

SPC-REPORT

EinBlick

September/Oktober 2018 | N° 323

Faire Preise – faire Löhne

Chefgedanken

Das Salonhandbuch

Sichtweisen

Hinter den Kulissen

Darstellung

VOTING!

Mitmachen

Was macht Dich glücklich?

Neuheit

Faire Preise – faire Löhne

Neue **Tarifverträge** machen **Preiserhöhungen** unumgänglich – Wer es billiger macht, sollte auch selbst **finanziell** haften!

Immer wieder erleben wir in den **Friseursalons**, dass Chefs und aber auch Mitarbeiter für Kunden spezielle Preise machen, weil sie sich bestimmten Menschen gegenüber anscheinend **„verpflichtet“** fühlen. In vielen Salons machen dies Angestellte oft **eigenständig** ohne Rücksprache mit der Geschäftsführung. Sie entnehmen also Geld aus der **Gemeinschaftskasse**, die ja dafür da ist, die gesamten Kosten wie Miete, Werbung, Löhne für alle Mitarbeiter und, und, und, abzudecken. Sie entziehen also der **Gemeinschaft** „Unternehmen und Team“ Geld, welches sie hätten vereinbarungsgemäß in die Kasse bringen müssen. Meist aus dem Grund, weil es der Kunde aus irgendeinem Hintergrund anscheinend **nötiger** hat als wir und wir es ihm nicht zumuten können, den **vollen** Preis zu bezahlen.

Spannend ist die **Reaktion** des Mitarbeiters, wenn man ihn daraufhin anspricht und ihn fragt, ob er **selbst** die finanzielle Verantwortung übernimmt, wenn er einem Kunden 10,- Euro nachlässt. „Legst du dann aus deinem Geldbeutel die 10,- Euro in die Kasse? Du warst ja der Meinung, dass es wichtig ist, dem Kunden dies zu schenken. Da du dies aber mit der Führung nicht abgesprochen hast, kann es ja nur darum gehen, dass du persönlich auf deine 10,- Euro verzichtest.“ So darauf angesprochen, beginnt der Mitarbeiter plötzlich **anders** zu denken. Er selbst möchte nicht finanziell dafür haften, ihn stört es aber nicht, wenn dies der „anonymen“ Gemeinschaftskasse passiert. Und auch dies ist nur die **halbe** Wahrheit. Würde ein Chef am Ende eines Monats die Gesamtsumme, die durch falsche Preisberechnung

bei Kunden zusammengekommen ist, prozentual auf alle Mitarbeiterlöhne umschlagen und dies von den Löhnen im Folgemonat abziehen, wäre plötzlich die Bereitschaft auf **Sonderpreise** in einem Team ganz schnell verschwunden. Da bin ich mir sicher!

Liebe Chefs, wenn ihr selbst gerne Sonderpreise macht, stimmt es, dass ihr die finanzielle Verantwortung selbst übernehmt, da sich euer eigener Lohn – euer **Gewinn** – durch eure Sonderpreise schmälert. Mit dem Gewähren von individuellen Preisen habt ihr aber auch eine **Vorbildwirkung**. Wenn ihr wollt, dass eure Mitarbeiter immer ihre eigene Preise kassieren sollen und damit auch ihre Wertigkeit gegenüber den Kunden nicht schmälern sollen, **warum** macht ihr es dann? Man kann dies als Großzügigkeit bezeichnen, aber wäre es da nicht schlauer, dies in Form von Kundengeschenken, Boni etc. zu vermitteln?

By the way, der Friseurbranche stehen in den nächsten Jahren deutliche **Preiserhöhungen** ins Haus, da sich die Tarifverträge in den nächsten Jahren zum Teil drastisch erhöhen. In Hessen wurden die Tariflöhne im aktuellen Jahr um circa 200,- Euro angehoben. Dies muss sich dementsprechend auch in den neuen Preisen bemerkbar machen. Hier reicht es nicht, wenn man nur mal schnell die Preise – meist nach drei, vier preisstabilen Jahren („Wir wollen unsere Kunden ja nicht unnötig belasten“) – um 1,- Euro pro Dienstleistung erhöht. Nein, in die Friseurbranche soll Bewegung kommen. Der Beruf soll durch die höheren **Tariflöhne** attraktiver gemacht werden. Dann ist es aber auch wichtig, dass man zu dieser Entwicklung steht und den Endverbrauchern klar macht, welche fairen Preise bezahlt werden müssen, damit die Unternehmer auch faire Löhne bezahlen können. Dann ist es aber

Chef Gedanken

auch wichtig, dass alle Friseure – Chefs und Mitarbeiter – diese Preise von den Kunden **wirklich** kassieren, dies sollten wir uns alle selbst wert sein!

Da fällt mir noch eine kleine Geschichte ein, die vor einigen Jahren passiert ist. Mit einem Chef hatte ich eine **Preiserhöhung** beschlossen, um dann einige Wochen später im Salon festzustellen, dass diese **nicht** gemacht wurde. „Die Mitarbeiter waren der Meinung, es wäre ein schlechter Zeitpunkt!“ Wenn aber die gestiegenen Kosten nicht auf die Preise geschlagen werden, wird der Lohn für den Unternehmer einfach **geringer**. Dies wollten die Mitarbeiter ihrem Chef anscheinend **zumuten**. Ich forderte vom Team, dass es dann nur fair wäre, wenn wir keine Preiserhöhung machen, dass sie im gleichen Prozentsatz auch auf ihren Lohn verzichten. „Wie jetzt?“ war die erste Gegenfrage. „Um wie viel müssen wir erhöhen?“ war die zweite Frage. Dann wurde die Preiserhöhung auch vom Team **abgesegnet**.

Liebe Unternehmer, nehmt die Entwicklung der Tariflöhne in eurem Bundesland, aber auch die Entwicklung der weiteren Kosten **genau** unter die Lupe! Eine Preiserhöhung ist wohl für viele im Dezember unumgänglich. Bereitet euch schon jetzt darauf vor, besprecht dies mit eurem **Berater**, aber auch mit eurem **Team** und achtet aber dann auch darauf, dass die **richtigen** Preise auch tatsächlich abkassiert werden.

Viel Erfolg!

Ihr Harald Müller

Schaefer & Partner Consulting



Das Salonhandbuch

Ein sehr wichtiges Element in unserem täglichen Handeln und Tun stellt ganz sicher das **Salonhandbuch** dar.

Bekannt aus der Erziehung unseres Nachwuchses – So schön ein Leben in grenzenloser Freiheit auch sein mag, für den täglichen Umgang braucht es einfach **Regeln**. Dem Nachwuchs werden diese Regeln gegeben, die die Eltern individuell aufgestellt haben, eben auch ein hohes Maß an Sicherheit und Vertrauen.

Genau darum geht es in diesem **Handbuch**. Es stellt sozusagen ein Regelwerk für den Salon auf, innerhalb dessen sich jeder innerhalb des jeweiligen Salonkonzeptes bewegen muss. Damit bekommt jedes **Teammitglied** Sicherheit und auch Vertrauen.

Es beginnt schon bei der **Begrüßung**:

Wird mit Handschlag begrüßt oder ohne...? Wird aus der Jacke geholfen oder nicht? Natürlich könnte das ja auch jeder machen wie es ihm gerade gefällt, doch was denkt dann der **Kunde**, der sich seine Jacke selber ausziehen muss, wenn einem anderen zeitgleich aus dem Mantel geholfen wird?

Achtung, hier steht plötzlich die menschliche Leistung und damit die durch den Kunden am stärksten bewertete Leistung auf dem Prüfstand.

Wie sieht es mit den allgemeinen Regeln der **Kommunikation** aus? Was A über B sagt, sagt nichts über B aus, sondern lediglich über A!

Wie wird ein Telefonat begonnen, worauf gilt es im Telefonat zu achten? Wenn ein **Neukunde** anruft, lässt sich der Salonmitarbeiter für eventuelle Rückfragen auch eine Telefonnummer geben? Fasst er zum Abschluss des Telefonates nochmal einmal das Besprochene zusammen – der genaue Termin, der durchführende Stylist, die vereinbarten Dienstleistungen?

Wie soll in einem Salon die **Beratung** funktionieren, wird ein **Typcheck** als Beratungshilfe genutzt oder nicht? Wie wird shampooiert, wie wird die Farbe aufgetragen, welche Richtzeiten sind im Salon für die einzelnen **Dienstleistungen** vorgesehen? Welche **Werbemittel** werden eingesetzt, wann werden sie eingesetzt, wie kommuniziert das Team die Werbemittel zum **Kunden**?

Wer ist **verantwortlich** im Salon, beispielsweise für den Wareneinkauf? Welches **Outfit** sollen die Mitarbeiter tragen? Was muss morgens, tagsüber oder auch am Abend im Salon alles **geprüft** werden?

Es sind sicherlich noch ganz viele Fragen nicht gestellt, die Friseurunternehmern aber immer wieder im täglichen **Prozess** begegnen.

Gerade wenn neue Mitarbeiter im Salon anfangen, tauchen alle scheinbar bereits beantworteten Fragen wieder auf: „Ohje..., nicht schon wieder von vorne.“ – **Doch!**

SichtWeisen

Wenn ein Salon dieses **Salonhandbuch** in schriftlicher Form nicht hat, dann wird es auf jede Frage wieder verschiedene Antworten geben, denn wenn alles nur mündlich abgehandelt wird, dann versteht mit Sicherheit jeder Mitarbeiter etwas **anderes** und wird dem neuen Mitarbeiter wiederum etwas anderes erzählen.

Jeder Saloninhaber sollte sich die Zeit nehmen und alle „**Regeln**“ seines Salons aufschreiben. So kann nicht nur viel Zeit gespart werden, um nicht immer wieder dieselben Fragen beantworten zu müssen, sondern der Chef gibt mit einer **klaren Botschaft** auch allen Mitarbeitern eine hohe Sicherheit, die Dinge die es zu tun gilt, auch im Sinne seines Salonkonzeptes richtig zu tun.

Regeln sind natürlich nicht nur Segen, manchmal auch ein Fluch. Es gilt also auch immer wieder zu **überprüfen**, ob die einmal aufgestellten Regeln noch dem **Zeitgeist** entsprechen. Es ist nicht verboten, eine **Regel** auch anzupassen oder gar zu verändern, denn das **Leben** ist schließlich auch einem ständigen Prozess der **Veränderung** ausgesetzt und doch bewegt es sich im Grunde genommen nach den **Gesetzmäßigkeiten** der Natur.

Ihr Torsten Kowalsky

Schaefer & Partner Consulting



CITRIN die Sonnen-Serie mit einzigartiger Wirkstoff-Kombination

NEU!
Kopfhautlotion



In der Mystik des Citrins gibt er dem Träger eine Leichtigkeit und Gelassenheit. Er hat eine kühlende Wirkweise und vertreibt Traurigkeit, Zorn und nächtliche Furcht. Er schenkt Freude, Fröhlichkeit und den Drang nach neuen Erfahrungen.

In den heißen Monaten des Jahres ist die Zeit der Citrin Kopfhautlotion angebrochen. Die kühlende Wirkung der Minze beschert durch ihren hohen Menthol-Gehalt ein frisches und lebendiges Kopfhautgefühl. Zusätzlich zur kühlenden Wirkung der Minze werden Reizungen gelindert.

Genießen auch Sie
das Frischegefühl!



Hinter den Kulissen

Der Salon ist unsere **Bühne**, Lächeln, Strahlen, gute Stimmung, Dienstleistungsbereitschaft.

Jenseits des Vorhangs sind **viel** Vorarbeit von Chef und Team erforderlich, um diesen Auftritt zu inszenieren, seien es Teambesprechungen, Weiterbildung oder unternehmerische Planung. Eine ebenso **wichtige** Arbeit findet jedoch hinter den Kulissen statt, von Mitarbeitern und Kunden **unbemerkt**. Hier ist der Chef meist mit sich alleine, überlegt, wie er dieses Unternehmen führen will. Zwischen wirtschaftlichen Notwendigkeiten und emotionalen Wertvorstellungen und Zielen ist es wichtig, einen **gemeinsamen** Weg zu finden. Immer wieder die Frage: Wie gehen wir mit dem **Wichtigsten** um, was uns den Erfolg sichert – unsere Mitarbeiter? Zu oft lassen wir uns entweder vom Kopf oder durch Emotionen leiten. **Beides** ist schwierig und wirft Probleme auf. Kürzlich bin ich selber (wieder einmal) in eine solche Situation geraten.

Nach mehreren Jahren musste ich mich ungewollt von einer Mitarbeiterin trennen, in welcher ich eigentlich sehr großes Potenzial gesehen hatte. Handwerklich gut, aber es gab Probleme an anderen Stellen und so blieben die notwendigen Umsätze **deutlich** hinter den Erfordernissen zurück.

In ersten freundlichen Gesprächen wurden Ursachen gesucht und neue Ziele gesetzt, die **nicht** gehalten wurden. Die eigentlich notwendigen Weiterbildungen wurden **abgelehnt**. So änderten sich nicht die Ergebnisse, aber der Umgang untereinander. Das lockere Miteinander weicht einem undefinierbaren **Spannungsfeld** beiderseits. Hoffnung, ein gewollt fairer Umgang, aber auch die derzeitige Personalsituation im Markt, führten zu immer neuen (meist nach unten korrigierten) Zielvereinbarungen. Letztlich beruhte das Meiste auf meinem Bauchgefühl.

DarStellung

Die kopfgesteuerte Warnung „**RAUS!**“ ignorierte ich. Am Ende hatte sie im letzten Monat ihrer Tätigkeit bei uns **weniger** Kunden als zu Beginn.

„Diese immer wieder gleichen Themen unserer Gespräche nerven! Ich kündige!“

So einfach ist das dann auf einmal Für **jeden** Chef in solcher Situation eine schallende Ohrfeige.

Dann kommt die Zeit danach: Neue Mitarbeiter sind schon da, aber die Enttäuschung hinterlässt **Gefühle**. Viel Hoffnung, Zeit und Kraft sind investiert worden, letztlich auch viel Geld, um Trennung und Missachtung zu **ernten**. Schnell wird man kritischer und hinterfragt. Es fallen Bemerkungen, die alles andere als ein **Vertrauensvorschuss** für neue Mitarbeiter sind.

Es sind wiederum die Gefühle, die hier aus der Erinnerung heraus unser Tun und Handeln steuern und damit auch den **Salonerfolg** beeinflussen. **Gefährlich**, denn negativ beeinflusste Gedanken können kaum zu positiven Ergebnissen führen. Positive Veränderung bringt einzig die Arbeit **hinter** den Kulissen, an sich selbst. Das erfordert Zeit, die Bereitschaft, einiges zu hinterfragen und den Willen, neue Wege zu gehen.

Es **lohnt** sich!
Viel Erfolg dabei wünscht Ihnen

Ihr René Krombolz

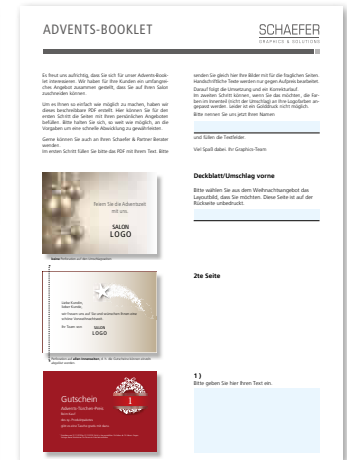
Der faire Salon, Friseur News, Figaro Hair



www.der-faire-salon.de

Weihnachten fällt aus ...

Neuheit



... gerechnet auf den **24. Dezember 2018**.

Um Ihre Kunden **langfristig** an Ihren Salon zu binden, die Auslastung der Monate Januar & Februar 2019 zu **optimieren**, bieten wir Ihnen **zahlreiche** Produkte:

Ob **Gutscheine** für Stammkunden zur Kundenbindung, **Anschreiben mit Gutscheinen** an ausgebliebene Kunden oder **Anschreiben an Stammkunden** zur Neukundengewinnung, für jedes individuelle Bedürfnis zaubern wir Ihre sinnliche Bescherung.

Das **kennen** Sie schon? Spätestens **jetzt** sollten Sie sich **aufrichten** und ganz **konzentriert** weiterlesen, denn wir bieten Ihnen dieses Jahr ein sogenanntes **Advents-Booklet!**

Ein Heft mit 52 perforierten Seiten, das alle oben genannten Ziele vereinen kann und Ihnen Platz für noch mehr individuelle Salon-Specials bietet:

Machen Sie schon auf **Aktionen im Jahr 2019** aufmerksam oder verraten Sie schon jetzt Ihre **Angebote** zu besonderen Anlässen (beispielsweise Muttertag oder Black Friday), „bauen“ Sie **Beautyschecks** für Neukunden ein, nutzen Sie das Booklet als Art **Imagebroschüre**, stärken Sie gleichzeitig Ihre **Arbeitgebermarke** und platzieren Sie eine **Mitarbeitersuche** im Booklet. Noch Fragen?

Wir haben noch eine, aber nur aus Neugierde:
Wann bestellen Sie Ihr Advents-Booklet?

Bestellen Sie jetzt!

Für Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Ihr Team der Schaefer Graphics & Solutions
Kirsten Voss, Katrin Cervizzi & Michelle Schubert

Tel.: + 49 (0) 9845-989 260

kontakt@schaefer-graphics.com

www.schaefer-graphics.de



Wir wollen Ihre Stimme!

In diesem Monat wird der EinBlick in seinem neuen Design schon **2 Jahre „alt“**.

Anlässlich dessen veranstalten wir ein **Voting**:

Die Friseurunternehmer **Theres Dätwyler, Sascha Griebhammer, Aniello Giordano** und **Jens Müller** waren in den letzten zwei Jahren mit je einem Coverbild vertreten.

Welches davon gefällt Ihnen am **besten**?

Hierzu findet ab dem **17. September 2018** ein Voting auf unserer Facebookseite **Schaefer & Partner Consulting** statt. Geben Sie ein **„Gefällt mir“** auf Ihr Lieblingscover bis zum **26. September 2018!!**

Mitmachen lohnt sich – in **zweierlei** Hinsicht!

- Mit Ihrer Teilnahme am Voting haben Sie die Chance auf eine Seite im nächsten **EinBlick**, auf der **IHR Salon** vorgestellt wird.
- Der Friseurunternehmer des Gewinnercovers erhält einen **Gutschein** im Wert von **5 Arbeitsstunden** der **Schaefer Graphics & Solutions** für die Erstellung eines Werbemittels seiner Wahl (exkl. Druckkosten).

Wir **freuen** uns auf Ihre Teilnahme und sind gespannt auf Ihr Lieblingscover!

Sie möchten beim nächsten **Voting** auch unter den **Coverbildern** sein? Schicken Sie uns Ihre Bilder!



Aus der Welt des Tarifrechts

Mit dem **01.08.2018** sind in verschiedenen Bundesländern neue **Tarifverträge** für die Beschäftigten (ohne Auszubildende) im Friseurhandwerk in Kraft getreten. Am Beispiel der Ergebnisse der Verhandlungen des Landesinnungsverbandes Hessen und der Gewerkschaft ver.di möchte ich Ihnen die wichtigsten Änderungen aufzeigen.

Neben den **Bruttomonatsgehältern** werden erstmals auch die **Stundenlöhne** ausgewiesen. Zudem wurden die Lohngruppen teilweise **neu** gefasst bzw. der aktuellen Beschäftigtensituation angepasst. Nach wie vor werden Meister/innen in den Lohngruppen I bis III geführt und Friseure/innen in den Lohngruppen IV bis VII, je nach Verantwortung und Qualifikation im Salon.

Die **Friseurinnung Hessen** sieht diese teilweise kräftigen Tarifierhöhungen als einen großen Erfolg für die Branche an. Zitat: „Die Vertragspartner haben es **geschafft**, dem Azubi-Mangel durch längst überfällige **Lohnerhöhungen** entgegenzuwirken. Wir sind auf dem richtigen Weg!“

Zum 01.01.2021 ist bereits der nächste Sprung beschlossen worden.

Aus unserer Sicht ist dies ein Weg in die **richtige** Richtung. Künftig muss der kreative Friseurberuf deutlich **bessere** Einkommensmöglichkeiten den Salonmitarbeitern/innen anbieten können. Zusammen mit dem **steuerfreien Trinkgeld** können dann durchaus interessante Monatseinkommen entstehen.

Dies wird natürlich auch in letzter Konsequenz zu Preiserhöhungen führen müssen, die auch die Friseurunternehmer/innen zu einem besseren **Unternehmerlohn** bringen.

Insgesamt muss sich eine Arbeit im Friseursalon für beide Seiten deutlich **besser** lohnen, nur das kann mit der Zeit das Image dieses Berufsstandes nachhaltig verbessern.

Die preisaktiven Salons bringt der neue Lohntarif in **Zugzwang**, da dürfte es ordentlich knirschen. Eine **gute** Stylistin, die sich auch ständig weiterbildet, muss sich darum aber nicht kümmern. Bei dem derzeitigen Fachkräftemangel stehen ihr **alle** Möglichkeiten offen.

Herzlichst
Bernd Werner

Schaefer & Partner Consulting

Einige Auszüge aus den Vergütungstabellen (Beträge in €):

Lohngruppe	Monatslohn (Stunde)	
	ab 08/2018	ab 01/2019
I: Meister/innen (über 10 Beschäftigte)	2.872,24 (17,54)	2.933,42 (18,22)
II: Meister/innen (bis 10 Beschäftigte)	2.389,24 (14,84)	2.450,42 (16,22)
VI: Gesellen/innen	1.664,74 (10,34)	1.725,92 (10,72)
V: Gesellen/innen	1.745,24 (10,84)	1.806,42 (11,22)
IV: Gesellen/innen	1.906,24 (11,84)	1.967,42 (12,22)

Was macht Dich glücklich?

Was glaubst Du, welches der folgenden **Dinge** würde Dich glücklicher machen?

- Eine Beziehung?
- Mehr Geld?
- Ein paar Kilo weniger?
- Eine größere Wohnung?
- Mehr Urlaub?
- Weniger Rückenschmerzen?

Falls Deine Antworten so oder so ähnlich lauten, gibt es **Neuigkeiten** für Dich: Nichts von diesen Dingen trägt dazu bei, dauerhaft glücklicher zu sein. Unsere **Lisa Aceves** wird derzeit zum Happiness Trainer ausgebildet und steht uns Rede und Antwort:

CCT: Liebe Lisa, seit längerem beschäftigst Du Dich mit Glücksforschung bzw. mit Positiver Psychologie. Wieso denkst Du, dass es wichtig ist, sich mit dem **eigenen** Glück zu beschäftigen?

Lisa: In den heutigen Zeiten von Stress und Dynamik ist es notwendig, den Blick auf sich selbst **nicht** zu verlieren. Zum einen ist unser Alltag geprägt durch hohe Anforderungen in Beruf und Alltag, häufiger Druck – höher, schneller, weiter ist die Devise – und ständige **Veränderungen**, auf die es zu reagieren gilt.

Gleichzeitig leben wir in einer Zeit, in der wir mehr Freiheiten und Wahlmöglichkeiten haben als **je** zuvor, wo klare Regeln und gesellschaftliche Werte fehlen, die uns Orientierung geben. „Du kannst alles werden, was Du willst“ vermitteln wir unseren Kindern. Aber macht es das Leben wirklich einfacher, so **viel** Auswahl zu haben? Ich denke nicht. Ganz im **Gegenteil**, man kann sich verloren und einsam dabei fühlen.

Durch ständiges Online-Sein bewegen wir uns zudem in einem **Informationsüberfluss** und beschäftigen uns viel zu sehr mit unserer Umgebung. Wir betrachten abends die tollen Fotos der Social Media Stars auf Instagram und **vergleichen** unser Leben mit deren vermeintlich perfektem Leben.

Ich habe das Gefühl, dass es in diesen Zeiten wichtiger denn je ist, in einer guten **Beziehung** zu sich selbst zu stehen, um den Herausforderungen des Alltags **Stand** zu halten. Und die Positive Psychologie beschäftigt sich genau damit. Sie erforscht Aspekte, die den Menschen **stärken** und das Wohlbefinden steigern. Sie richtet den Fokus auf Optimismus, Hoffnung und Selbstwirksamkeit, hilft verborgene Potenziale zu erkennen, gelingende Beziehungen aufzubauen, dem Leben Sinn und Lebensfreude zu geben und nicht zuletzt die psychische und physische Gesundheit zu stärken.

CCT: Und was fasziniert **Dich** an der positiven Psychologie?

Lisa: Häufig machen wir das Glück an **materiellen** Dingen fest oder an Dingen, die wir selbst nicht beeinflussen können. Doch Forscher haben belegt, dass nur rund 10 % von äußerlichen Gegebenheiten, wie Gesundheit oder Einkommen abhängig ist. Die Hälfte des Glückempfindens ist **genetisch** bedingt. Dann bleiben also noch ganze 40 %, die wir durch Einstellungen, Verhaltensweisen und Aktivitäten **selbst** beeinflussen können. Das heißt, wir können aktiv an unserem **Wohlbefinden** arbeiten! Du hast es **selbst** in der Hand, wie Du durchs Leben gehen willst.

CCT: Was macht denn dann die Menschen **glücklich**?

Lisa: Glück im Sinne eines ganzheitlich erfüllten Lebens und im Sinne von Lebenszufriedenheit entsteht aus der richtigen Kombination von **5 Faktoren**:

- Vergnügungen bzw. positive Emotionen und Genuss
- Erfüllende Tätigkeiten (nicht nur im Beruf)
- Lebenssinn und Leben der eigenen Werte
- Positive Beziehungen und
- Erfolgserleben bzw. Zielerreichung

Vergnügungen leisten hierbei einen relativ geringen Beitrag zur Lebenszufriedenheit, wenn Sinn und erfüllende Tätigkeiten oder gelingende Beziehungen im Leben fehlen.

CCT: Was bringt denn Glück?

Lisa: Es geht beim Glücklichsein **nicht** darum, negative Dinge auszublenden und es geht nicht darum, mit einem Dauergrinsen durchs Leben zu gehen. Es geht um viel, viel mehr. Es geht darum, mit Belastungen und Stress **besser** umgehen zu können, wenn ich zufriedener bin und dient somit auch der Gesundheitsförderung. Es ist wissenschaftlich bewiesen, dass glücklichere Menschen ein stärkeres **Immunsystem** haben. Und wer selbst zufrieden ist, strahlt dies auf andere aus und kann ein besseres Miteinander erschaffen. Erfüllte Mitarbeiter sind engagierter, fehlen weniger oft am Arbeitsplatz und kündigen seltener. Das ist wichtig in Zeiten von Fachkräftemangel.

CCT: Hast Du noch einen **Tipp** zum Schluss?

Lisa: Nur ein selbstbestimmtes Leben macht uns zufrieden und gibt uns das Gefühl, ein erblühtes Leben zu führen. Dafür ist es notwendig, sich mit sich **selbst** auseinanderzusetzen, um überhaupt zu wissen, was man will. Sei neugierig darauf zu entdecken, was alles in **dir** steckt, damit Du Dich nicht mehr anstrengen musst, so zu sein, wie die anderen.

Es hilft aber nichts, darüber zu lesen, sondern man muss aktiv daran arbeiten. Und genau das tun wir **gemeinsam** im **Glücksbringer-Seminar** der neuen „**FÜR DICH**“-Seminarreihe: Ein bisschen Wellness für die Seele. Ich freu mich auf Dich.

Herzlichst

Deine Lisa Aceves

CCT Seminare



Ihre nächsten Seminartermine

FreiHalten

Chefseminar I mit Klaus Schaefer & Sascha Griebhammer
25. – 27.11.2018 in Marktbergel

Chefseminar II mit Stefan Dax
14. – 15.10.2018

Führungsseminar I mit Harald Müller
21. – 22.10.2018

Führungsseminar II mit Harald Müller
11. – 12.11.2018 in Eich

Finanzielle Freiheit mit Stefan Dax & Anja Wiesendorf
21. – 22.10.2018 in Oberdachstetten

Beratung & Kommunikation I mit Bastian Schaefer
21. – 22.10.2018 in Eich
28. – 29.10.2018 in Oberdachstetten
19. – 20.11.2018 in Oberdachstetten

clever@work mit Frank Greiner-Schwed
11. – 12.11.2018 in Oberdachstetten

Organisation & Rezeption mit Torsten Kowalsky & Andrea Büchele
14. – 15.10.2018 in Oberdachstetten

Beratung & Kommunikation II mit Stefanie Ehrich
05. – 06.11.2018 in Oberdachstetten

Cut Basic Seminar by *Nise*
08. – 10.10.2018 in Neunkirchen mit Thomas Müller

Events:

T.I.M. 2018

Würzburg/D: 23.09.2018 mit Frank Greiner-Schwed & Torsten Kowalsky

T.I.M. 2019

Nottwil/CH: 10.02.2019 mit Franc Braun

Würzburg/D: 15.09.2019 mit Daniela A. Ben Said

SPC-Kongress 2019



19. – 20.05.2019 in Herzogenaurach

Webinar

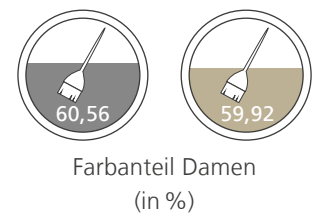
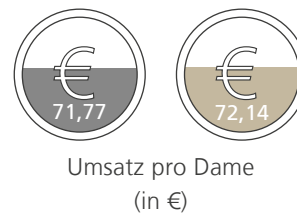
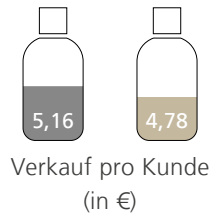
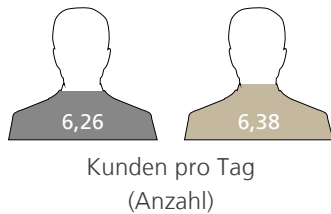
22.10.2018 „Preisfindung – wie du Preise richtig kalkulierst“
live aus Oberdachstetten
mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky

Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz!

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

CCT GmbH
An der Hochstraße 15
91617 Oberdachstetten
Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100
info@cct-seminare.com
www.cct-seminare.com  

Auswertungen



Juli '17 ■
Juli '18 ■



frei und federleicht = souverän und selbstbewusst = glücklich und gelassen = inspiriert und motiviert

4 Seminare verteilt auf 1 Jahr, in denen Du entdeckst, was in Dir steckt.

Die neue Seminarreihe „FÜR DICH“ startet im Januar 2019! **Melde Dich jetzt an.** Buche das Gesamtpaket aus den vier Seminaren der FÜR DICH-Reihe und erhalte 20 % Preisvorteil auf den Gesamtpreis.

Talentfinder

07. – 08.10.2018 in Oberdachstetten **Ausgebucht!**
21. – 22.10.2018 in Eich
07. – 08.04.2019 in Oberdachstetten
26. – 27.05.2019 in Eich

Beziehungsmanager

14. – 15.07.2019 in Eich
30.06. – 01.07.2019 in Oberdachstetten

Leichtfüßer

27. – 28.01.2019 in Eich
17. – 18.02.2019 in Oberdachstetten

Glücksbringer

13. – 14.10.2019 in Oberdachstetten
22. – 23.09.2019 in Eich

SCHAEFER  PARTNER
CONSULTING

An der Hochstraße 15 · 91617 Oberdachstetten
Tel.: +49 (0) 9845 / 989 0 · Fax: +49 (0) 9845 / 989 222

info@schaefer-consulting.com
www.schaefer-consulting.com 