

Die Krise ist tot. Es lebe die Krise.

Kaum verbessert sich die Auftragslage, entwickeln sich Zeitmangelprobleme. Zuerst beginnt es ganz unscheinbar mit dem Anhäufen administrativer Arbeiten. Es werden Bagatellen, später auch die wichtigeren Dinge vergessen. Darauf folgt Abend- und Wochenendarbeit, Termine, die kollidieren, und schliesslich schlägt es



Nach der Krise ist vor der Krise: Läuft das Business wieder an, stellen sich ganz andere Probleme.

auf das persönliche Befinden: mit Überreaktionen und/oder starkem Motivationsverlust.

Anfangs wehrt man sich innerlich dagegen und denkt bei sich, dass man das in ruhigeren Zeiten wieder aufarbeiten kann. Dauert dieser Zustand jedoch zu lange an, wird irgendwann ein kritischer Punkt überschritten, wo dieser innere Widerstand zusammenbricht – und von da an nimmt er es einfach so, wie es kommt.

Viele Geschäftsführer haben sich im Rahmen von Schulen und Kursen auf dem Gebiet der Arbeitstechnik gebildet. Doch wie jeder Techniker weiss, liegt zwischen Theorie und Anwendung oft ein Graben – und dieser Graben verbreitert sich, je hektischer das Umfeld des Geschäftsführers wird.

Gesucht wäre also eine Arbeitstechnik, die sich erwiesenermassen auch in Stress-

zeiten bewährt und die dem Geschäftsführer «on the job», also an seinem Arbeitsplatz, im Umfeld seiner täglichen Arbeit beigebracht wird.

Lucie Jungi-Saner bietet ein solches Training schon seit mehr als 20 Jahren an. Die Methode bietet zwei Ansatzpunkte:

1. Eine Arbeitstechnik, deren Anwendung automatisch in einem Zeitgewinn resultiert, erfahrungsgemäss ca. 15 bis 20 Prozent, abhängig von Persönlichkeit und Ausgangslage.

2. Während des Trainings dieser Methode gewinnt der Anwender ein gesteigertes Vertrauen, weil er die Erfolge sofort in seiner täglichen Umgebung 1:1 beobachten kann, was die Bereitschaft zur Arbeitsdisziplin ganz von selbst erhöht. Die Methode wird an seinem Arbeitsplatz anhand seiner Tagesarbeit so lange trainiert, bis er sich kompetent darin fühlt. www.luciejungi.ch