

Inhalt

Inhalt

	Seite
Aktuell Ganzheitliche Methodik Zeitschrift als Enzyklopädie erhältlich	4
ganzheitliche Methodik Philosophie	
Gedanken über das Denken	5
<i>Ernst Ring</i>	
Eine Betrachtung über die Werte	10
<i>Harald Feld</i>	
Die erfüllte Zeit	18
<i>Gotthard Marek</i>	
Beruf	
Handeln statt träumen - der Weg zum Traumjob	21
<i>Bernd Wobser</i>	
Reduzieren Sie Ihr Sitzfleischtraining	25
<i>Günter Schneider</i>	
Wissen	
Schneller, besser, effizienter durch Lesetechniken	27
<i>Thomas Wunderberg</i>	
Gesundheit	
Wege zu mehr Gelassenheit und Gesundheit, Teil 2	31
<i>Hannelore Schneider</i>	
Gesund durch Entsäuern und Entschlacken	35
<i>Elisabeth Bach</i>	
Krankheiten als Wegweiser	38
<i>Elfrida Müller-Kainz</i>	

Impressum

ganzheitliche Methodik-Zeitschrift.
Zeitschrift für den Lebenserfolg.
Herausgeber: ganzheitliche Methodik e. V.,
Am Wischhof 17, 25335 Elmshorn, Tel.
04121/27 777 60, Fax 04121/2777759,
Redaktion Gisela Malasch., e-mail:
info@ganzheitlichemethodik.de, Internet:
www.ganzheitlichemethodik.de
Erscheinungstermine: 15. April, 15. August,
15. Dezember. Jahresbezugspreis: EUR 10,-

inkl. Versandkosten; für Lieferungen in das
Ausland EUR 15,-.

Für Fachbeiträge zeichnen sich die Verfasser
verantwortlich, für Nachrichten die ange-
gebenen Quellen. Alle Beiträge fremder
Autoren geben nicht unbedingt die
Meinung der Redaktion zum Ausdruck.
Jeder Nachdruck, auch auszugsweise, nur
mit Genehmigung der Redaktion.

Zu dieser Ausgabe

In wenigen Tagen ist Weihnachten. Dann haben hektische Weihnachtseinkäufe, besinnliche Weihnachtsfeiern mit Vereinen, Kollegen oder Geschäftspartnern ein Ende. Endlich ist Zeit mit der Familie zu feiern, zur Ruhe zu kommen und in sich zu gehen. Fernab des stressigen Alltags lässt es sich leichter über das persönliche Leben nachdenken, den Ist-Zustand zu prüfen und den kommenden Soll-Zustand festzulegen.

Der Verfall der Werte wird in der Gesellschaft allgemein beklagt. Was früher wertvoll war, wird heute oft in Frage gestellt. Viele Einflüsse haben zu einem Wandel der Werte geführt. Wissen Sie, für welche Werte Sie einstehen? Wer weiß, wofür er steht und danach lebt, profitiert in vielerlei Hinsicht. In erster Linie wirkt er sich selbst und anderen gegenüber glaubwürdig.

Prüfen Sie deshalb Ihre Werte und lassen Sie sich dabei von unserem Autoren Harald Feld anregen. Ebenfalls Bedenkenswertes über den Stellenwert des persönlichen Lebens bietet ein Beitrag von Ernst Ring, der das Leben des insgesamt betrachtet und in Beziehung zur ganzheitlichen Übersicht setzt.

Passend für Zeit des Innehaltens und die persönliche Lebensbilanz bieten wie Ihnen in dieser Ausgabe viele weitere Anregungen. Denken Sie nach über Ihre Lebenszeit, das vor Ihnen liegende Jahr und über Ihre Werte und Ziele, für die Sie einstehen.

Der Vorstand des ganzheitliche Methodik Vereins wünscht Ihnen bei all Ihren Vorhaben ein gesegnetes Weihnachtsfest und ein frohes Neues Jahr.

Ihre Gisela Malasch

ganzheitliche Methodik Zeitschrift – jetzt als Enzyklopädie erhältlich

Komplette Jahrgänge von 1980 bis 1999 auf DVD

„Darüber stand doch mal etwas in der gMZ, in welcher war das noch?“ Fragen Sie sich dies auch manchmal? Sie erinnern sich an interessante Beiträge und praktische Tipps, die Sie jetzt gut umsetzen könnten, doch Sie wissen nicht mehr genau, in welcher Ausgabe dies war. Oder Sie haben ältere Jahrgänge nicht mehr. Der Verein hat für diese Fälle Abhilfe geschaffen.

Die gMZ ist jetzt in den kompletten Jahrgängen von 1980 bis einschließlich 1999 nachzulesen. Bernd Wobser, Mitglied des ganzheitliche Methodik Vorstands hat diese Jahrgänge auf DVD zusammengestellt. Hier lassen sich über die Inhalt-seiten der einzelnen Ausgaben alle erschienenen Beiträge finden. Durch die umfassende Zusammenstellung lassen sich Themen wie

Jahresplanung oder Erfolgsplanung von verschiedenen Aspekten vollständig betrachten. Eine Übersicht, die es ermöglicht, Themen intensiv zu bearbeiten.

Die DVD kostet 49,90 € inkl. Versandkosten, Mitglieder des ganzheitliche Methodik Vereins erhalten diese DVD für 39,90 € inkl. Versandkosten.

Damit baut der ganzheitliche Methodik Verein seinen Service für seine Mitglieder und Interessenten aus. Neben dieser neuen DVD ist der Erfolgs- und Schnellplan auf CD-ROM zu flexiblen Bearbeitung am PC weiterhin für 15,- € zuzügl. Versandkosten erhältlich.

Zu beziehen sind die DVD und die CD bei der

Geschäftsstelle des ganzheitliche Methodik Vereins
Herr Gerhard Poppe
Lampertheimer Str. 131 b
68305 Mannheim
info@ganzheitlichemethodik.de

Handeln statt träumen – der direkte Weg zum Traumjob!

Gezielte Suche nach einem neuen Arbeitsplatz mit einer gezielten Kurzbewerbung – eine Fallstudie

Von Bernd Wobser

Claudia Wittich (Name geändert) ist eine junge Frau, klug, gewandt und immer mit dem Blick nach vorne. Eine Frau, die klare Ziele hat. Sie hat es geschafft, Verstand und Muße zu kombinieren: das Hobby, Goldschmiede und das Studium, BWL, haben die Grundrichtung für ihren Traumjob festgelegt und sich in der Auswahl ihrer Firmen für ihre Zielgruppenkurzbewerbung (ZKB) manifestiert: es muss in die Schmuckbranche gehen. Und da ist sie nun auch gelandet und hat aus mehreren Gesprächen und zwei konkreten Jobangeboten – an sie – schließlich zum 01. Juni eine Stelle angetreten.

Ausgewählt hat sie sich ihren neuen Arbeitgeber selbst. Nicht nur nach Gehalt oder Karrierechancen, vor allem nach sozialen Aspekten: Betriebsklima, Mittelstandsbetrieb in Familienhand, Förderung durch Kollegen und Arbeitgeber, das heißt konkrete Lerninhalte der Stelle (Materialkunde, Lagerhaltung ...), Firmenphilosophie, Verkaufskon-

zept. Na ja, und ein wenig nach den Aufstiegsmöglichkeiten ... Filialleiterin werden können, so in ein, zwei Jahren.

Wie kommt man nun an solch einen Traumjob? Nur Stellenanzeigen studieren und Bewerbungen losschicken bringt erfahrungsgemäß wenig. Die Zielgruppenkurzbewerbung geht davon aus, dass ein Arbeitnehmer einem Arbeitgeber ein Angebot zu machen hat, nämlich einen qualifizierten, motivierten, mit ganz gestimmten Charaktereigenschaften und Qualitätsmerkmalen ausgestatteten Mitarbeiter einstellen zu können. Sie besteht aus einem kurzen, einseitigen Anschreiben, einem einseitigen Lebenslauf und einer Rückantwort.

Diese (Be-)Werbung erhält in der Regel die Geschäftsleitung. In klar strukturierter Form wird in einem Anschreiben dem möglichen Arbeitgeber ein Angebot unterbreitet, dass er, beispielsweise im Falle von Claudia Wittich, ein Planungs- und Koordinationstalent,

Beruf

mit ausgeprägter Zahlenaffinität, Erfahrung im Produktmanagement und Marktforschung und speziellem Interesse an der Schmuckbranche einstellen könnte. Im weiteren werden noch spezifische Charaktereigenschaften und Berufserfahrungen erwähnt – somit kann ein Entscheider innerhalb weniger Sätze erkennen, ob für dieses „Angebot“ im eigenen Betrieb eine „Nachfrage“ besteht und, nach einem weiteren Blick auf den Kurzlebenslauf, schließlich mit Hilfe von Seite 3 der ZKB per Telefon, Fax, Post oder E-Mail sofort Kontakt zum Absender aufnehmen. Sei es mit dem Ziel, abzusagen, weitere Unterlagen anzufordern, oder sofort einzuladen.

Claudia Wittich hat sich ca. 130 Firmen in einem, von ihr bestimmten Umkreis und nach ihr wichtigen, Fakten ausgewählt: Schmuckbranche, Familienbetrieb. Leider, so weiß sie heute, zunächst zum falschen Zeitpunkt: kurz vor Weihnachten – die Boom-Zeit für die Schmuckbranche, in der kaum Zeit bleibt, über die Anstellung neuer Mitarbeiter nachzudenken. Der Rücklauf war zwar hoch, ca. 40 Prozent, jedoch kaum mit konkreten Gesprächs- oder Stellenangeboten (Nur 5 Firmen haben ausführliche Unterlagen angefordert, es kam lediglich zu 2 Gesprächen).

Bei Ihrer zweiten Aussendung, im Februar/März, gingen „nur“ 30 Schreiben

auf den Postweg, die Resonanz jedoch war wesentlich besser: 4 Gespräche und 2 Jobangebote – und daraus resultierend ein Vertrag.

Die gesamte Dauer der Jobsuche lag bei ca. 6 Monaten. Darin enthalten sind allerdings auch die Vorbereitung, also Recherche und Auswahl der Firmen, erstellen der ZKB (und hier sei nochmals angemerkt, dass, obwohl es sich ja „nur“ um ein Anschreiben, ein Kurzprofil und eine Rückantwort handelt, der zeitliche Aufwand der Erstellung dieser Unterlagen nicht unterschätzt werden sollte, denn nur wenn diese „auf den Punkt“ kommen, kann auch ein Bewerbungserfolg antizipiert werden), Versand, Rücklauf, Gespräche, ggf. Probetage und schließlich Vertragsunterzeichnung.

Einen Teil dieser Zeit war Frau Wittich noch angestellt, was jedoch für den Bewerbungsverlauf ohne Auswirkung war, denn die angeschriebenen Firmen wurden darüber nicht informiert. Dies ist wichtig zu wissen, da es zeigt, dass bei einer Anstellung Qualität überzeugt und nicht ob jemand direkt aus einem Arbeitsverhältnis oder der Arbeitslosigkeit kommt. Und hieraus wiederum ergibt sich ein weiterer wichtiger Aspekt: es ist für einen Arbeitgeber unbedingt wichtig, ein konkretes Angebot Betreff Qualifizierung, Know-How, Erfahrung und Einsatzmöglichkeiten

zu erhalten, mit reinem „Interesse an einer Stelle“ ist in der Regel wenig Erfolg zu erzielen, denn auch für einen Arbeitgeber gilt: was ist mein ROI – Return on Investment – wenn ich einen neuen Mitarbeiter einstelle. Erleichtern Sie also Ihrem neuen Chef mit der ZKB diese Entscheidung und machen Sie ein konkretes Angebot!

Die nachfolgende Seite zeigt einen Ausschnitt einer Erfahrungs- und Kompetenz-Analyse am Beispiel von Claudia Wittich. Den einzelnen Stationen im Lebensweg werden Aufgaben und Ergebnisse zugeordnet. Diese werden in einem nächsten Schritt jeweils weiter verfeinert und um besondere Fähigkeiten, persönliche Eigenschaften und Erfahrungen ergänzt. Mit Hilfe dieser Übersicht werden Schwerpunkte deutlich und lassen sich gezielt gewünschte Kompetenzprofile erarbeiten. Die Ergebnisse ermöglichen dann die weiteren Schritte wie die gezielte Suche nach den gewünschten Arbeitgebern

und ein zielgruppengerechtes Anschreiben.

Die ZKB der Fallstudie Claudia Wittich sowie die nachfolgend aufgeführten Infos können über die Website www.ganzheitlichemethodik.de unter „Download“ abgerufen werden.

- Leitfaden (Mindmap) für berufliche Neuorientierung
- Leitfaden (Mindmap) Positionswechsel-/Alternativen
- Leitfaden (Mindmap) für berufliche Stärken- und Chancen-Analyse
- Leitfaden (Mindmap) für Berufsziel-findung
- Leitfaden für strategisches Denken und Handeln
- Leitfaden (Mindmap) Talente - Begabungen - Stärken erkennen
- Ist-Analyse (Mindmap) Standortbestimmung und Ermittlung der persönlichen Potenziale
- Leitfaden (Mindmap) für erfolgreiche Selbständigkeit /Existenzgründung



Bernd Wobser hat nach seinem Studium der Betriebswirtschaft 30 Jahre in der Computer-Branche als Software-Entwickler, Consultant, Vertriebsbeauftragter und Sales Manager gearbeitet. Er ist Senior Partner einer bundesweit tätigen Personalberatung mit Spezialisierung auf die Anforderungen der Informations- und Kommunikations-industrie. Bernd Wobser ist Experte für "berufliche Selbstvermarktung" und "Karrieremanagement in eigener Sache". E-mail: wobser@mbm.de

Beruf

Erfahrungs- und Kompetenz-Analyse

Station	Aufgaben/Ergebnisse	Kompetenzen
Gymnasium bis 1999	Abitur Note: 2,8 Leistungskurse: Mathe, Deutsch	<ul style="list-style-type: none"> - gelernt die richtigen Ziele zu setzen - Erkenntnis das ich ungenügend auswendig lerne → Praxisorientierung - „Schweinehund“ überwinden - Zahlenaffinität - Kontaktfreude
Praktikum und Studententätigkeit bei der Export-Union des dt. Films	- Verantwortung über ein eigenes Projekt - Teamunterstützung in sämtlichen Aufgaben	<ul style="list-style-type: none"> - Projektverantwortung und -organisation - Eigenverantwortliches Arbeiten - Teamarbeit - Ausgeglichenheit bewahren
Studium der BWL	Spezialisierung: Marktforschung und Unternehmensplanung, Wirtschaftsinformatik und neue Medien	<ul style="list-style-type: none"> - Selbstorganisation - Timemanagement - Eigenverantwortlichkeit - Aufbau von Arbeiten/Dokumenten - Vortragen/Präsentieren
Nebenjob Christiani Kaufconsulting	<ul style="list-style-type: none"> - Seminarorganisation - Seminarbetreuung - Produktversand - Kundenservice - Homepageaktualisierung - Officearbeiten 	<ul style="list-style-type: none"> - Planung und Organisation - Servicegedanke Kunde ist König - Umgang mit schwierigen Kunden - Erste Arbeiten mit Frontpage - Umgang mit Fehlern - Genauigkeit noch mehr ausgeprägt - Erkenntnisse über Körpersprache
Officemanagement /Assistenz der Geschäftsführung	<ul style="list-style-type: none"> - Seminarorganisation - Terminkoordination der Geschäftsführung - Officeorganisation - Krisenbewältigung im Brandfall 	<ul style="list-style-type: none"> - Erkennen welche Arbeiten nicht zu meinen Stärken zählen - Krisenbewältigung - Eigenverantwortung
Marktforschung und Produktmanagement bei Funworld	Marktforschung Auswertungen Berichterstattung Produktplanung	<ul style="list-style-type: none"> - Planung und Koordination - Stressbewältigung - Erkennen meiner Stärken und Vorlieben - Durchsetzungsvermögen - Überzeugen durch richtige Argumentation - Umgang mit Machtkämpfen - SQL - Kommunikative Stärke ausgebaut - Umgang mit unterschiedlichsten Persönlichkeiten - Nötige Zurückhaltung - Durchdachtes Handeln
Goldschmieden	Erstellen von Schmuckstücken	<ul style="list-style-type: none"> - Ausdauer - Geduld - Handwerkliche Fähigkeit ausbauen

Reduzieren Sie Ihr Sitzfleischtraining

Ein Memorandum statt schlecht vorbereiteter Besprechungen spart viel Arbeitszeit

Von Günter Schneider

Die Verständigung zu den Arbeitsprozessen in Wirtschaft und Verwaltung hat in aller Form zu erfolgen. Schon die Bezeichnung der Gesprächsrunde soll deutlich machen, wie wichtig Inhalt und mögliche Ergebnisse des Konvents einzuschätzen sind: Besprechung, Meeting, Sitzung, Tagung oder Konferenz als höchstes Zeremoniell. Sie heißt auch nicht nur Konferenz, sondern trägt in ihrem Namen stets den Hinweis auf die Teilnehmer oder das Thema - Vorstandssitzung, Strategiekonferenz Eine Gesprächsrunde jagt die andere: Information, Meinungsbildung und Entscheidungsfindung stehen auf der Tagesordnung. Ursache dieses Sitzungsmarathons sind Führungs- und Persönlichkeitsdefizite.

Der überwiegende Teil der Führungskräfte, sicher nicht der unproduktivste, stöhnt über solches Sitzfleischtraining. Diese Gesprächsrunden sind der größte Zeitdieb. Die Praxis zeigt, dass in Deutschland Führungskräfte in Wirtschaft und Verwaltung 65 Prozent ihrer Arbeitszeit in Besprechungen verbringen, die mehrheitlich überflüssige Zu-

sammenkünfte sind. Es ist nachweisbar, dass drei Personen bereits in der Lage sind, täglich vier gemeinsame Sitzungen abzuhalten. Das muss kein Nachteil sein, vielleicht handelt es sich um Themen, die zukunftsentscheidend sind und ausdiskutiert werden müssen. Dafür kann - je nach Bedeutung - sogar ein Tag zu wenig sein.

Die besten Besprechungen sind diejenigen, die nicht stattfinden.

Es gibt also sicher notwendige Gesprächsrunden zur Abstimmung bei Arbeitsteilung wegen zeitlichem und/oder mengenmäßigem Umfang sowie zur Erreichung gemeinsamen Verständnisses zu Vision, Sinn, Mission, Begriffen und Situationen – und nicht zuletzt auch für persönliche Kontakte. Aber: stets muss diese Kommunikation individuell und situativ gestaltet werden. Dabei sollte man grundsätzlich folgende Leitsätze nicht aus dem Auge verlieren:

Beruf

- Bekämpfen Sie die Konferenzflut
- Veröffentlichen Sie einen Sitzungsplan
- Achten Sie auf die Qualität der Teilnehmer
- Vermindern Sie die Teilnehmerzahl (Minimum-Prinzip)
- Sorgen Sie für gute Vorbereitung
- Geizen Sie mit der Zeit
- Bleiben Sie beim Thema
- Erstellen Sie Erledigungslisten

Und schließlich: die guten Besprechungen sind stets die kurzen. Die besten Besprechungen sind diejenigen, die nicht stattfinden.

Was aber dann? Ein Erfahrungs- und bewährtes Erfolgsrezept lautet: Wer Probleme zu besprechen hat, muss vorab ein Memorandum ausarbeiten. Denn die Schriftform führt zu gedanklicher Klarheit. Stellen und beantworten Sie sich folgende Punkte:

- Wie lautet das Problem?
- Was ist die Ursache?
- Welche Lösungen sind möglich?
- Welches ist die beste Lösung?
- Welche Vorgehensweise ist zielführend?

Nach der Ausarbeitung eines derartigen Memorandums sind die Probleme meist gelöst. In 75 Prozent der Fälle wird nämlich festgestellt, dass eine Besprechung gar nicht mehr notwendig ist, weil die richtige Lösung bereits gefunden wurde. Und wenn in 25 Prozent der Fälle eine Gesprächsrunde erforderlich wird, dauert diese im Vergleich nur noch ein Drittel der Zeit, weil sie in logisch geordneten Bahnen – entsprechend dem Aufbau des Memorandums – verläuft und zu einem vernünftigen Beschluss führt.



Unsere Zeit wird uns teils geraubt,
teils abgeluchst
und was übrig bleibt,
verliert sich unbemerkt

Seneca

Dipl. Kfm. Günter Schneider studierte Wirtschaftswissenschaften und war über 40 Jahre in der Industrie tätig, davon 27 Jahre als Geschäftsführer im Maschinen- und Werkzeugbau. Er lebt in Bad Dürkheim (Schwarzwald).