02 • 13

OBTAINER

OBTAINER-ONLINE.COM

W O R L D W I D E

XANGO
entfacht neue Leidenschaft bei Vertriebspartnern

Wendy Lewis
Entdecken Sie die Welt von Jeunesse

& Susanne Alexander
Ein Powerpaar mit Ethik stellt sich vor

Birgit Gutfrucht
Meine ersten 100 Tage bei EVORA

* Der Direktvertrieb in Italien und die Nachwirkungen der europäischen Wirtschaftskrise

Hello Africa!

10 DINGE, DIE EIN LEADER JEDEN TAG SAGT

WENN DU IN DEINEM LEBEN BESSER WERDEN MÖCHTEST, DANN SOLLTEST DU DIR DIE RICHTIGEN VORBILDER SUCHEN. DU SOLLTEST DEINEN INPUT KONTROLLIEREN, ALSO DIE DINGE, DIE DU IN DICH HINEIN LÄSST, DAMIT AUCH DIE RICHTIGEN DINGE AUS DIR HERAUSKOMMEN. NATÜRLICH KANNST DU DICH AUF DEINER FACEBOOK-SEITE ÜBER ALL DIE UNFAIREN DINGE BESCHWEREN. DASS DIE MENSCHEN ZU WENIG GELD VERDIENEN, DIE STEUERN ZU HOCH SIND, DAS WETTER NICHT SCHÖN IST USW. ICH BIN ABER DAVON ÜBERZEUGT, DASS DICH DAS NICHT WEITERBRINGEN WIRD. WAS DIR STATTDESSEN MIT GARANTIE HILFT, IST, DIE RICHTIGEN DINGE ZUR RICHTIGEN ZEIT ZU SAGEN.

„DANKE“

Wie bedankst du dich bei den Menschen da draußen? Oft nehmen wir viele Dinge für selbstverständlich und wir haben verlernt, ein einfaches, kleines Wort auszusprechen. Es tut überhaupt nicht weh und kann so viel bewirken. Wann hast du dich als Chef das letzte Mal bei deinen Mitarbeitern für ihre Arbeit bedankt? Sag öfter „Danke“ und du wirst erfolgreicher.

„DAS IST GROSSARTIG!“

Gerade im Berufsleben können wir anderen Menschen niemals genug Aufmerksamkeit geben. Neben dem „Danke“ können wir den Menschen, mit denen wir jeden Tag zu tun haben, noch viel mehr Kraft geben. Wenn jemand in deinem Arbeitsumfeld etwas gut gemacht hat, dann gehe auf die Person zu und sage etwas wie das: "Wow, das ist großartig, was du da geleistet hast." Die Person wird dir dafür im Gegenzug danken und motivierter sein.

„ICH HATTE UNRECHT.“

Wie oft sehe ich Diskussionen, bei denen jeder von seinem Standpunkt sehr überzeugt ist. Mir geht es manchmal ja genauso. Es gibt Dinge, die weiß ich einfach bzw. glaube, sie zu wissen. In der Praxis stelle ich dann aber trotzdem manchmal fest, dass ich Unrecht hatte. Es zeigt Größe, auf den anderen zuzugehen und sein Unrecht zuzugeben.

„GERN GESCHEHEN.“

Ein „Danke“ auszusprechen, ist die eine Sache – ein „Danke anzunehmen“, ist eine ganz andere. Immer wieder gibt es Menschen, die können kleine Geschenke und Aufmerksamkeiten nicht annehmen. Für denjenigen, der das Geschenk macht, ist das dann eine merkwürdige Situation. Man will dem anderen etwas Gutes tun und steht auf einmal komisch da. Genauso ist es, wenn du kein „Danke“ erwidern kannst. Versuche es mit einem "Gern geschehen“ oder „Es hat mir Freude gemacht“.

„KANNST DU MIR KURZ HELFEN?“

Oft suchen wir erst dann nach Hilfe, wenn es keinen Ausweg mehr gibt. Es spricht aber nichts dagegen, auch bei Kleinigkeiten nach Unterstützung zu rufen. Das Schöne ist, du kannst dabei gleich das "Danke“-Sagen üben.

„ES TUT MIR LEID.“

Wir alle machen Fehler. Du kennst vielleicht die Situation, wenn jemand beim Arbeiten einen Fehler macht. Man spricht denjenigen darauf an und plötzlich sind alle möglichen anderen dafür verantwortlich. Wesentlich besser ist es, die Verantwortung zu übernehmen und zu sagen: "Es tut mir leid." Niemand wird böse auf dich sein und jeder wird dir deinen Fehler verzeihen.

„ZEIGST DU MIR WIE?“

Eine der einfachsten Arten, jemandem Aufmerksamkeit zu schenken, ist ihm das Gefühl zu geben, gebraucht zu werden. Du stehst vor einer Aufgabenstellung, die dir auf den ersten Blick zu schwer vorkommt? Frag doch einfach jemanden, ob er dir zeigen kann, wie es geht. Das ist wie um Hilfe zu bitten. Damit zeigst du jemandem deine Wertschätzung und bekommst gleichzeitig Hilfe.

„LASS MICH DIR HELFEN.“

Du gehst am Kopierraum deines Unternehmens vorbei und siehst einen Kollegen mit dem Papierstau kämpfen. Die meisten Menschen würden einfach vorbeigehen, ohne einen Gedanken daran zu verschenken. Was spricht dagegen, eine helfende Hand zu bieten? Du kannst dabei auch gleich das "Gerne geschehen" üben.

„ICH LIEBE DICH.“

Dieser Satz ist eher selten im Geschäftsleben anzutreffen, doch es ist einer der wichtigsten Sätze, die du einem anderen Menschen sagen kannst. Wann immer dir danach ist, sage es einfach.

NICHTS

Reden ist Silber, schweigen ist Gold. Es gibt Momente, in denen es besser ist, einfach nichts zu sagen, zu nicken und zu lächeln.

Die Welt könnte so viel friedlicher sein, wenn wir in manchen Situationen mehr auf die anderen achten würden. Echte Leadership bedeutet auch, sich zur richtigen Zeit zurückzuhalten. Je mehr Mut du anderen Menschen machst und je mehr Dankbarkeit du anderen Menschen gibst, umso mehr kommt zu dir zurück.

Ich möchte dich ermutigen, andere Menschen so zu bewerten, wie du bewertet werden möchtest. Ich wünsche dir eine erfolgreiche Zeit und freue mich, wenn wir uns auf einer Veranstaltung persönlich kennenlernen.

Dein
David El Dib

www.davids.pro office@davideldib.com twitter.com/davideldib

Über David El Dib

Geboren 1976 in Wien, wuchs David El Dib in einem wohlbehüteten Umfeld auf. Die Mutter war Lehrerin und der Vater Unternehmer, so lernte David von klein auf, unternehmerisch zu denken. In seiner Kindheit musste die Familie sehr auf die Finanzen achten, da das monatliche Einkommen gerade dafür reichte, über die Runden zu kommen. Bereits während seiner wirtschaftlichen Ausbildung an der Vienna Business School erkannte David, dass er auf dem konventionellen Arbeitsmarkt nicht die Möglichkeiten finden würde, die er sich vorstellte. Deshalb machte sich David El Dib bereits im Alter von 21 Jahren selbstständig.

In der Folge arbeite er als Investmentbanker für ein renommiertes internationales Investmenthaus und beriet Großkonzerne und wohlhabende Klienten in Anlagefragen. Wirtschaftliches Verständnis und das Interesse für seine Mitmenschen machten ihn schon in jungen Jahren zu einem gefragten Gesprächspartner.

In den letzten Jahren hielt David El Dib als Keynote Speaker Seminare vor zehntausenden Menschen in Europa, den USA, Südamerika und Asien. Er coacht insbesondere Unternehmer und Top-Führungskräfte in den Bereichen Personal Branding und Kundenorientierung.