

NEWSLETTER

Ausführungen zum Thema

„Pause mal anders“

erstellt von



Heidi Wellmann
TopCareer Personalmanagement
Lilienstraße 62a
68535 Edingen-Neckarhausen

Inhalt	Seite
Zitate	2
Pause mal anders	3
Marketingstrategien einfach erklärt	3

Zitate

✚ Heute bin ich anders als ich gestern war und morgen sein werde. Heute bin ich so wie ich heute bin. **Mara Prochnow**

✚ Wir müssen von Zeit zu Zeit eine Rast einlegen und warten, bis unsere Seelen uns wieder eingeholt haben. **Indianische Weisheit**

✚ Heute sorget ihr für morgen,
morgen für die Ewigkeit.

Ich will heut´ für heute sorgen.
Morgen ist für morgen Zeit.

Franz Grillparzer

Pause mal anders

Vielleicht kommt Ihnen Nachfolgendes bekannt vor: die Arbeit türmt sich, das Telefon klingelt an einem Stück, der nächste Termin wartet schon und gegessen haben Sie auch noch nichts. Eine Pause wäre jetzt natürlich das Sinnvollste, aber dafür haben wir doch keine Zeit... Im Grunde wissen wir jedoch, dass diese Vorgehensweise absoluter Quatsch ist und es wichtig wäre, gezielt Pausen einzulegen.

Allzu gerne lassen wir uns von den Tagesereignissen überrollen, anstatt selbst die Regie zu übernehmen.

Jeder Mensch hat einen eigenen Leistungsrhythmus. Oft wird von einer Leistungshochphase von 90 – 120 Minuten gesprochen. Danach sollte eine Pause eingelegt werden, damit man wieder zu Hochform auflaufen kann.

Nun können wir allgemeine Pausenfüller wie: Essen, sportliche Aktivitäten, Spaziergang, Entspannungsübungen oder auch Powernapping verwenden oder wir schlagen mal einen ganz anderen Weg ein.

Die Alternative: widmen Sie sich ca. alle zwei Stunden einem anderen Thema. Wenn möglich, planen Sie Ihren Tagesablauf relativ abwechslungsreich und nehmen sich ca. alle zwei Stunden einen anderen Arbeitsbereich vor.

Mit dieser Vorgehensweise erhalten Sie automatisch eine Pause, und zwar vom vorherigen Thema und können recht viel „abarbeiten“ (wenn Sie das wünschen!!).

Das Universalgenie Walter Russel war ein Paradebeispiel, für Arbeiten mit Pausen bzw. Wechseln der Tätigkeiten nach ca. zwei Stunden. Er entwarf wunderbare Gebäude, lernte sehr spät Eiskunstlaufen und führte dies auch in die USA ein, er gestaltete wunderbare Skulpturen, hielt Vorträge über Business-Ethik, schrieb zahlreiche Bücher, gründete eine Fernuniversität und noch vieles mehr. Und das alles nur, weil er die Tätigkeit, nach zwei Stunden wechselte und sich auf etwas Neues konzentrierte.

Wie Sie sehen, lohnt es sich, Pausen von einer Arbeit zu machen!

Diese Vorgehensweise ist bei vielen Menschen, relativ einfach in den Job einzubauen und führt in der Regel zu wesentlich effizienteren Arbeitsweise und vor allem –ergebnisse.

Und hier noch was zum Schmunzeln: Marketingstrategien einfach erklärt

Weibliche Marketingstrategien:

Du bist auf einer Party.
Du siehst einen attraktiven, jungen Mann.
Du gehst zu ihm hin und sagst: "Ich bin ziemlich gut im Bett!"
Das ist Direktmarketing.

Du bist auf einer Party.
Du siehst einen attraktiven, jungen Mann.
Du fragst nach seiner Handynummer.
Am nächsten Tag rufst du ihn an und sagst ihm: "Ich bin ziemlich gut im Bett!"
Das ist Telemarketing.

Du bist mit einigen Freunden auf einer Party.
Du siehst einen attraktiven, jungen Mann.
Einer deiner Freunde geht zu ihm hin und sagt: "Die da hinten ist ziemlich gut im Bett!"
Das ist Werbung.

Du bist auf einer Party.
Du siehst einen attraktiven, jungen Mann.
Du gehst zu ihm hin und frischst seine Erinnerung auf:
"Kannst du dich noch an unser Date vor zwei Wochen erinnern. Weißt du noch, wie gut ich im Bett war?"
Das ist Customer Relationship Management (CRM)

Du bist auf einer Party.
Du siehst einen attraktiven, jungen Mann.
Du gehst zu ihm hin und sagst ihm: "Ich bin ziemlich gut im Bett!"
Dann ziehst du deine Bluse aus und zeigst ihm deinen Busen.
Das ist Merchandising.

Du bist auf einer Party.
Du siehst einen attraktiven, jungen Mann.
Du gehst zu ihm hin, sagst ihm, wie geschmackvoll er angezogen ist und wie gut er riecht.
Dann schenkst du ihm ein Glas Wein ein, zündest ihm eine Zigarette an und sagst ihm: "Ich bin ziemlich gut im Bett!"
Das ist PR (Public Relation)

Du bist auf einer Party.
Du siehst einen attraktiven, jungen Mann.
Du nimmst ihn an der Hand, zerrst ihn spontan und ungeplant ins nächste Zimmer und zeigst ihm dass Du gut im Bett bist.
Das ist Vorführung/Verkaufsförderung

Du bist auf einer Party.
Du siehst einen attraktiven, jungen Mann.
Du zeigst ihm einen Folder, welcher Dich im Bett in diversen Stellungen mit diversen detaillierten Erklärungen zeigt.
Das ist Verkaufsförderung

Männlich Marketingstrategie:

Du bist auf einer Party.
Du siehst eine attraktive, junge Frau.
Du gehst zu ihr hin und sagst ihr:
"Ich bin ziemlich gut im Bett und außerdem kann ich die ganze Nacht ohne Pause!"
Das ist irreführende Werbung, und die ist gesetzlich verboten.

Verfasser unbekannt

Viel Vergnügen beim Lesen! Ich wünsche Ihnen eine glückliche und zufriedene Zeit.

TopCareer Personalmanagement

Ihre Heidi Wellmann

© 2008 Heidi Wellmann / TopCareer

Dieser Newsletter kann für private Zwecke genutzt und auch weitergeleitet werden. Darüber freue ich mich sehr. Auch kann er honorarfrei für Newsletter, weitere Online-Publikationen, Zeitschriften u. ä. verwendet werden. Bedingung hierfür ist, dass Sie mich Heidi Wellmann, als Autorin nennen und mir ein jeweiliges Belegexemplar an h.wellmann@topcareer.de senden. Danke!