schließlich – dass der Einspruch dann besser ankommt? Natürlich fühlt sich das Gegenüber kritisiert, missverstanden. „Ja, aber“-Sager meinen, sie seien im Recht, sie hätten das Recht a priori auf ihrer Seite.
Das Erfolgsrezept: Lassen Sie beide Meinungen gelten. „Ja, aber“ wischt die Meinung des anderen vom Tisch. Kleine Sache, große, verheerende Wirkung! Ein „Ich verstehe“ oder „Das klingt interessant“ zum Einstieg hebt die Kommunikation aber sofort auf eine andere Ebene. Jetzt kann man seine eigene Meinung daneben stellen, ohne a priori zu widersprechen.

12 »Da muss frischer Wind rein!«
Selten wird etwas unglücklicher formuliert als der Wunsch nach einem Wandel mit diesen Worten. „Wer Wind sät, wird Sturm ernten“, allemal einen Sturm der Entrüstung, denn „frischen Wind“ zu fordern ist ziemlich anmaßend. Keiner hat per se eine Freude mit den „neuen Besen“, die besser kehren sollen. Das macht nur böses Blut.
Das Erfolgsrezept: Bevor Sie „frischen Wind“ fordern, würdigen Sie das Alte und nehmen Sie so dem Neuen seinen Schrecken. Das Neue hat dann ein Chance, wenn es Fürsprecher hat, Förderer! In Firmen macht diesen Job ein Change Manager. Ist er gut, dann schafft er das, ohne den bewahrenden Kräften den Schwarzen Peter zuzuschieben.



13 »Bloß nicht anecken!«
Der Mensch bezeichnet sich zwar als soziales Wesen, hat aber ständig Angst vor echtem Kontakt, vor allem vor Konflikt, was nichts anderes heißt als lat. „confligere“, zusammentreffen. Man könnte ja anecken ... Also lassen wir's lieber bleiben! Besser harmonisch und linientreu. Der Haken: Es bewegt sich nichts! Beziehung findet nicht statt!
Das Erfolgsrezept: Es ist leichter, besser und erfolgreicher, um Verzeihung zu bitten als um Erlaubnis. Besser mal den Zorn des anderen riskieren, als sich ständig selbst zu bremsen. Kadavergehorsam macht krank! Prüfen Sie Ihre Ideen gut, trennen Sie die Schnapsideen von möglichen Chancen, beraten Sie sich ... Wen/was brauchen Sie für die Umsetzung ...

»Wer sich Sorgen macht, ist wie jemand, der durch Kaugummikauen einen Dreisatz lösen will.«

Harry S. Truman, 33. Präsident der Vereinigten Staaten



Interview

»Wege im Dickicht zeigen«

WILFRIED REITER ÜBER DIE VIELEN MÖGLICHKEITEN, SICH SELBST (K)EIN BEIN ZU STELLEN

Wellness Magazin: Sie lauern überall, beim Selbstmanagement, bei der Kommunikation, beim Teamwork bei Herausforderungen und Konflikten – die Erfolgsfallen ... So lautet der Klappentext zu Ihrem Buch. Sie meinen damit Denk- und Verhaltensmuster, mit denen wir uns das Leben selbst schwer machen. 2003 geschrieben, heute aktueller denn je?



Wilfried Reiter
Autor & Berater

lieber: „Wie kann ich mich vor meiner eigenen Leichtgläubigkeit und vor den Versprechungen anderer schützen?“

Die Erfolgsfallen entschärfen klingt vielversprechend. Wie kann ich meine persönlichen Erfolgsfallen entdecken und loswerden?

Mit Aufmerksamkeit und etwas Übung können Sie sie entlarven und beseitigen. Mit wenigen Schritten: Erstens – bemerken: Achten Sie auf sich und halten Sie inne, wenn etwas schiefgegangen ist oder an einer Sache etwas stört. Zweitens – untersuchen: Überlegen Sie nochmals, wie Sie über die Sache gedacht haben. Zerlegen Sie die Gedanken in einzelne Schritte. Bei einem der Schritte bemerken Sie: Hoppla! Ab da fühlte ich mich unwohl. Formulieren Sie diesen Denkschritt in einem Satz und Sie haben ziemlich sicher ein Beinstellrezept entdeckt. Drittens – umformulieren: Geben Sie dem Satz eine erleichternde oder positivere Wendung. Prüfen Sie: Was bewirkt diese veränderte Aussage? Mit der Antwort entwickeln Sie automatisch eine neue Perspektive.

Wilfried Reiter: Ich sagte damals schon, wir erliegen einer der folgenschwersten Illusionen des 21. Jahrhunderts. Denn unser Alltag wird nicht schwerer, wir machen ihn uns nur schwerer, und zwar systematisch und gewohnheitsmäßig! Und zu allem Überfluss bemerken wir es noch nicht einmal, denn diese Selbstsabotage läuft zum einen völlig unbewusst ab.

Es ist für Menschen, die gerade arbeitslos wurden oder viel Geld verloren haben, schwer nachvollziehbar, wenn man ihnen sagt, sie seien Opfer ihrer Selbstsabotage. Wie schafft man es, diese NICHT zu verärgern? Wie erklären Sie diesen Ihren Ansatz?

Worum geht es bei dieser Frage? Geht es um Schuld, oder um Verarbeitung? Wer wie ich in der so genannten „Krise“ auch viel verloren hat, ist leicht verleitet, die Schuld bei anderen zu suchen. Doch damit helfe ich mir nicht, ich mache mich hilflos. Denn ich sage: „Die ändern waren's.“ Damit lenke ich von meinen eigenen Möglichkeiten ab. Ich frage deshalb

ZUR PERSON:

Wilfried Reiter, Pädagoge, Psychologe, Elektroingenieur, Unternehmensberater seit 20 Jahren und Autor mehrerer Sachbücher. Zusammen mit seiner Partnerin gründete er ein Beratungsunternehmen in Wien, die Leadership Entwicklung Freund & Reiter GmbH
www.leadership-entwicklung.com

»Bevor du einen Menschen beurteilst, gehe tausend Schritte in seinen Mokassins.«

Indianische Weisheit



Erfolgsfälle
ENTSCHEIDUNGS-
DRUCK

15 »Sie müssen sich schon entscheiden!«

Müssen Sie nicht! Schon gar nicht unter Stress oder Druck! Entscheidungen im Beruf, Beziehungsfragen ... Wählen Sie nicht, suchen Sie Alternativen.

Das Erfolgsrezept: Wenn Sie sich in Stresssituationen vor eine Wahl gestellt sehen, dann verweigern Sie die Stimmabgabe. Nicht nur A oder B sind die Optionen, evtl. sind ja C oder D ideal! Dazu aber brauchen Sie den Rücken und den Kopf frei. Unter Stress macht der Geist zu. Sich zu sagen, „schauen wir mal, dann sehen wir schon“, ist hingegen sehr weise! Entscheidungen haben stets einen richtigen Zeitpunkt. Und wenn man Sie mal wirklich zwingt, A oder B zu wählen, dann stellen Sie Bedingungen: Ja, ich nehme den Job an, werde aber da und dort entlastet.

17 »Typisch Frau ... typisch Chef ... typisch ... !«
Wer sagt das nicht im völlig entnervten Zustand? Der Fehler liegt einmal mehr in der falschen Formulierung. Das nervige Verhalten eines Menschen wird mit seinem Charakter gleichgesetzt, diesem zugeschrieben. Der Charakter erklärt also das Verhalten – das schafft die Situation einer „selbsterfüllenden Prophezeiung.“ Wenn ich lange genug brandmarke wird sich der/die Betroffene sicher bald so benehmen. Die Beziehung ist versaut, der Konflikt einzementiert. Eine klassische „Fehlzuordnung.“ Wahr ist vielmehr, dass für konkretes Verhalten in 95 Prozent ganz konkrete Umstände, Prägungen etc. vorliegen, die ein Verhalten viel klarer erklären als der Charakter.

Das Erfolgsrezept: Schauen Sie nicht auf den Charakter, schauen Sie auf die Umstände. Finden Sie „mildernde Umstände“! Sie mildern a) Ihren Ärger und b) Sie erkennen, dass Sie wahrscheinlich auch nicht anders gehandelt hätten.

16 »Sie müssen nur fest genug dran glauben!«

Die Selbsthilfegurus haben ganze Arbeit geleistet: Mit der Kraft des Glaubens enormes Geld verdient. Dabei wird nicht zu wenig geglaubt, sondern zu viel, so Wilfried Reiter.

Das Erfolgsrezept: Glauben Sie weniger, denken Sie mehr! Ein Gros der Gedanken sind pure Annahmen. Unterziehen wir unsere wichtigsten/mächtigsten/häufigsten „Gedanken“ einem Reality-Check. Wie kann ich herausfinden, ob es auch stimmt, was ich denke? Was wäre eine andere Erklärung für das, was ich glaube? Sind meine Kinder wirklich schlimm? Meine Kollegen demotiviert? Mein Chef ein Ekel? Getreu Bert Brecht: Wenn Herr Keuner bemerkt, dass die Realität nicht seiner Annahme entspricht, distanziert er sich von ihr. Von der Annahme? Nein, von der Realität! „Eichen“ Sie daher Ihre Realitätssensoren! Schreiben Sie Gedanken auf und fragen Sie sich: Was hält einer objektiven Prüfung stand? Ein Beispiel – die Situation: „Mein Chef lobt mich nie.“ Ihre Annahme: Er mag mich nicht. Andere Erklärung: Ich falle kaum auf – muss Eigen-PR betreiben!



Erfolgsfälle
KLATSCH

18 »Man muss doch auf dem Laufendem bleiben!«

Viel gearbeitet, wenig erreicht? Das müssen sich viele am Ende des Tages eingestehen. Zu viel Zeit mit Tratschen vertan? Nur dann, wenn Sie falsch getratscht haben!

Das Erfolgsrezept: Tratsch ist wichtig, will aber gelernt sein! Tratschen Sie, aber nie drei Mal über dasselbe! Betreiben Sie Psychohygiene dabei: Lassen Sie sich nicht runterziehen, ziehen Sie andere nicht runter. Tratschen auf hohem Niveau, das schafft Verbündete, kreiert Ideen.

19 »Beziehen Sie Stellung!«

Sind Sie im Dreißigjährigen Krieg oder in der Arbeit? Sie merken: Diese Formulierung ist ein Stolperstein. Wer Stellung bezieht, löst einen Stellungskrieg aus. Die Fronten sind verhärtet, die Diskussion beendet.

Das Erfolgsrezept: Beziehen Sie nicht Stellung, geben Sie Orientierung. Zeigen Sie Profil, aber bauen Sie keinen Panzer um sich. Erklären Sie die Lage ohne Vorwürfe. Sagen Sie: „Könntest du das und das tun.“ Zeigen Sie den Nutzen Ihres Wunsches auf: „So ersparen wir uns Zeit / kommen besser voran ...“

20 »Beiß dich durch!«

Dran bleiben, nicht locker lassen, „du kannst es, wenn du willst“ ... Das raten uns die Self-Help-Gurus gnadenlos. Bloß sind wir nicht in Hollywood. Bei Rambo klappt das, im „richtigen Leben“ nicht. Warum: Wer ständig um sich beißt, beißt sich die Zähne aus!

Das Erfolgsrezept: Beharren Sie nicht auf einem Standpunkt, folgen Sie Ihren Interessen. Krass formuliert: Wenn der Gegenwind zu heftig wird, geben Sie auf. Ihren Standpunkt, nicht Ihre Pläne. Gegen den Wind kann man nicht segeln. Also weg von der Position hin zum eigentlichen Interesse.

Kommentar

Gänseblümchen statt Säbelzahn tiger!

WERDEN SIE ZUM »KRISENSABOTEUR«

Wir leben in einer schwierigen Zeit, wir leben in einer schwierigen Zeit ... die tägliche Wiederholung zeigt Wirkung: Wir sind plangemäß frustriert. Demotiviert, auch „depressiv“ geht gut! Wie von selbst, denn das können wir evolutionsbedingt, heißt es, aus einem Überlebensreflex heraus. Die Gefahr zuerst sehen, nicht die Blumenwiese! Das sichert das Überleben! Was aber ist mit glücklich sein? Also ich habe die ständige Selbstverschlechterung satt! Da wird man des Lebens nicht mehr froh! Will ich aber! Ich halte viel Krise aus und habe rasend viel Energie für Freude und Blumenwiese. Muss auch ein evolutionäres Muster sein, denn: Es fällt mir nicht schwer! Und ich bin nicht die Einzige. Mein Nachbar kann es, mein bester Freund, mein Tankwart ... Lauter Illusionisten, aber glücklich!

Buchtipps

Wilfried Reiter
Die Kunst, sich selbst ein Bein zu stellen,
Hofmann und Campe
businessplus,

ISBN 3-455-09434-1, € 20,50; zu bestellen bei: Leadership Entwicklung Freund & Reiter, Wien 9, Nussdorfer Str. 3, Tel. 01/32 00 339-0, E-Mail: office@leadership-entwicklung.com

