



PG Personen Grundlagen



Produkte | Angebot

Seien Sie nützlich!

Meine Leistungen mein Nutzen

Personen denken praktisch nie in Leistungen oder Produkten und damit verbunden in Nutzen, den sie stiften. Dabei ist das die Grundlage aller Formen des Zusammenlebens. Was sich nützt, unterstützt sich, was sich hemmt, verhindert Entwicklung.

Ihre Produkte

Was produzieren Sie? Weitaus die meisten Leute beantworten diese Frage mit der Aufzählung von Dingen, die sie tun. Doch das stimmt nicht. Die Dinge, die wir tun, sind bereits Folgen unserer Produkte. Unsere ursächlichen Produkte sind unsere Gedanken.

Gedanken sind frei

Das ist eine weit verbreitete Meinung und trotzdem ist sie falsch. Gedanken erscheinen oft unfassbar und sie sind das ja auch häufig. Und doch, hinter allem Verhalten stecken Muster von Gedanken, welche sich in Verhaltensweisen und Handlungen manifestieren. Die Freiheit der Gedanken liegt darin, dass sie von vielen Faktoren beeinflusst werden, die uns oftmals gar nicht bewusst sind. Einflussfaktoren sind Elemente aus der Familie, aus dem Freundeskreis, aus der Schulzeit, von Einzelpersonen, die uns beeindruckt haben oder gegenwärtig beeindruckten. Viele solche Elemente prägen unser Denken und beeinflussen so unsere Verhaltensweisen.

Stichworte: Erste Produkteanalyse

1. Welche Grundsätze prägen mein Verhalten in Rede und Handlungen?

2. Woher stammen diese Grundsätze? (Welche Erfahrungen liegen ihnen zu Grunde)

3. Kann ich mir vorstellen, dass ich mein Denken verändern kann?



4. Welche Möglichkeiten sehe ich, meine Gedanken zu beeinflussen

Vertiefen Sie den Ansatz Produkte unter Strategie „PS Produkte“

Notizen:

Marktwärts-Tipp: Denken geschieht oft einfach. Das erweckt den Einfluss der Unkontrollierbarkeit des Denkens. Darin steckt eine Wahrheit, wir können nicht alles kontrollieren. Doch wir können unser Denken in Richtungen lenken. Suchen Sie Beispiele, wo Menschen sich plötzlich stark verändert haben. Welche Gedankenwelt (Weltanschauung) hat sich dort ausgebreitet?