



Auszug aus dem Buch „Erfolgskonzepte“ BATB 2013 Reihe Spitzenkompetenz

Gabriele H. Fährdrich

Markenzeichen ist Ihr **herzliches Lachen**. Consulting und Coaching **mit Begeisterung** und **Charisma**. Damit hat Sie Ihre **Leidenschaft** zum Beruf gemacht hat. Besonders schätzen Ihre Kunden, dass Sie **lebt was Sie lehrt**. **Authentisch** und mit **viel Praxiserfahrung**. **Individuell** auf die jeweilige Situation, das jeweilige Unternehmen und die Personen zugeschnitten, so sehen Ihre Konzepte aus. **Passend** und **nachhaltig**.

Ihre Schwerpunkte sind dabei:

Verkauf, der begeistert!
Führung, die rockt!
Auftreten, das wirkt!

Für Erfolg, den Sie verdienen.

Sie stellt Ihnen im Buch „Erfolgskonzepte“ des BATB Auszüge aus dem von Ihr entwickelten Konzept vor:

ICH = E⁵ So zeigen, Sie was wirklich in Ihnen steckt ®

European Professional Trainer und Senior Consultant, Vertriebsleiter, Health Business Consultant, akkreditierte Beraterin ASSESS Kompetenzmanagement, zertifizierte Beraterin für die Persönlichkeitsmodule INSIGHTS MDI und Persolog, zertifizierter Vertriebscoach, Bankkauffrau, studierte Betriebswirtin, ausgebildete Projektmanagerin, all das findet sich in Ihrer Vita. Ständige Weiterbildungen sichern den hohen Qualitätsstandard.

Ihr Motto: Wer aufgehört hat besser zu werden, hat aufgehört gut zu sein.

FÄHNDRICH Consulting
Impulse, die rocken!
www.gabriele-faehndrich.de
info@gabriele-faehndrich.de
Mobil 015124177999

Auszüge aus dem Erfolgskonzept von Gabriele H. Fährdrich

ICH = E⁵ So zeigen, Sie was wirklich in Ihnen steckt •

E RHALTEN
E ROBERN
E NTFALTEN

E NTWICKELN E NTDECKEN

Kennen Sie die Geschichte der jungen Katze, die aufgeregt ihrem Schwanz nachjagte und sich immer im Kreis drehte? Eines Tages kam eine ältere Katze dazu und fragte: „Was tust du da?“ Die junge Katze meinte: „Weißt du, ich war auf der Katzen-Philosophie-Schule und wir lernten, dass Glück und Erfolg von uns Katzen im Schwanz Zuhause sind. Wenn ich also lange genug meinem Schwanz nachjage, packe ich mein Glück eines Tages.“ Dazu meinte die ältere Katze: „Das ist interessant. Ich war auf keiner solchen Schule, ich habe aber bemerkt, dass mir mein Glück folgt, wenn ich geradeaus in Richtung meiner Träume schreite!“ Finden Sie heraus, was in Ihnen steckt. Betreiben Sie systematisches Marketing in eigener Sache, verfolgen Sie Ihre Ziele und verwirklichen Sie Ihre Träume. Finden Sie dabei zu eigenem Glück und Zufriedenheit und strahlen Sie dieses auf Ihr Umfeld ab.

1. E NTDECKEN Sie Ihre Persönlichkeit

Erforschen Sie Ihre Stärken und Ihre wahren Wünsche. Nehmen Sie Ihr Leben in die Hand bevor es ein anderer tut. Finden Sie heraus, was Sie besonders gut oder einfach nur besser als andere können. Michael Schumacher ist ein hervorragender Rennfahrer, Thomas Gottschalk ein begnadeter Redner. Beide sind sich ihrer Stärken bewusst und nutzen diese für ihre Einzigartigkeit. Nun zu Ihnen: Wofür wurden / werden Sie gelobt? Worum beneiden Sie andere vielleicht? Was haben Sie bisher schon erreicht? Welche Erfolge konnten Sie erreichen? Was finden Sie toll an sich? Worauf sind Sie stolz? Warum sind andere Menschen gerne mit Ihnen zusammen? Schreiben Sie alle Ihre Stärken in einem kleinen Heft auf. Bitten Sie Freunde, Familie und Kollegen Ihnen Ihre Stärken zu nennen. Sie werden überrascht sein. Schreiben Sie auch diese in ihr Heft. Seien Sie stolz und tragen Sie dieses wertvolle Buch immer bei sich. Die individuelle Mischung Ihrer Stärken und Fähigkeiten ist Ihr Alleinstellungsmerkmal. Sie sind einzigartig.

Stellen Sie sich die Zukunftsfrage. Wo wollen Sie in einem Jahr stehen? Wo wollen Sie in 5 Jahren stehen? Wo wollen Sie in 10 Jahren stehen? Auch hier gilt Aufschreiben schafft Klarheit.

Führen Sie Glückstagebuch. Halten Sie darin jeden Tag ein positives Erlebnis fest. Was ist Ihnen gelungen und sei es noch so klein. Sollte der Wind mal etwas rauer sein, lesen Sie darin und kehren zurück zur Gewinnermentalität. „Gib jedem Tag die Chance der schönste deines Lebens zu werden“ Mark Twain.

Mehr über sich selbst herausfinden. Was treibt Sie an? Warum gehen Ihnen manche Dinge leicht von der Hand und liegen Ihnen andere wiederum überhaupt nicht? Warum verstehen Sie sich mit manchen Menschen auf Anhieb und bei anderen bleibt immer eine gewisse Distanziertheit. Durchleuchten Sie mit einem Persönlichkeitstest auf sachlicher Ebene sich selbst. Lernen Sie dadurch sich selbst und andere besser zu verstehen und zu schätzen. Gerne kombiniere ich in meinen Seminaren verschiedene Verfahren z.B. INSIGHTS MDI, Enneagramm, Persolog oder 16 Lebensmotive nach Reiss.

Schluss mit der Vergangenheit. Viele Menschen leiden ein Leben lang an ihrer Vergangenheit. Hätten meine Eltern/mein Chef/mein Partner ... dann wäre ich heute

... Schließen Sie Frieden mit Ihrer Vergangenheit und übernehmen Sie hier und heute die Verantwortung für sich und Ihr Leben. Dafür ist es nie zu spät. Nutzen sie Ihre Energie für die Zukunft. „Tue das was du kannst, mit dem was du hast, da wo du bist.“ Thomas Edison

Bremser und Gegengift. Oft finden sich Glaubenssätze aus der Kindheit, geprägt von Eltern und Lehrern oder dem Umfeld. Eigenlob stinkt! Du kannst nicht reden! Sei nicht so vorlaut! Sei bescheiden! Wer bist du schon! Ein Indianer kennt keinen Schmerz! Das lernst du nie! Sei vorsichtig! Das gehört sich nicht! Du glaubst wohl du bist was Besseres! Entlarven Sie diese oft unbewussten Bremser und spritzen Sie Gegengift. Bremse: Eigenlob stinkt. Gegengift: Ich darf mich selbst loben und tue es auch. Bremse: Ein Indianer kennt keinen Schmerz. Gegengift: Ich darf meine Gefühle zeigen. Sie ahnen es bereits, aufschreiben und immer wieder laut lesen. Dadurch erreichen wir unser Unterbewusstsein.

2. ENTWICKELN Sie Ihr Management

Erkenntnisse sind immer nur der erste Schritt, ohne die aktive Umsetzung passiert wenig. Doch gerade persönliche Veränderungen erfordern Ausdauer und Geduld. Werden Sie Ihr eigener Manager in **6 Schritten**.

Schritt 1 „Ziel visualisieren“. Schließen Sie die Augen und stellen Sie sich vor wie das Ergebnis aussehen wird. Riechen, schmecken, fühlen Sie das Ergebnis vorweg. Sie wollen einen neuen Job. Stellen Sie sich vor Sie hätten ihn bereits. Wie sieht Ihr Büro aus, die Farbe des Tisches, des Stuhles. Wo steht der Schrank, das Telefon. Verrückt? Nein. Die Kraft der Ziele wird durch Visualisierung nochmals verstärkt.

Schritt 2 „Startposition definieren“. Analysieren Sie Ihr Umfeld. Wo stehen Sie finanziell, familiär, beruflich, persönlich. Wer nicht weiß wo er steht und wo er hin will, für den ist jeder Weg richtig.

Schritt 3 „Route planen“. Definieren Sie nun die Schritte bis zum Ziel im Detail. Spielen Sie die Schritte im Geiste durch. Und halten Sie Ihre Maßnahmenplanung schriftlich fest. Kennen Sie die Geschichte von dem kleinen Jungen, der erstaunlicherweise beim Pfeile werfen immer ins Schwarze traf? Auf die Frage: „Junge wie schaffst du es, wirklich immer ins Schwarze zu treffen?“ Antwortete er: „ Ganz einfach, ich male die Kreise erst hinterher auf!“ Wer kein Ziel hat, für den ist jeder Weg richtig.

Schritt 4 „TUN! TUN! TUN!“. Dieses ist der schwierigste Schritt. Seien sie konsequent. Überwinden Sie Ihren inneren Schweinehund, der Sie ständig zu vermeintlich attraktiveren Tätigkeiten locken will. Bedenken Sie, wer immer wieder die Richtung wechselt, kommt nie ans Ziel. Versehen Sie alle erledigten Schritte mit einem Haken und seien Sie stolz auf sich.

Schritt 5 „Kontrollieren! Kontrollieren! Kontrollieren!“. Besonders günstig ist es noch vor Projektstart mit möglichst vielen Menschen darüber zu sprechen. Erzählen Sie Ihrer Familie, Ihren Freunden und jedem, der es hören möchte, was Sie konkret vorhaben. Welches Ziel Sie in welcher Qualität und zu welchem Zeitpunkt erreicht haben werden. Damit aktivieren Sie jede Menge Kontrolleure, die Sie auf dem Weg ins Ziel begleiten. Prüfen Sie regelmäßig kritisch den Verlauf. Wo wollten Sie hin, wo

stehen Sie. Ist der Weg noch der Richtige? Oder müssen Korrekturen vorgenommen werden?

Schritt 6 „Feiern! Feiern! Feiern!“. Gehen Sie Schritt für Schritt und Sie werden Erfolge feiern, die gestern noch unerreichbar erschienen. Feiern Sie diese Erfolge erlebbar mit Freunden, mit der Familie oder auch alleine, mit einem Wellnessstag, Einkaufsbummel oder womit Sie sich persönlich belohnen möchten. Setzen Sie die Belohnungen bereits im Vorfeld fest. So arbeitet Ihr Unterbewusstsein von Belohnung zu Belohnung.

Förderliche Einsichten für bessere Aussichten

Geheimes Ziel setzen. Verfehlen Sie den angestrebten Zustand immer nur knapp? Liegen Sie immer etwas darunter? Probieren Sie diesen Trick: Setzen Sie sich ein geheimes Ziel, das mindestens 20 % über dem ursprünglichen liegt. So schalten Sie Ihre inneren Bremsen aus und erreichen Ihr Ziel mit links.

Sich selbst Fehler erlauben. Üben Sie Nachsicht mit sich selbst. Fehler machen ist menschlich. Die Definition von Wahnsinn ist: In der Hoffnung, dass sich etwas ändert immer wieder das Gleiche zu tun. Also probieren Sie neue Wege. Es ist sympathischer Fehler einzugestehen, als sie krampfhaft unter den Teppich zu kehren und zu behaupten es sei nichts Abweichendes passiert. Nutzen Sie den Sympathiefaktor.

Siegersprache Why Not. Verlierertypen sagen: „Ich versuche es!“ Wenn es misslingt, haben Sie sich die Hintertüre offen gelassen. Gewinnertypen sagen: „Ich tue es!“ Und wenn ihnen das Resultat nicht gefällt, dann tun sie es wieder, nur dieses Mal anders. Verlierertypen sagen: „Ja, aber...“ und ihr „aber“ wirkt oft wie ein Hammerschlag. Entschuldigungen, Ausreden und Einwände beginnen fast immer mit „aber“. Siegertypen sagen: „Warum nicht...“, in dieser Antwort schwingen Hoffnung und Chancen auf gangbare Wege mit Lösungen. Wer Veränderungen möchte sucht nach Wegen, wer Sie verhindern will nach Gründen.

Tue es gleich. Alles was Sie sich vornehmen und nicht innerhalb von 1 bis 2 Tagen in ersten kleinen Schritten begonnen, birgt leider die große Wahrscheinlichkeit in sich, dass Sie es nie tun. Und das schwächt Ihr Selbstbewusstsein. In einer Grabrede wird nur über das gesprochen was wir getan haben, nicht über das was wir geplant haben. Besser den kleinen Schritt heute, als den großen Wurf nie. Wir nehmen uns oftmals viel zu viel vor und haben sehr hohe Ansprüche an uns. „Der Weg zu Hölle ist gepflastert mit guten Vorsätzen.“ Beginnen Sie nicht mit dem großen Vorsatz, sondern mit der kleinen Tat.

3. ENTFALEN Sie Ihre Wirkung

Hier stellt sich zuerst folgende Frage: Was wirkt? Für beruflichen Rückenwind sind vor allem 3 Qualitäten hilfreich: **Performance**, die berufliche Leistung. **Image**, der Eindruck, den wir bei anderen erzielen. **Exposure**, die Bekanntheit, die wir im Unternehmen erlangen So das Ergebnis einer amerikanischen Studie, bei der Abteilungsleiter und Personalreferenten befragt worden waren. Besonders interessant ist die Gewichtung der 3 Kriterien.

» 10 % Leistung » 30 % Selbstdarstellung » 60 % Kontakte und Beziehungen sorgen für beruflichen Rückenwind. Schockiert? Nein! Machen Sie sich dieses Wissen zunutze. Diese Zahlen werben nicht für Schaumschlägerei, Angeberei und

Mogelpackungen. Jemand der gar nichts beherrscht, wird sich nicht lange in der „First Class“ halten können. Doch die vielen, die sich deutlich unter Wert verkaufen, können durchaus lernen, sich ins rechte Licht zu rücken. „They won't like you, if they don't like your show.“, heißt es im Amerikanischen. Es gibt zu viele ähnlich Qualifizierte, zu viele ähnliche Produkte, ähnliche Dienstleistungen.

55-38-7 Regel. Ein weiteres frappierendes Zahlenverhältnis aus der berühmten Studie von Prof. Albert Mehrabian. Danach dominieren bei der persönlichen Wirkung mit 55 % die nonverbalen, körpersprachlichen Signale. Es folgen 38 % Stimme und Tonfall. Die restlichen 7 % verbleiben beim gesprochenen Wort. Doch Vorsicht! Das gesprochene Wort muss sitzen. Es wird ummalt mit der passenden Stimmmodulation. Die Körpersprache setzt den Rahmen dazu. Was also liegt näher, als die persönliche Ausstrahlung gezielt zu steuern. In nur **30 Sekunden** sind Sie vom gegenüber gescannt. Der erste Eindruck steht fest. Wir registrieren intuitiv Aussehen, Kleidung, Mimik, Gestik, Körperhaltung, Stimme, Sprache. Die gute Nachricht, alle Faktoren lassen sich gezielt trainieren. Profis trainieren ständig.

Image oder Charisma? Was ist der Unterschied?

Image bestimmt sich in erster Linie durch Äußerlichkeiten, die entsprechende Kleidung, bewusste Körpersprache, rhetorische Finessen. Image ist wie andere uns sehen. Keiner wird bezweifeln, dass es einen Unterschied macht, ob jemand im schicken Designeranzug oder in Jeans und Pulli den Raum betritt.

Charisma ist weit mehr als Image, Charisma ist der Schein und das Strahlen, das von Innen kommt. Aus einer inneren Stimmigkeit heraus entwickelt sich eine Aura, die andere Menschen beeindruckt und sie in Ihren Bann zieht. Wer Charisma hat besitzt nicht nur eine gute Rhetorik, sondern auch die Ausstrahlung dahinter.

4. E ROBERN Sie Ihre Bühnen

Sie haben Ihr Ziel fest vor Augen, kennen Ihre Stärken und strahlen vor Energie und Begeisterung Dann brauchen Sie nur noch die Bühnen für Ihre Großartigkeit. 60 % des beruflichen Rückenwindes sind bestimmt durch Kontakte und Beziehungen. Also nichts wie los. Wer zögerlich startet kommt später ans Ziel.

Persönliche Netzwerkkarte. Starten Sie mit der Bestandsaufnahme. Wer oder welche Berufsgruppen könnten Ihnen nützlich sein. Wo können sie Nutzen stiften. Schauen Sie dabei ruhig über den Tellerrand hinaus. Nichts ist unmöglich. Wen kennen Sie schon? Vielleicht noch aus der Schule, von einem gemeinsamen Fest, einem Projekt, einem Seminar. Schreiben Sie sich diese Namen auf. Pflegen Sie dieses Netzwerk, halten Sie Kontakt, durch eine E-Mail, ein kurzes persönliches Telefonat. Bringen Sie sich in Erinnerung. Erweitern Sie Ihr Netzwerk ständig. Fragen Sie bei Gesprächen nach dem Namen und der Firma, der Position. Interessieren Sie sich für Ihr Gegenüber. E-Mails oder Internetplattformen sind für einen ersten losen Kontakt ideal, der bei Bedarf intensiviert werden kann.

Elevator Pitch hat nichts mit einem Szenelokal zu tun, in dem Sie sich auf einen Cocktail freuen können. Dahinter verbirgt sich eine kurze und einprägsame Darstellung Ihrer Stärken, Ihrer Idee, Ihres Businessplanes. Sagen Sie: Wer Sie sind, Was Sie können, Was Sie vorhaben! Was der andere davon hat! Und das innerhalb von 30 Sekunden, der Dauer einer Aufzugsfahrt. Wesentlich beim Elevator Pitch ist die herausstechende Präsentation durch gedankliche Bilder, Vergleiche und

Beispiele, bei der die Emotionen des Gegenübers geweckt werden. Bereiten Sie folgende Versionen vor. Den 30 Sekunden Pitch: Für Networking, Events, Vorstellungsrunden, Telefonate. Den 3 Minuten Pitch: Für Einstellungsgespräche, Verkaufsm Meetings Ideenpräsentationen. Damit haben sie automatisch die richtigen Worte parat. Üben nicht vergessen z.B. beim Auto fahren, im Bad vor dem Spiegel oder wenn sie alleine im Aufzug fahren.

Raus aus der Komfortzone. Gut sein alleine genügt nicht, zeigen Sie es.

Events seien Sie beruflicher oder privater Natur, sind eine hervorragende Gelegenheit, um das persönliche Netzwerk zu erweitern. Interessieren Sie sich für die Menschen Stehen Sie nicht in Gruppen mit Freunden und Bekannten, dadurch vermindert sich die Chance auf spannende neue Kontakte Seien Sie unterhaltsam und gut gelaunt. Nutzen Sie den Elevator Pitch. Beherrschen Sie die Regeln des gekonnten Small Talks (Tabuthemen: Politik, Krankheiten)

Messen werden Sie Besucher. Sie erkennen Trends, holen sich neue Ideen und lernen Menschen kennen. Dazu müssen Sie natürlich aktiv werden. Gespräche führen, sich interessieren und Interesse für sich wecken. Setzen Sie sich doch einfach ein Kontaktziel z.B. 3 neue Kontakte.

Meetings sind firmenintern ein hervorragendes Medium um Interesse zu schaffen. Heben Sie sich ab indem Sie einen „schillernden Beitrag“ liefern. Jeder ist froh, wenn er der Monotonie entkommen kann. Seien Sie kurz und prägnant, lassen sie Bilder in den Köpfen der Zuhörer entstehen. Greifen Sie zu alternativen Präsentationsmethoden, wie z.B. dem Flipchart. So können Sie aufstehen und die Konzentration ist auf Sie gerichtet.

Projektarbeit. Zusätzliche Aufgaben übernehmen, nicht Ihr Ding? Überdenken Sie diese Haltung. Zeigen Sie Interesse und bringen Sie sich konstruktiv ein. Die Kunst besteht darin Gutes zu tun und anschließend darüber zu sprechen.

Hauszeitschriften und örtliche Presse. In vielen Unternehmen gibt es Hauszeitschriften. Nutzen Sie dieses Medium für erste Erfahrung in der schriftlichen Präsentation Ihrer Themen. In einem zweiten Schritt nutzen Sie die örtliche Presse. Erlangen Sie Kenntnis wer der zuständige Lokalredakteur ist. Interessieren Sie Ihn für einen Artikel über Sie und Ihre Themen.

5. ERHALTEN Sie Ihre Energie

Dauerhafter Erfolg setzt ein persönliches und individuelles Energiemanagement voraus. Leider ist diese Erkenntnis noch nicht all zu weit verbreitet. Nur zu oft wird noch Raubbau betrieben, indem wir 10 und mehr Stunden täglich arbeiten, uns keine Pausen gönnen, nicht auf unseren inneren Takt hören, unsere Bedürfnisse ignorieren, allen und allem gerecht werden wollen und dabei unsere innerste Stimme überhören. Stellen wir uns die Frage: „Leben wir oder werden wir gelebt?“ Wie viele Leben haben Sie? Zu Ihrem eigenen Leben gibt es keine zweite Chance. Die gute Nachricht: Zu jedem Zeitpunkt können Sie die Notbremse ziehen. Sie müssen es nur selbst wollen und tun! Der Königsweg besteht darin, diese Notbremse gar nicht erst ziehen zu müssen, indem wir im Vorfeld auf Prävention und Ausgleich achten.

Prüfen Sie Ihren Energiestatus. Fühlen Sie sich energetisch groß, dann sind die Berge der Aufgaben oder Probleme eher klein. Sie kennen das Gefühl, alles scheint sich wie von Geisterhand selbst zu erledigen. Die Ideen und Lösungen fliegen Ihnen nur so zu. Und jeder fragt, was für ein Pensum, wie du das nur schaffst. Sie

antworten strahlend, es sei nicht anstrengend, denn es mache Ihnen Spaß. Fühlen Sie sich energetisch matt und erschöpft, dann erscheinen Ihnen die kleinsten Aufgaben als unüberwindbare Hürden. Auch das kennen Sie, es ist als ob die Luft abgelassen wäre, kraftlos hängen unsere Schultern, keine Idee, keine Lösung in Sicht. Am Ende des Tages kaum etwas geschafft.

Energiequellen finden. Wo sind Ihre Energietankstellen? Gibt es ein Hobby, das Sie regelmäßig ausüben? Pflegen sie Freundschaften, bei denen Sie Ausgleich finden? Finden Sie Kraft bei Ihrer Familie? Haben Sie Zeit für sich selbst? Energiequellen sind individuell, entdecken Sie Ihre eigenen. Vergessen Sie nie regelmäßig zu tanken, bevor Ihr Lebensmotor stehen bleibt. Plötzlich und unerwartet.

Energieräuber entlarven. Rauben Ihnen endlose Telefonate, sinnlose Sitzungen Zeit und Energie? Belasten Sie unzufriedene Kollegen und Mitmenschen? Was raubt Ihre Energie? Lassen Sie sich nicht unnötig schnell Ihre Tanks leeren und die Energie für die Weiterfahrt nehmen. Schaffen Sie Bewusstsein für Ihre Quellen und Räuber.

Die vier Bereiche des Lebens. Je ausgeglichener die Bereiche sind, umso stimmiger sind Sie selbst. Ihre Stimmigkeit strahlt positiv auf Ihr Umfeld und Ihre Aktivitäten ab. Nicht jeder muss mit genau 25 Prozent vertreten sein. Jedoch zu große Abweichungen über einen längeren Zeitraum hinweg haben unweigerlich negative Auswirkungen.

1. Bereich „Sinn“. Unter Sinn, genauer gesagt Lebens-Sinn, versteht man die Vision, die jeder einzelne von seinem idealen Leben hat. Hier stehen unsere Werte, Wünsche und Anforderungen, die wir haben. Hier entscheiden wir, was für uns wirklich wichtig ist. Nehmen Sie sich Zeit über Ihren Lebens-Sinn nachzudenken. Entspricht Ihr Leben Ihrem Lebens-Sinn? Ihren Wünschen? Ihren Zielen?

2. Bereich „Leistung, Arbeit“. Hier spielt sich Ihr Berufsleben ab. Es geht um Ihre beruflichen Erwartungen. Unter diesem Aspekt verfolgen Sie Ihre berufliche Verwirklichung und ihren beruflichen Erfolg. Sind Sie da wo Sie hinwollen, oder sind Veränderungen notwendig?

3. Bereich „Kontakte“. Hier spielen sich Ihre sozialen Beziehungen ab, Freunde, Familie, Partner. Soziale Kontakte benötigen Zeit und sind gekennzeichnet durch in ständiges Geben und Nehmen. Wie gestalten sich Ihre sozialen Beziehungen? Geben sie Kraft oder rauben sie Energie?

4. Bereich „Körper“. Ein gesunder Geist steckt in einem gesunden Körper. „Mens sana in corpore sana“ Ernähren Sie sich gesund? Trinken Sie genügend? Schlafen Sie ausreichend? Bewegen Sie sich regelmäßig? Ihre Gesundheit spiegelt sich in Ihrem Aussehen, Ihrer Mimik, Gestik Ihrer Wirkung wieder. Sie gibt Ihnen Energie.

2013 Gabriele H. Fähndrich // Reihe Spitzenkompetenz Buch Erfolgskonzepte „ICH = E hoch 5“