



Geschätzte Leserin, geschätzter Leser,

wie war Ihr vergangenes Jahr? War 2008 Ihr Jahr? Waren Sie erfolgreich? Haben Sie das erreicht, was Sie wollten und sich erträumten? Wie zufrieden sind Sie mit dem Jahr 2008, mit sich und Ihrem Leben? Wenn man Menschen fragt, was sie zufrieden macht, kann man oft erst einmal eine angenehme Stille ernten. Doch die meisten haben dann schnell ihre Antworten: eine schöne Beziehung, dass die Kinder sich gut entwickeln, schöne Gespräche, Freude und/oder Sinn im Beruf, einem Ehrenamt oder einem Hobby finden. Für jeden ist der Weg der Zufriedenheit ein anderer. Und auch in unterschiedlichen Lebensphasen erleben wir uns und unsere Bedürfnisse durchaus neu und anders. Wenn Sie mit sich und Ihrem Leben zufrieden sind, dann freuen Sie sich und genießen Sie diese Momente. Wenn Sie eine innere Unzufriedenheit verspüren, dann gehen Sie auf Spurensuche – und verändern Sie etwas in Ihrem Leben. Und zwar so lange, bis Sie zufrieden sind.

Der Jahreswechsel erinnert uns daran:

- » **Blicke zurück und mache Inventur.**
Anders ausgedrückt: Weg mit dem, was hinderlich oder störend ist, was dich klein, mutlos, unzufrieden, ängstlich oder leer macht!
- » **Blicke nach vorn und bestimme, wie du es verändern willst.**
Anders ausgedrückt: Kläre mit dir, was du willst und unternimm die Schritte, um das zu erreichen. Und Millimeterschritte sind besser als gar keine!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen entgegen der weltweiten, deutschlandweiten pessimistischen Prognosen für 2009: Machen Sie 2009 zu Ihrem persönlichen Glücksjahr! Sie erleben nur ein einziges Mal 2009. Wenn etwas draus werden soll, dann tun Sie etwas dafür!

Ihre Wera Nägler

Nun zum ■■■ Gewinn eines einstündigen Telefon-Coachings ■■■

Im letzten Newsletter konnten Sie eine Coachingstunde gewinnen. Sie mussten dazu ein wenig in bereits erschienen Newslettern stöbern oder in dem eBook meiner Kollegin Stefanie Laurion lesen und schon hatten Sie die Lösung gefunden. Die richtige Antwort lautete: Die Angepassten "Sei gefällig!" Unter mehreren richtigen Einsendungen habe ich Frau Katharina A. aus Zürich ausgelost, herzlichen Glückwunsch! Dankeschön allen anderen für die Beteiligung.

- Übungsplatz
- Blüten-Ecke
- Organisation+Kommunikation
- Gefühlsmanagement
- Gastartikel
- Angebot

[Energie wecken](#)
[Red Lily – Erdverbundenheit statt Luftschlöser](#)
[In welchem Zustand sind Ihre "Zuhör-Batterien"?](#)
[Zufriedenheit](#)
[Michael Kramer: Gesprächsförderer Nicken](#)
[Mein Portal "Büroorganisation" beim VNR Verlag.](#)
[Neues eBook "Inneren Ballast abwerfen"](#)



■ **Übungsplatz** ■ Blüten-Ecke ■ Organisation+Kommunikation ■ Gefühlsmanagement ■ Gastartikel ■ Angebot

Energie wecken

Schlecht durchblutete Haut, Augenschatten oder roten Flecken sind oft das Ergebnis von hektischen Zeiten und einem stressigen Lebensrhythmus. Zwei praktische japanische Massagegriffe können hier Abhilfe schaffen und Ihnen eine kleine Frischkur liefern.

1. Gegen müde Augen
 - » die inneren Augenwinkel unterhalb der Brauen drücken
 - » mehrmals rund um das Auge streichen
 - » und mit leichtem Druck an den Schläfen enden.
2. Für rosige Wangen
 - » In kreisenden Bewegungen zuerst vom Kinn, dann von den Mundwinkeln und zum Schluss von den Nasenflügeln schräg nach außen massieren.
 - » dreimal wiederholen.

■ **Übungsplatz** ■ **Blüten-Ecke** ■ Organisation+Kommunikation ■ Gefühlsmanagement ■ Gastartikel ■ Angebot

Erdverbundenheit statt Luftschlösser

Die Blüte Red Lily kann eingenommen werden, wenn man sich zu wenig geerdet und im Leben verankert fühlt. Eine typische Beschreibung enthält Punkte wie: irgendwie in den Wolken schweben, in den Tag hineinträumen, mehr Interesse an der Phantasie und der Zukunft. Auf andere wirken diese Menschen oft leer, zerstreut und irgendwie abwesend, oft auch unpraktisch. Dadurch fehlt auch die Konzentrationsfähigkeit und geht oft einher mit Unentschlossenheit. Da sie anderen so wenig Aufmerksamkeit schenken, haben sie oft ein schlechtes Gedächtnis, hören nicht richtig zu, unterbrechen und springen oft plötzlich von einem Thema zum anderen.

Red Lily hilft zu mehr Erdverbundenheit und Konzentration auf das Hier und Jetzt. Sie ist ausgezeichnet für Menschen mit Konzentrationsschwäche und Problemen mit praktischen Dingen.

■ **Übungsplatz** ■ Blüten-Ecke ■ **Organisation+Kommunikation** ■ Gefühlsmanagement ■ Gastartikel ■ Angebot

In welchem Zustand sind Ihre "Zuhör-Batterien"

Die meisten Menschen unterhalten sich gern. Viele Menschen reden gern. Einige Menschen hören auch gern zu. Wie sieht es bei Ihnen aus? Hören Sie gern zu? Hören Sie gut zu?

Gespräche können ganz schön anstrengend sein, vor allem das Zuhören. Manchmal entsteht das Gefühl der Anstrengung durch einen rücksichtslosen Kommunikationsrowdy, der einen gnadenlos "zutextet" und zum Ziel eines ungebeten Vortrages macht. Darum geht es heute nicht. Gehen wir davon aus, dass ein Mensch, der Ihnen wichtig ist, mit Ihnen ein Gespräch führen möchte. Vielleicht der Partner/die Partnerin oder eine Freundin.

Wenn Sie erschöpft sind, sagen Sie es

Optimal ist es, wenn Sie ein Gespräch in ausgeruhtem Zustand führen. Möchte Ihr Partner mit Ihnen reden, wenn Sie sich müde und erschöpft fühlen, so sagen Sie, wie es Ihnen gerade geht. Ist Ihr Gegenüber eine Frau lohnt es sich



manchmal zu betonen "Du, das liegt grad an mir/meiner stressigen Arbeit und nicht an dir." Frauen neigen oft dazu, bei einer Ablehnung durch Andere schnell die Schuld bei sich zu suchen. Sorgen Sie für etwas Zeit für sich, um Kraft zu sammeln. Wie laden Sie Ihre Akkus wieder auf? Ein kleiner Spaziergang, ein schöner Tee, Musik hören, eine Dusche? Tun Sie das, was für Sie am schönsten ist.

Zeigen Sie, dass Sie zuhören



Wenn Sie beispielsweise mit einer Freundin in einem Cafe sitzen und sich ununterbrochen in der Gegend umschauen, wird sie Ihnen nur schwer glauben, dass sie ihr zuhören. Nageln Sie wiederum Ihr Gegenüber aber auch nicht mit chronischem Blickkontakt fest. Lassen Sie sich von Ihrer Umgebung nicht zu viel ablenken und schauen Sie Ihr Gegenüber mit weichen Augen an.

Nur Nicken und rhythmisch "hmmm" oder "jaja" brummeln wird eventuell bei Ihrem Gegenüber das Gefühl auslösen, dass Sie sich nicht wirklich auf das Gespräch einlassen. Und überlegen Sie: hmmm und jaja kann man wirklich auf "Autopilot" sagen, da muss man nicht zugehört haben oder beteiligt sein.

Ein Tipp: Sagen Sie ab und zu so etwas wie "Wenn ich dich richtig verstanden habe, ist dir besonders wichtig ... / bist du besonders sauer, weil ...". Damit können Sie zweifelsfrei "beweisen", dass Sie zugehört haben. Den Satz kann man nämlich wirklich nur beenden, wenn man a) zugehört hat und b) auch verstanden hat, was der Andere sagt und c) nicht nur seine eigene Meinung wiedergeben möchte. Probieren Sie es aus und schreiben Sie mir von Ihren Erfahrungen.

Noch ein Tipp: Wenn Sie von der Kommunikation her ein "typischer" Mann sind, erhöhen Sie Ihr nicken, hmmm, ja, genau, "ich habe mal ..." um mindestens zweidrittel, wenn Sie mit einer Frau sprechen. Variieren Sie sowohl die Worte als auch die Tonlage – ja, das geht. Sie wird andernfalls zu Ihrer Überraschung das Gefühl haben, dass Sie ihr nicht wirklich und "richtig" zuhören.

Unterbrechen Sie nicht

Erst einmal sind natürlich äußere Unterbrecher zu nennen wie Telefon und Handy, KollegInnen etc. im Büro, Familienmitglieder zu Hause (ja, auch Kinder können beim Papa bleiben, wenn Mama Besuch einer alten Freundin hat). Auch ein Fernsehen sollte nicht mit Ihrem Gegenüber um Ihre Aufmerksamkeit buhlen.



Sie selbst sollten den Redefluss Ihres Gegenübers auch nicht zu oft unterbrechen. Fragen Sie nicht andauernd dazwischen und seien Sie sparsam mit eigenen Bemerkungen.

Wenn der andere ein gesuchtes Wort nicht gleich findet – reden Sie nicht sofort rein, schenken Sie ihm die Zeit, die er braucht.

Noch ein Tipp: Wenn Sie von der Kommunikation her eine "typische" Frau sind, reduzieren Sie Ihr nicken, hmmm, ja, genau, "ich habe auch ..." um mindestens zweidrittel, wenn Sie mit einem Mann sprechen. Er wird sich andernfalls zu Ihrer



Überraschung von Ihnen unterbrochen fühlen. Also nur jedes dritte Mal ist ein "ja, genau" erlaubt, die anderen beiden Impulse unterdrücken.

Zuhören ist eine Qualität, gutes Zuhören eine hohe Kunst und ein Geschenk, das wir unseren Mitmenschen jeder Zeit machen können. Sorgen Sie also immer für gut aufgeladene Zuhör-Batterien und beschenken Sie die Menschen, die Ihnen wichtig sind, mit Ihrer Aufmerksamkeit.

■Übungsplatz ■Blüten-Ecke ■Organisation+Kommunikation ■Gefühlsmanagement ■Gastartikel ■Angebot

Zufriedenheit

Vielleicht kennen Sie diese sehr schöne östliche Geschichte?

Das Geheimnis der Zufriedenheit

Es kamen einmal ein paar Suchende zu einem alten Zenmeister. "Herr", fragten sie "was tust du, um glücklich und zufrieden zu sein? Wir wären auch gerne so glücklich wie du." Der Alte antwortete mit mildem Lächeln: "Wenn ich liege, dann liege ich. Wenn ich aufstehe, dann stehe ich auf. Wenn ich gehe, dann gehe ich und wenn ich esse, dann esse ich."

Die Fragenden schauten etwas betreten in die Runde. Einer platzte heraus: "Bitte, treibe keinen Spott mit uns. Was du sagst, tun wir auch. Wir schlafen, essen und gehen. Aber wir sind nicht glücklich. Was ist also dein Geheimnis?" Es kam die gleiche Antwort: "Wenn ich liege, dann liege ich. Wenn ich aufstehe, dann stehe ich auf. Wenn ich gehe, dann gehe ist und wenn ich esse, dann esse ich."

Die Unruhe und den Unmut der Suchenden spürend fügte der Meister nach einer Weile hinzu: "Sicher liegt auch Ihr und Ihr geht auch und Ihr esst. Aber während Ihr liegt, denkt Ihr schon ans Aufstehen. Während Ihr aufsteht, überlegt Ihr wohin Ihr geht und während Ihr geht, fragt Ihr Euch, was Ihr essen werdet. So sind Eure Gedanken ständig woanders und nicht da, wo Ihr gerade seid. In dem Schnittpunkt zwischen Vergangenheit und Zukunft findet das eigentliche Leben statt. Lasst Euch auf diesen nicht messbaren Augenblick ganz ein und Ihr habt die Chance, wirklich glücklich und zufrieden zu sein." (Quelle unbekannt).

Zufriedenheit ist für jeden Menschen etwas anderes und wie die Geschichte zeigt, hat Zufriedenheit viel mit der eigenen Einstellung, Haltung und Aufmerksamkeit zu tun. Zufriedenheit, sie zu erhalten, bedeutet, sensibel auf die eigenen Gefühle, Gedanken, körperlichen Hinweise und seelische Fingerzeige zu achten. Oft verlieren wir aber gerade im Alltag das, was uns wichtig ist, aus dem Blick. Damit Ihnen das nicht mehr passiert, lade ich Sie zu einer kleinen Übung ein.



Zufriedenheitsübung

» 1. Schritt

Tragen Sie in die nachfolgende Tabelle 10 Dinge ein, die Sie gern machen oder früher, vielleicht als Kind gern gemacht haben.

» 2. Schritt

Wann habe ich das zuletzt gemacht? Tragen Sie den ungefähren Zeitraum/Datum daneben ein.

» 3. Schritt

Wählen Sie Ihre Lieblingsbeschäftigung aus, die Sie innerhalb der nächsten zwei Wochen tun werden.

Hängen Sie sich Ihre Liste gut sichtbar auf oder heften Sie sie in einem persönlichen Ideenbuch, Entwicklungsbuch oder wie immer Sie es nennen und suchen Sie sich immer mal eine Lieblingsbeschäftigung heraus. Sie werden sehen, dass Ihre Zufriedenheit von ganz alleine steigt, wie ein kräftiger Sonnenstrahl im Alltag. Diese Liste kann zu einem kleinen Wegbegleiter in Ihrem Jahr 2009 auf dem Weg zu mehr Zufriedenheit werden.





Michael Kramer: Der große Gesprächsförderer - das menschliche Kopfnicken

Jeder von uns vollführt täglich diese grazilen, manchmal eher zackigen oder auch mal schlichten Bewegungen. Der Kopf geht hoch und runter. Oder erst runter und dann hoch. Das ist sehr einfach und auf den ersten Blick nicht weiter bemerkenswert.

Wer jedoch genauer aufpasst, kann eine große Fülle verschiedener Formen des Nickens beobachten. Aus meinen eigenen Praxisanalysen und Befragungen seit 2006 weiß ich, dass das Nicken allgegenwärtig ist und zu vielen unterschiedlichen Aussagen gebraucht wird. Man kann damit folgende Aussagen unterstreichen oder diese ohne gesprochenes Wort zum Ausdruck bringen:

- » Was Du sagst, stimmt.
- » Du hast Recht, und das finde ich auch.
- » Du hast Deine Meinung, ich habe eine andere.
- » Ich hege Zweifel an dem, was Du sagst.
- » Du kannst mir viel erzählen.
- » Wenn Du jetzt nicht bald aufhörst, platze ich.

Diese Aussagen steigen in Ihrer Ablehnung und Schärfe. Genau so unterschiedlich wie diese Aussagen, sind, so unterschiedlich wird das Kopfnicken sein, das man dazu macht. Vielleicht haben Sie es beim Lesen ja gleich mitprobiert und gefühlt, wie je verschieden auch Sie nicken können. (Gerne können Sie es jetzt auch nachholen :-)

Claus Blickhan geht in seinem Buch „Die sieben Gesprächsförderer – miteinander reden lernen“ schon darauf ein, und auch in anderen Trainings- und Verkaufsbüchern wird schon auf Körpersprache und Kopfbewegungen eingegangen (siehe Literaturhinweise am Ende). Dort wird es in zwei unterschiedlichen Richtungen empfohlen:

- 1) Nicken Sie häufig. (Sie dürfen auch mal still halten, es gilt allerdings die Aussage: Nicken macht prinzipiell sympathisch)
- 2) Gleichen Sie sich den Bewegungen des Gesprächspartners an. (Mit diesem NLP-Ansatz kann man beim Nicken ansetzen und die Kopfbewegungen tendenziell nachahmen in Geschwindigkeit, Intensität, Frequenz, Präferenz)

Natürlich gibt es keine überall und immer gültige Regel, und Sie müssen selbst prüfen, welcher der beiden Richtungen Sie mehr Gewicht schenken möchten. Das Nicken ist also nichts Neues, und doch können Sie es zu etwas Neuem für sich machen. Wenn wir das Nicken einfach stärker und genauer wahrnehmen und ihm mehr Berücksichtigung schenken, dann kann es etwas Neues und ein sehr effektives Mittel in der Kommunikation werden. Ganz gleich, ob man als Azubi ein Bewerbungsgespräch führt, einen Vortrag hält oder als Kommunikations-Trainer ein Seminar eröffnet.

Das richtige Nicken ist entscheidend.

Ich schlage vor, das Nicken als etwas ganz besonderes, etwas eigenständiges zu betrachten. Es kann ein wahrhafter Gesprächs-Förderer werden. Und hier in der Übersicht die



7 Gesprächsförderer nach Blickhan

Vielleicht kennen Sie ja schon einige der Gesprächsförderer, oder Sie wenden sie unterbewusst schon regelmäßig an. Vielleicht probieren Sie in Ihren nächsten Gesprächen oder Seminaren, einige davon einzubinden und aktiv anzuwenden. Und dann nehmen Sie einfach immer mehr hinzu und merken, was so richtig gut hineinpasst, Ihnen zusagt und viel bessere Gespräche bringen wird.

Reden und reden lassen – ich höre aktiv zu

- ☺ Statt Weghören Zuhören und Hinsehen: Blickkontakt, Zuwendung, Schweigen
- ☺ Nachfragen: direkt oder indirekt, allgemein oder speziell
- ☺ Ansprechen der enthaltenen, aber nicht ausgesprochenen Aspekte und meiner Gefühle: Verständnis dafür, WIE es dem Gesprächspartner geht

Fragen bringen Antworten – ich nutze offene Fragen

- ☺ Einstiegsfragen Was alles?
- ☺ Erweiterungsfragen Was noch?
- ☺ Präzisierende Fragen Wie genau?

Beim Thema bleiben – ich informiere verständlich und p.o.s.i.t.i.v.

- ☺ Prägnant und kurz – statt langatmig und weitschweifig
- ☺ Ordnung und Gliederung – statt durcheinander und verwirrend
- ☺ Simpel und einfach – statt kompliziert und komplex
- ☺ Interessant und anregend – statt langweilig
- ☺ Thema treffend – statt ablenkende Informationen
- ☺ Inhaltlich richtig – statt falsche Informationen
- ☺ Vollständig – statt lückenhaft

Von Person zu Person – ich spreche offen und direkt

- ☺ Ich und Du – statt man und wir
- ☺ Aktuell statt Schnee von gestern

Appelle geben – ich biete meinem Gesprächspartner Nutzen

- ☺ Ich kann variieren von Andeutung bis zum direkten Appell
- ☺ Von den Motivationen zum Nutzen
- ☺ Fragen statt Faseln
- ☺ Bitten statt befehlen

Partner gewinnen – ich rede nicht gegen, sondern mit dem anderen

- ☺ Klare Angebote in Ich-Botschaften
- ☺ Gemeinsame Körpersprache
- ☺ Ich spreche die gemeinsame Situation an
- ☺ Ich spreche gemeinsame Erfahrungen an
- ☺ Ich spreche gemeinsame Interessen, ziele und Visionen an

Wirkungen & Aus-Wirkungen – ich gebe Feedback wie ein Profi

- ☺ Ich achte auf Akzeptanz
- ☺ Ich beobachte das Verhalten ganz genau
- ☺ Ich beschreibe nur Verhalten
- ☺ Ich habe klare Kriterien für meine Beobachtung
- ☺ Verhaltensempfehlungen gebe ich gerne, wenn mich jemand fragt



Und Feedback kann ich auch annehmen:

- ☺ Andere sehen mich oft objektiver als ich mich selbst
- ☺ Ich entscheide selbst: Nehme ich Feedback als Info oder Veränderungsappell
- ☺ Je konkreter meine Frage, desto konkreter können mir Menschen antworten
- ☺ Wie ich Feedback annehme, ist wichtig für die zukünftige Beziehung. Darum sage ich einfach: „Danke.“

Gesprächs-Förderer Nr. 8 (Michael Kramer)

- ☺ Ich nicke so, dass mein Gesprächspartner sich verstanden fühlt
- ☺ Ich nicke so, dass Entscheidendes passieren kann
- ☺ Ich unterstütze das Gesagte mit dem richtigen Nicken
- ☺ Ich nicke so, dass ich in die geeignete Richtung führen kann.

Vielleicht achten Sie danach auch mal auf diese kleine und doch so vielbedeutende und bewirkende Geste.

Hier die 6 wichtigsten Nick-Arten (so auch im TKB-Artikel, s.u.)

Einfache Wippe

Normales Kopfnicken mit geringem Winkel (Neigung ca. 15°), zeigt mit Augenkontakt Nähe an. Endzustand tief: Fördert Mitfühlen, Tiefgründigkeit, Langsamkeit. Endzustand erhöht: Fördert Bremsen, Erwartungshaltung, Geschwindigkeit.

Angelwurf

Ausladend-gestreckt nach vorn-oben. Zur Betonung einer eigenen Kernthese. Wenn der andere spricht, bedeutet der Angelwurf das Verständnis oder die Aufnahme für den Hörer wichtiger Informationen. Oft gefolgt von Pingpong.

Der Thorsten

Haken-artiges rauf-runter-rauf in einer Sekunde ohne Schnörkel. Gut für misch-gestisch zurückhaltende Trainer. Signalisiert Anpacken, Initiative, Zustimmung. Ausdrucksschwächere zeigen: „Okay, weiter geht's!“

Staccato

Fast eine Abschluss-Aufforderung des Trainers an den Sprecher. Viel davon wirkt wie Hetzen. Feinfühligere Einsatz mit Atmen kann emotionsregulierend wirken. Im Coaching ist es oft die Initialzündung, um eine Emotionsebene tiefer mit dem Klienten zu gehen.

Das Aufgehängte

Schelmisch-hintersinnig, Nicken mit einer hochgezogenen Augenbraue bei schräg geneigtem Gesicht (die höhere Augenbraue ist die hochgezogene). Häufig offenbaren Adressaten unmittelbar danach weitere wichtige Gedanken, Absichten, Erfahrungen.

Pingpong

Der Kopf wippt hier immer schräger liegend und rasch nickend zur Seite weg, so wie ein Pingpongball, der mehrmals schnell hintereinander aufprallt und wegrollt. Mit dem Pingpong zeigen wir Zustimmung auf dem Weg zum Wechsel: „Ich bin im Prinzip schon der Meinung, möchte aber jetzt zu einem anderen Thema wechseln (am liebsten schnell). Die Wirkung wird verstärkt durch das Heben der Augenbrauen. Frische Initiierung eines Themenübergangs.

Ich wünsche Ihnen interessante Beobachtungen und frische Erkenntnisse rund ums Nicken. Wenn Sie mehr dazu erfahren möchten, lade ich Sie auf meine Seite



www.kramer-trainings.de ein. Dort werde ich in den kommenden Wochen Informationen rund ums Nicken anbieten.

Michael Kramer

Michael Kramer, Jg. 1975, Diplom-Pädagoge, M.A. Personalentwicklung, selbständiger Kommunikations-Trainer, führt seit zehn Jahren frische Trainings durch. Er leitet den Peiner Trainer Klub (PTK), ist Vorstandsmitglied der KV-Akademie und hat Lehraufträge an der AAC Prag sowie der Universität Hannover. Weiterbildung in Körper-Energie-Arbeit, NLP und Teamdynamik (nach Prof. Dr. Armin Poggendorf). Schwerpunktbranchen sind Automobil-Industrie, Banken und Energieversorger.

Michael Kramer
Heckenweg 15 / 31246 Lahstedt
Tel: 05172-94 92 261
Mobil: 0176-96 16 08 31
michael@kramer-trainings.de
www.kramer-trainings.de

Diesen Text können Sie auch als eBook auf meiner website als PDF-Dokument [herunterladen](#).

■Übungsplatz ■Blüten-Ecke ■Organisation+Kommunikation ■Gefühlsmanagement ■Gastartikel ■Angebot

Mein Portal "Büroorganisation" beim VNR Verlag

Seit 1.1.2009 bin ich offiziell die neue Expertin für das Portal Büroorganisation beim VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG. Der erste Artikel ist dann im Übereifer schon 2008 erschienen. Die Einstiegsseite zu dem Portal ist hier <http://www.vnr.de/b2b/organisation/bueroorganisation/>. Ich freue mich, wenn Sie ab und zu bei mir "hereinlesen". Mir jeden falls macht es viel Spaß, mich redaktionell regelmäßig "auszutoben". Zudem kann ich meine enorme Praxiserfahrung jetzt noch auf einem zweiten Weg weiter geben, denn hier erreiche ich sicher andere Personen als über meine Trainings. Und wenn Sie zu dem Kreis gehören, die an meinen Trainings teilnehmen, werden Sie feststellen, dass in meinen Expertenartikeln so manches Mal auch die Themen und Feinheiten zu Sprache kommen, die manchmal wegen der Fülle an Themen zu kurz kommen.

Wenn Sie übrigens Themenwünsche haben, mailen Sie mir, ich freue mich über Anregungen. Aus einem Hinweis wie "Schreib doch mal was darüber, wie man seine ganzen Sachen von dem PC zusätzlich sichern kann" mache ich bestimmt einen netten Artikel.

Dies sind meine ersten Artikel mit Direktlink:

- » [Optimale Büroorganisation: Praktische Möbel und kurze Wege](#)
Ihre Büroausstattung sollte dazu führen, dass Sie einfach und schnell alles übersichtlich geordnet, verstaut oder zur Verfügung haben. Dazu gehören die richtigen Büromöbel und kurze Wege. Denn Ihre Büroorganisation sollte ... [mehr](#)
- » [Verbot alter Schnurlostelefone](#)
Praktisch sind sie schon die schnurlosen Telefone. Ohne Kabelgewirr sind Sie damit überall in der Wohnung oder im Büro erreichbar. Wenn Sie jedoch in den 90er Jahren ein schnurloses Telefon ... [mehr](#)



Neues eBook "Inneren Ballast abwerfen"

"Entschlackungskur" für mehr Zufriedenheit

Wir alle tragen - oft ohne es zu merken - so viel inneren und äußeren Ballast mit uns herum, dass der Weg zu unserer Zufriedenheit regelrecht versperrt ist. Identifizieren Sie Ihren inneren Ballast, "entrümpeln" Sie und kommen Sie dabei wirklich zu sich und Ihren wichtigen Belangen. Wenn Sie innerlich aufräumen, gelangen Sie zu mehr wahrer Zufriedenheit in Ihrem Leben. [weiterlesen](#)

Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts und des Telemediengesetzes:

- × Wera Nägler, Diplom Pädagogin, Diplom Sozialpädagogin/Sozialarbeiterin (FH)
Am Propsteihof 64, 31139 Hildesheim, Telefon und Fax 05121 741311
E-Mail: wn@wera-naegler.de Internet: <http://www.wera-naegler.de>
- × Umsatzsteuer-ID-Nr.: DE218834931
- × Der Newsletter erscheint als PDF-Dokument. Er wird unter der ISSN-Nr. 1614-5704 bei dem Nationalen ISSN-Zentrum für Deutschland / Die Deutsche Nationalbibliothek geführt.
- × © **Copyright 2009 by Wera Nägler**. Alle Rechte vorbehalten.
- × Der Newsletter sowie alle weiteren Publikationen von Wera Nägler sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Verbreitung, Verleih, Vermietung, elektronische Weitergabe und sonstige Nutzung, auch nur auszugsweise, nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung von Wera Nägler. Bei vollständiger Quellenangabe sind Zitate gewünscht und gestattet. Bitte setzen Sie sich vor der Übernahme von Texten mit Wera Nägler in Verbindung.
- × Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen. Eine Beratung oder sonstige Angaben sind in jedem Fall unverbindlich und ohne Gewähr, eine Haftung wird ausgeschlossen. Der Newsletter ersetzt keine Beratung, Therapie oder Arztbesuch. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird keine Haftung für die Inhalte externer Links übernommen. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.
- × Feedback und Anregungen bitte an: newsletter@wera-naegler.de
- × **Abo oder Abbestellen:** Einfach eine Mail an newsletter@wera-naegler.de mit dem Betreff "Newsletter abonnieren" oder "Newsletter abbestellen". Dankeschön.
- × Das **PDF-Archiv** der Newsletter finden Sie hier: <http://www.wera-naegler.de/newsletter.html>
- × Der nächste Newsletter erscheint am 1.4.2009.