



Erfolgsfaktoren

80 Kolumnen von dem Erfolgs-
und Persönlichkeitstrainer

von Ottmar Achenbach

Erfolgsfaktoren – 80 Kolumnen von dem Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer
Ottmar Achenbach

Verlag: **genauSo**

1. Auflage 2007

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig.
Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung
und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Copyright © 2007 Ottmar Achenbach, Rosenheim in Oberbayern

ISBN 978-3-00-021804-0

Titelgestaltung: GrafikBüro Achenbach

Typografie und Satz: Norbert Achenbach

Typografie: RotisSemisans

Textüberarbeitung: Anke Sagrudny

Bildmaterial: Ilona Schütz (Portraitfotos) und Stolbtsov Alexandre (Titelfoto)

Hersteller: Books on Demand GmbH, Norderstedt

Printed in Germany

Inhaltsverzeichnis



Der Autor	8
In eigener Sache	9
Eine generelle Anmerkung zum Text:	9
Persönlichkeit	10
Der „perfekte“ Chef	12
Aber ich doch nicht	14
Nicht neidisch sein	15
Selbstvertrauen aufbauen	16
Was macht uns zu Gewinnern?	17
Echte Freundschaften	18
Ehrlich und aufrichtig sein	19
Die Vorsätze fürs neue Jahr	20
Bereit sein, neue Wege zu gehen	21
Beziehung als Erfolgsfaktor	22
Trainingseinheiten für unser Gehirn	23
Wertigkeiten überdenken	24
Geplante Auszeiten sorgen für mehr Lebensqualität	25
Wer sich selbst gut kennt, hat dauerhaft mehr Erfolg	26
Ziele im Auge behalten	27
Komfortzone erweitern	28
Zeit für Veränderungen	29
Die Aufschieberitis	30
Kleider machen Leute	31
Verantwortung ernst nehmen!	32
Unsere Zeit ist kostbar	33
Wann sind wir zufrieden?	34
Was ist Erfolg?	35
Lernen heißt wachsen	36
Was ein Lächeln bewirkt	37
Hinfallen ist keine Schande	38
Stärken und Schwächen	39
Motivation	42
Der Abwärtsvergleich	44

Verwirkliche Deinen Traum	45
Glücksfaktor Zufriedenheit	46
Den „Akku“ wieder aufladen	47
Mythos Motivation	48
Antriebskraft holen	49
Die Entdeckung der Freude	50
Sich Vorbilder suchen	51
Müssen-wollen-dürfen	52
Spielend begeistern	53
Alles beginnt klein	54
Die Sicht der Dinge	55
Erfolg entsteht im Kopf	56
Kommunikation	58
Mitarbeiter begeistern	60
Nonverbale Kommunikation	62
Mangelnde Verbindlichkeit	64
Soziale Kompetenz	65
Sprechen und zuhören	66
Lob und Tadel	67
Gruppe oder Team?	68
Immer präsent sein	69
Ziele im Team erreichen!	70
Führen heißt fordern	71
Familie	74
Konzentrieren auf das, was Kinder wirklich brauchen	76
Die richtigen Kompromisse finden	77
Mit einer Zunge reden	78
Familie und Geben als Quelle der Freude – Werte, die man leben muss	79
Das Kind – ein Spiegelbild unserer selbst	80
Ich kann das nicht – Einwand oder Vorwand?	81
Verkauf	84
Umgang mit Reklamationen	86
Beständigkeit schafft Vertrauen	89

Die schlechten Verkäufer	90
Kontakte knüpfen durch Smalltalk	91
Kunden kaufen gern von Siegern	93
Trotz Sieges ein Verlierer	94
Grundbedürfnisse befriedigen	95
Der Schlüssel zum Kunden	96
Keine Angst vor Absagen	97
Der Weg zum Kunden	98
Die richtigen Fragen	99
Wissen was der Kunde will	101
Kunden zu Empfehlern machen	102
Nicht besser, sondern anders sein	103
„Verkäufer“ in sich entdecken	104
Wirtschaft	108
Lieber regional einkaufen	109
Servicewüste Deutschland	110
Die nicht vorhandene Firmenphilosophie	111
Einkaufserlebnisse	112
Miteinander statt Gegeneinander	113
Mitarbeiter haben Priorität	114
Dumme Rabattschlachten	115
Geiz ist gar nicht geil	116
Du bist Deutschland!	117
Anhang	120
Danksagung	120
Zum Abschluss	122
Literaturübersicht	123

