

DER WEG
ZUR EIGENEN
EXISTENZ



SONJA BECKER

DIE CHEFIN

DIE CHEFIN

SONJA BECKER

DIE CHEFIN

DER WEG ZUR EIGENEN EXISTENZ



SOKRATES-VERLAG-MÜNCHEN

© Sokrates Verlag München

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotografie, Mikrofilm oder andere Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlags reproduziert, oder in elektronischen Systemen verarbeitet, gespeichert oder vervielfältigt werden.

Die Chefin ISBN: 978-3-9812912-2-3
Erstausgabe: 2006
Sokrates Verlag München
shop@sokrates-verlag.eu
www.sokrates-verlag.eu

Graphic Design:
Wolfgang Rollmann, München
Herausgeber:
Volker Wendel
Printed in Germany

DANKSAGUNG

Auf dem Cover steht nur ein Name der Autorin, aber dahinter steckt ein ganzes Team.

Mein tiefer Dank gehört aus vollem Herzen zuerst meinen Eltern, Alfred und Tina Schaer, die mich friedlich und natürlich erzogen haben. Sie haben mich losgelassen und in die Welt ziehen lassen, wo ich dann so intensiv meine Reise als weibliche Führerin antrat und sie sagten oft: "Du bist ja mehr in Amerika als bei uns!"

Großer Respekt gebührt meinen Mentoren, Martin und Gigi Sage, die mein "natural leadership" geborgen haben. Mit ihnen durfte ich 12 Jahre die Prinzipien von Leadership erforschen, lehren und weitergeben. Als ein besonderes Trio haben wir die Evolution für mehr Frieden und Liebe in der Welt angeschoben und das Beste aus USA und Europa vereint.

Kniefall vor meinen Männern: Uwe, Eckhard, Volker, Sebastian und Chéfe, wo jeder von Euch mir mit seiner Liebe als Fels in der Brandung zur Seite steht.

Ihr liebt mich und habt mir immer geholfen, meinen innovativen Weg zu begleiten und alle Kinder, Enkel, Kunden und Team zu erziehen und zu beschützen.

Es war nie leicht, aber dafür ist und bleibt es ein Abenteuer für uns alle!

Meinen 6 Kindern, Sebastian, Anneli, Christian Cyrill, Benjamin Moses, Konstantin und Joy danke ich, dass sie auch so neugierig sind wie ihre Mama, die das Familiensystem für die Welt geöffnet hat. Jederzeit bereit umzuziehen und egal, wer Euch groß zieht, ist willkommen, denn echte Liebe ist nicht moralisch und an Gesetze gebunden, sondern frei, fröhlich und heilend.

Besonders tiefe Bewunderung für meine älteste Tochter Anneli, die mit einer Hingabe immer da war und all die intensiven Phasen mit getragen hat.

Dank an all die vielen Kunden, die ich wachrütteln durfte und die sich auch getraut haben zu ihren individuellen Talenten zu stehen und damit eine Selbständigkeit bauen, die Freiheit anführt.. Das Neue Unternehmertum ist der Trend unserer Generation und Deutschland wird der Pionier im globalen Spiel sein.

Meine ganz besondere Anerkennung für das gemeinsame Lernen und Bauen gilt dem gesamten Team der „innovativsten Firma Deutschlands“ - Wailea.

INHALT

INTRO.....	15
EINLEITUNG.....	16
<i>Mentales Wachstum</i>	17
<i>Geschäfte leben - und wachsen</i>	17
<i>Freiheit. Andersheit. Brüderlichkeit</i>	18
<i>Service - wieso gerade jetzt?</i>	19
<i>Alte und neue Service-Ökonomie</i>	20
<i>Der Einzug weiblicher Paradigmen in die Wirtschaft</i>	21
<i>Früher Model. Heute „role model“</i>	23
IHR WEG.....	26
<i>Was soll ich tun?</i>	26
<i>Die ersten kleinen Schritte</i>	27
WELCHE CHEFIN SIND SIE?.....	31
<i>Auswertung</i>	33
<i>TYP A: DIE VISIONÄRIN</i>	33
<i>TYP B: DIE PROMOTERIN</i>	35
<i>TYP C: DIE MANAGERIN</i>	37
<i>Leadership: Die Kraft der drei Herzen</i>	39
IHRE WERTE.....	42
<i>Was sind Werte?</i>	42
<i>Persönliche Werte sind die Wegmarken Ihrer Karriere</i>	43
<i>Die Frage ist nicht, wovon man lebt. Sondern wofür</i>	44
<i>Werte-Paradigma: Die „Performance Scale“</i>	46
<i>Werte sind die Grundlage klarer Wahrnehmungen und Entscheidungen</i>	49
<i>Wie findet man Werte?</i>	50
<i>Person, Persona, Persönlichkeit</i>	52
<i>Geldwerte Partner</i>	55
<i>Universelle Werte: Vertrauen und Sympathie</i>	56
<i>Höhere Werte: Qualität und Service</i>	57

<i>IHRE MISSION</i>	59
<i>Mission und Melancholie</i>	60
<i>Charisma: Die Macht der Frauen</i>	61
<i>Was macht mich neugierig?</i>	63
<i>Kommentare sind Killer</i>	65
<i>Mission bedeutet, Ihre Werte zu leben</i>	66
<i>Mit ein paar Sätzen auf dem Sprung zum Ziel</i>	67
<i>Ihr Stil ist Ihr Image</i>	68
<i>Karriere-Barrieren: Hektik, Panik, Taktik</i>	69
<i>IHRE ZIELE</i>	74
<i>Business und Beziehungskiste</i>	75
<i>Ziele sind Versprechen, die gehalten werden</i>	76
<i>It's people's business!</i>	78
<i>Zielsetzung in der Praxis</i>	78
<i>Mit dem Ziel kommt Spaß ins Spiel</i>	79
<i>Was will ich?</i>	80
<i>Zielsetzung leicht gemacht</i>	81
<i>Schreien Sie Ihre Ziele heraus!</i>	83
<i>Männer und Frauen</i>	84
<i>Sex and the Business</i>	85
<i>IHRE PROJEKTE</i>	89
<i>Ziel und Zickigkeit</i>	89
<i>Projekte sind Prüfsteine</i>	90
<i>Wie man ein Projekt startet</i>	94
<i>Projekte sind "milde Obsessionen"</i>	95
<i>Was man durch unabhängige Projekte lernen kann</i>	95
<i>Aktion und Sozialisation: Was ist es, was mich trägt?</i>	97
<i>Schriftliches Denken und andere Dinge, die man bei einem Projekt beachten sollte</i>	99
<i>Geheimoperationen - Projekte neben der Arbeit</i>	102

<i>IHR JOB</i>	104
<i>Was haben wir da bloß angefangen?</i>	104
<i>Bleiben Sie im Training</i>	107
<i>Werden Sie Diener, um König zu werden</i>	108
<i>Werden Sie professionell!</i>	110
<i>Performance = 1. Leistung, 2. Show!</i>	112
<i>Machen Sie's - jetzt</i>	113
<i>Druck und Dominanz vermeiden</i>	116
<i>IHR VERKAUFSSTIL</i>	120
<i>Müdigkeit</i>	121
<i>Das Prinzip Verkaufen</i>	122
<i>You sell what you are!</i>	124
<i>Selling by Sympathy and Curiosity</i>	127
<i>Machen Sie Leute neugierig und zeigen Sie Interesse</i>	129
<i>Verkaufen kostet nichts</i>	130
<i>Im Verkaufen sind Sie authentisch</i>	132
<i>Phänomenal: The fear of winning</i>	134
<i>IHRE BUCHHALTUNG</i>	137
<i>Time goes by. Money talks.</i>	143
<i>Cash Cow oder lahme Ente?</i>	144
<i>Kreative Buchhaltung</i>	148
<i>Nun ... was ist Ihr Ziel?</i>	150
<i>Commitment lautet die Lösung</i>	151
<i>Buchhaltung macht reich</i>	153
<i>IHR BEGINN!</i>	156
<i>Wut. Mut. Neugier.</i>	157
<i>Nur durch die Furcht kommt der Mut</i>	158
<i>Ein Leben in neuen Dimensionen</i>	159
<i>Gradmesser des Ich: Freunde</i>	160

<i>Netzwerke: Unentbehrlich für die weitere Karriere</i>	162
<i>Erst handeln, dann denken</i>	163
<i>Alles ändert sich. Und die Regeln dazu.</i>	164
<i>In Aktion gehen</i>	166
<i>Menschen und Systeme</i>	167
<i>Noch mehr Aktion</i>	170
IHR MANAGEMENT	172
<i>Schluss mit Angst</i>	172
<i>Endlich: Jetzt wird's ernst!</i>	175
<i>Ziele und Sorgen - Spiele und Brot</i>	178
<i>Geld ist Zeit</i>	180
<i>Niemals warten</i>	181
<i>Verbinden und Verkaufen - die wichtigsten Systeme</i>	183
<i>Vom Script bis zur Präsentation Neugier erzeugen</i>	184
IHRE MITARBEITER	190
<i>Erfolg macht sexy. Im wahrsten Sinne.</i>	192
<i>Suchen Sie Ihre Superstars!</i>	195
<i>Mit Projekten große Teamplayer finden</i>	197
IHR TEAM	200
<i>Weniger tun ist mehr!</i>	202
<i>Nachgeben, ohne nachzulassen</i>	203
<i>Und jetzt alle gemeinsam</i>	205
<i>Im Team sind alle gleich. Auch die Stars.</i>	206
<i>Sichtbare Veränderungen durch Kommunikation</i>	208
<i>Feedback, Nachgeben, besser scheitern</i>	209
<i>Sie sind das „role model“ Ihres Unternehmens</i>	212
IHR COACHING	216
<i>Sie haben einen neuen Job: Coach.</i>	218
<i>Grundmodell Freundschaft</i>	224

<i>IHR MARKETING</i>	231
<i>Seien Sie in Allem Sie selbst!</i>	233
<i>Überraschen Sie sich selbst!</i>	236
<i>Ihre Nische ist breiter, als Sie denken</i>	239
<i>Medien sind alles: Von der Visitenkarte bis zur Preispolitik</i>	241
<i>IHR VORSPRUNG</i>	244
<i>Leadership ist Leidenschaft</i>	246
<i>Das Leadership-Element: Innovation.</i>	249
<i>Leader sehen mehr</i>	252
<i>At your Service</i>	254
<i>Leadership-Training</i>	256
<i>IHR SERVICE</i>	259
<i>Paradigm Lost</i>	260
<i>In den Service gehen</i>	263
<i>Welcome back. Welcome in the zone.</i>	267
<i>Das Wahre ist das Schöne</i>	268
<i>IHR TRAUM</i>	270
<i>Die vierte Dimension des Lebens</i>	272
<i>Das Leben ist hart. Und schön.</i>	274
<i>Traum = Zeit & Raum</i>	276
<i>Zeit und Geld, Gesundheit und Glück</i>	277
<i>SONJA BECKER</i>	281

Jacqueline Kennedy Onassis war ein aufgewecktes Kind. Schon im Alter von vier Jahren, auf einem Spaziergang im Central Park mit ihrer neugeborenen kleinen Schwester Lee und der Nanny, ging sie eigene Wege. Als Jackie sich verliebte, entdeckte ein Polizist das allein herumlaufende Mädchen, und als sie ihn sah, sagte sie selbstbewusst: „Meine Schwester und meine Nanny haben sich verlaufen.“

Als Jackie Kennedy an der Seite ihres Mannes in das Weiße Haus einzieht, beschließt sie, das Gebäude zu renovieren und zu einem „Grand House“ zu machen. Leider ist kein Geld dafür da.

Die First Lady beschließt, es mit eigenen Mitteln zu bewegen. Und sie hat eine Idee: Sie will ihre eigene Vorliebe für Schönheit, Ästhetik und Geschichte einbringen und den Kindern das Weiße Haus lebendig zeigen.

Die Jungs sollen Geschichte erleben mit all den Dingen aus anderen Zeiten, die sie dort zu sehen bekommen. Die Mädchen sollen es schön und bewohnt finden, also müssen immer Blumen da sein und echtes Feuer in den Kaminen brennen. Das Weiße Haus soll einen Sinn haben und der soll wieder restauriert werden. Und diesen Sinn sollen alle Besucher und Kinder spüren und sehen. Jackie wehrte sich gegen das Dekorieren und betonte den Unterschied zum Restaurieren und sie wollte, dass alle vorherigen Präsidenten

erlebbar werden. Sie selber liebte den Lincoln Room - er hatte all die Sachen von Lincoln, Dinge, die er angefasst hatte und die Stimmung war wie in einer Kathedrale, dieselbe Friedlichkeit und Andacht. Manchmal setzte sich Jackie alleine in das Zimmer und konnte richtig die Stärke von Lincoln spüren, als wenn sie mit ihm kommunizieren würde. Mit Jefferson hatte sie die größte Wahlverwandschaft, doch Lincoln war derjenige, den sie liebte.

Dann wusste sie, dass jährlich etwa 2 Millionen Besucher durch das Weiße Haus wandern. Sie sind letztendlich die „Verursacher“ für die schnelle Abnutzung des Gebäudes. Allerdings erhebt sie keine Eintrittsgebühr, sondern produziert einen illustrierten Führer durch das Gebäude, den die Besucher für einen Dollar erwerben können.

Für Jackie war klar, dass jeder Besucher nach einer Besichtigung selbstverständlich zur Erinnerung diesen Ein-Dollar-Führer mit nach Hause nehmen will. In kürzester Zeit ist das Geld für eine aufwendige, nachhaltige Renovierung zusammen. Mit Hilfe der National Geographic Society wurde der Führer seit 1962 über 8 Millionen Mal verkauft. Jackie Kennedy fungierte als Herausgeberin.

EINLEITUNG

Unternehmen und Geschäfte sind wie Menschen. Sie werden geboren, wachsen und sterben. Dazwischen gibt es mehrere Lebensabschnitte: Die naive, neugierige, spielerische Kindheit. Die wilde Sturm-und-Drang-Jugend. Die erotischen Zwanziger. Die entscheidenden Dreißiger. Die vernünftigen und midlife-crisis-geschüttelten Vierziger. Und so weiter bis zu Alter, Weisheit und Tod.

So wie Menschen, Bäume, oder Geschäfte physisch und organisch wachsen, gibt es auch ein mentales Wachstum, das meistens unterschätzt wird. Als Kinder sind wir zum Beispiel auf alles neugierig. Es gibt nichts um uns herum, was nicht neu wäre. Je mehr wir kennen lernen, um so mehr nimmt die Neugier ab. Dafür werden wir auf andere Dinge neugierig: In der Pubertät auf das andere Geschlecht, später auf Selbstverwirklichung, auf Liebe, auf Geld, auf den Erfolg, oder auf Ruhm. Und es gibt immer eine Sache in jedem Leben einer Person, die sie immer beschäftigen, immer neugierig machen und tragen wird: Ihre Brillanz. Mit ihrer Verwirklichung wird ein Mensch immer die größten Erfolge feiern und den größten Genuss im Leben haben. Durch Neugier wachsen wir mental. So lange es Geheimnisse gibt, müssen wir dahinter kommen.