

GABAL Business Journal

2016

Sparen wir uns
kaputt? Seite 6

Was hindert Sie
daran, Ihre Träume zu
verwirklichen? Seite 12

Mythos
Multitasking Seite 14

Phänomen Hochsensibilität

Sind Sie zart im
Nehmen? Seite 4



GABAL Business Journal Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

entdecken Sie, was in Ihnen steckt, und lernen Sie Ihre Stärken kennen, mit denen Sie beruflich vorankommen und sich persönlich weiterentwickeln. Auf den folgenden Seiten haben wir Ihnen für dieses Vorhaben eine Auswahl an vielfältigen Themen und Büchern zusammengestellt – mit einer ganzen Bandbreite an motivierenden, sympathischen und pragmatischen Impulsen. Lassen Sie sich von unseren Toptiteln inspirieren, neue Denkrichtungen einzuschlagen und die eigenen Ziele effektiv anzugehen.

Viel Vergnügen
bei der Lektüre wünscht
Ihr GABAL-Team

2 | 3

Steffen Kirchner ist Coach im Spitzensport, TV-Experte bei SKY und beim ZDF, Kolumnist des FOCUS und Vortragsredner zu den Themen Motivation, Leistungsfreude und Mitarbeiterführung. Unter den Mentaltrainern ist Steffen Kirchner einzigartig, denn er besitzt nicht nur fundiertes theoretisches Fachwissen, sondern auch eigene praktische Erfahrungen auf allen drei Ebenen des Hochleistungssports – als aktiver Leistungssportler, als Manager und als Coach. Als Mentaltrainer betreute er u. a. die Tennisspielerin Sabine Lisicki und die Deutsche Turner-Nationalmannschaft um Fabian Hambüchen und Marcel Nguyen bei den Olympischen Spielen 2012 in London.



Aus dem Inhalt

Kathrin Sohst
Zart im Nehmen
Phänomen Hochsensibilität 4

Kurt-Georg Scheible
Ausgereizt!
Sparen wir uns kaputt? 6

Ilja Grzeskowitz
Mach es einfach!
Was hindert Sie daran, Ihre Träume zu verwirklichen? 12

Devora Zack
Die Multitasking-Falle
Mythos Multitasking 14

Stefan Frädlich
Ein Schweinehund erobert die Welt
Günter, der innere Schweinehund – tierische Motivationsratgeber 18

GABAL-Hörbücher
Augen zu, Ohren auf!
Diese Bücher können sich hören lassen 23

»Als Ratgeber ist dies das wohl wichtigste Buch zum Thema seit Reinhard K. Sprengers Klassiker ›Mythos Motivation‹ von 1991.«

Hamburger Abendblatt



Steffen Kirchner

Totmotiviert?

408 Seiten, gebunden

ISBN 978-3-86936-657-9

€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)

Auch als Hörbuch erhältlich

Viele Motivationsversprechen sind tickende Zeitbomben

»Du kannst alles schaffen, wenn du nur fest genug daran glaubst!«

Oder: »Harte Arbeit ist der Schlüssel zum Erfolg.«

Der Motivationshype ist allgegenwärtig. Sich oder andere zu motivieren liegt voll im Trend – ob man nun etwas von Motivation versteht oder nicht. Täglich werden uns dabei solche Pseudo-Weisheiten, die leichtes Glück und schnellen Erfolg versprechen, präsentiert. Eine tickende Zeitbombe, wie Steffen Kirchner findet! Denn dabei wird viel Halbwissen in die Welt hinausposaunt – gefährliche Motivationslügen, die oftmals deutlich mehr schaden als nutzen. In seinem Bestseller plädiert der Mentaltrainer mit Nachdruck für ein neues Verständnis von Motivation. Er übt schonungslose

Kritik an den gängigen Motivationslügen im Privatleben, in der Wirtschaft, im Beruf oder im Leistungssport. Da jedoch in jeder Lüge meist ein wahrer Kern steckt, beleuchtet er auch die Wahrheiten hinter den Motivationslügen. Mit erfrischender Leichtigkeit liefert Steffen Kirchner fundierte Lösungsvorschläge und Handlungsempfehlungen, um die persönliche Leistungsfreude tatsächlich positiv zu beeinflussen. Und gibt dabei sogar das ein oder andere witzige und spannende Erlebnis aus seiner Erfahrung als psychologischer Berater und Mentalcoach im Profisport preis.

»Ich möchte sensible Menschen stärken, das Bewusstsein für Natur und Nachhaltigkeit schärfen, Sensibilität legalisieren und Wertschätzung zum Standard machen.« Kathrin Sohst

Kathrin Sohst ist Dokumentarin, PR-Beraterin und Fotografin. Seit sie sich 2014 auf brigitte.de als hochsensibel geoutet hat, erreichen sie Zuschriften von sensiblen Menschen, denen ihr Bericht Mut gemacht hat. Heute ist sie Botschafterin für Hochsensibilität und Gründerin eines stärkenorientierten Netzwerkes für Hochsensible.



Hochsensible sind anders, ihre Lebenswege auch

Etwa 20 Prozent der Menschen haben eine höhere Wahrnehmungsfähigkeit als andere. Sie nehmen Reize und Informationen intensiver wahr und sehen sich dadurch besonderen Herausforderungen gegenüber.

Sie wünschen sich, trotz ihrer Sensibilität stark durchs Leben zu gehen, erleben ihre intensive Wahrnehmung aber dennoch oft als Last. Dabei ist das Phänomen Hochsensibilität vielmehr als Wahrnehmungsbegabung zu begreifen und hochsensible Menschen als Grenzwertsensoren der Menschheit. Sie haben zartstarke Potenziale, die geachtet und gelebt werden wollen. Hierzu gehören Empathie und Intuition, soziales Verständnis, hohe Werte, vernetztes Denken, Kreativität, Tiefgründigkeit und Lösungskompetenz.



Phänomen Hochsensibilität



Kathrin Sohst

Zart im Nehmen

336 Seiten, gebunden

ISBN 978-3-86936-688-3

€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)

Die Hochsensibilitätsforschung ist noch jung. Doch je leistungsorientierter und schneller unsere Gesellschaft wird, desto bedeutender wird das Thema. Kathrin Sohst ist selbst hochsensibel. In ihrem Buch zeigt sie einen Weg auf, wie aus dem Frust mit der Hochsensibilität immer mehr zartstarke Lebenslust werden kann. Dabei schreibt sie nicht aus psychologischer Sicht, sondern aus ihrer Erfahrung heraus. Mit ihrer Geschichte sowie weiteren authentischen Berichten hochsensibler Menschen ermutigt Kathrin Sohst »zarte« Menschen, ihre hohe Sensibilität als Chance zu entdecken. Denn die Erkenntnis Hochsensibilität setzt häufig Potenziale frei und hilft dabei, sich selbst besser kennenzulernen, gut für die eigenen Bedürfnisse zu sorgen und das Leben aktiv zu gestalten. Gleichzeitig ist das Buch lesenswert für jeden, der erfahren möchte, was dran ist an dem Phänomen Hochsensibilität, welche Stärken Menschen mit einer hohen Sensibilität haben und wie sie die Welt sehen.

Sind Sie zart im Nehmen?
Machen Sie
den Selbsttest auf
www.zart-im-nehmen.de.

Herr Scheible, Ihr neues Buch heißt »AUSGEREIZT! Wie wir uns gegenseitig die Butter vom Brot nehmen«. Worum geht es?

Hat einer am Verhandlungstisch mehr Macht, dann nutzt er das aus und setzt seinen Verhandlungsgegner unter Druck. Der reagiert mit reduzierten Preisen und gibt den Druck an seine schwächeren Partner weiter. In der Regel sind das die Angestellten über weniger Lohn und mehr Arbeitszeit, die Lieferanten über Preisverhandlungen und die Kunden über schlechtere Qualität. So sind in den letzten Jahren für die Fluggäste mit den Ticketpreisen auch die Sitzabstände sowohl zum Vordersitz als auch zum Nebenmann immer weiter geschrumpft. Airlines heuern ihre Crews bei speziellen Anbietern an; das ist günstiger als sie selbst anzustellen. So dreht sich die Preis-Wert-Spirale munter abwärts und der eine nimmt dem anderen die Butter vom Brot.

Gibt es einen einfachen Trick, um aus dieser Spirale auszusteigen?

Das geht in drei Schritten. Zuerst sorgen Sie mit dem Check für die Erkenntnis ob Sie »Treiber« oder »Bremsen« der Entwicklung sind. In Schritt 2 treffen Sie für sich die Entscheidung, ob Sie mit der Rolle zufrieden sind oder lieber etwas ändern wollen. In Schritt 3 geht es dann darum, zu tun, was zu tun ist und was Sie tun können. Für mich gehört eben Verhandeln dazu. Wenn jemand mit mir übers Honorar verhandeln will, weil sein Weltkonzern gerade Probleme hat und nun an den Lieferanten sparen muss, dann ist das wie ein Raubüberfall auf offener Straße. Hier wie dort ist es gut, wenn Sie sich selbst verteidigen können. Verhandeln ist für mich deshalb die Selbstverteidigung am grünen Tisch.

Bedeutet das, Sie selbst verhandeln immer?

(Lacht) Nein, nur wenn es sich lohnt, ich gerade Lust darauf habe oder trainieren will. Wenn ich merke, dass mir jemand die Butter vom Brot nehmen will, dann verhandle ich. Oder bei großen Anschaffungen, wo auch noch viel Luft drin ist, dann verhandle ich auch. Und wenn ich trainieren will, dann verhandle ich und gebe meinen Verhandlungserfolg als Trinkgeld zurück. Bei unseren Einkäufen achten wir mehr auf Dinge wie Qualität, Herkunft, Anbau, Persönlichkeit, Natürlichkeit und Verträglichkeit als auf den günstigen Preis. Schwierig wird es mit mir allerdings, wenn es zu einem hohen Preis keinen entsprechenden Gegenwert gibt oder mich jemand über den Tisch ziehen will, dann ist die Sache für mich schnell *ausgereizt*.

Welche Themen/Bereiche beleuchten Sie in dem Buch?

Es geht um die Automobilindustrie, die Finanzwelt, den Tourismus – speziell die Luftfahrt, das Gesundheitswesen, das Verhältnis der Konsumgüterindustrie zum Handel, die Motivations-trainer, die Selbstständigkeit, den »gesunden« Menschenverstand und um das wichtigste von allem: um Vertrauen.

Weshalb ist (für Sie) Vertrauen das Wichtigste?

Im Grunde treffen wir Entscheidungen fast ausschließlich aufgrund des Vertrauens. Vertrauen in Unternehmen, Marken, Produkte, Währungen, andere Menschen. Wir vertrauen darauf, dass sich eine uns bekannte Entwicklung der Vergangenheit in die Zukunft fortsetzt. Wir kaufen Produkte im Vertrauen darauf, dass sich unsere positiven Erfahrungen und Erlebnisse wiederholen. Allerdings stelle ich fest, dass mit dem Vertrauen von uns Menschen, sei es als Angestellter, Kunde oder Verbraucher, zunehmend leichtfertig umgegangen, eben Vertrauen ausgereizt wird.



Sparen wir uns kaputt?

Billig, billiger, am billigsten. Obgleich es den Unternehmen gut geht wie nie, ist Kostensenken an allen Enden zur Maxime unternehmerischen Denkens geworden.

Filialen werden geschlossen, Personal reduziert, Produktionen nach Asien verlagert. Effizienzsteigerung heißt es dann. Und: Der Kunde wird es schon nicht merken. Doch merken wir es wirklich nicht? Kurt-Georg Scheible zeigt, dass die Billig-Manie uns alle betrifft: als Konsumenten, als Arbeitnehmer, als Unternehmer. Er beschreibt die Ursachen und verheerenden Auswirkungen dieses Denkens und Handelns für uns alle und wie man es besser machen kann.

Kurt-Georg Scheible schlägt die Brücke zwischen zwei Welten: Er ist aktiver Unternehmer sowie erfolgreicher Redner, Trainer, Coach und Berater zum Thema Verhandeln. Zu seinen Kunden zählen u. a. die Deutsche Bank, TÜV Nord, Mövenpick Hotels, RWE, Commerzbank u. v. m.



Kurt-Georg Scheible
Ausgereizt!
 240 Seiten, gebunden
 ISBN 978-3-86936-696-8
 € 24,90 (D) / € 25,60 (A)



Eine Frage der **Haltung** und des **Handelns**

Hannelore und Markus F. Weidner sind Inhaber der Qnigge® GmbH – Freude an Qualität. In ihren Seminaren, Trainings und Vorträgen begeistern sie die Teilnehmer mit Freude und Leidenschaft für das Thema Service- und Führungsqualität.

Positive menschliche Resonanz ist die Basis gelingender Beziehungen

Jeder braucht sie, fast jeder vermisst sie: Wertschätzung und Anerkennung. Fehlt diese positive menschliche Resonanz, verkümmern Beziehungen, verlassen Mitarbeiter Unternehmen oder flüchten in die innere Emigration.

Doch obwohl seit Jahrzehnten bekannt ist, dass Mitarbeiter nach Anerkennung dürsten, tun sich viele Vorgesetzte schwer damit. Hannelore und Markus F. Weidner zeigen, wie Wertschätzung als positive Grundhaltung das Fundament für Anerkennung legt. Sie erläutern, was echte Anerkennung vom banalen Lob trennt und warum Anerkennung und Kritik zwei Seiten derselben Medaille sind. Dabei tauchen sie tief in den Unternehmensalltag ein: Wie fördert man eine Wertschätzungskultur? Wie, wann, wo können Chefs Anerkennung spenden? Wie sorgen Mitarbeiter selbst für mehr Anerkennung? Und wie bereichern Anerkennung und Wertschätzung die Kundenbeziehung und fallen positiv auf uns zurück?



Hannelore und
Markus F. Weidner
Anerkennung und Wertschätzung
180 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-705-7
€ 19,90 (D) / € 20,50 (A)

Lars Schäfer ist Speaker, Trainer und Experte zum Thema »Emotionales Verkaufen«. Nach 15 Jahren Praxis im Innen- und Außendienst ist er seit 2004 selbstständiger Verkaufs- und Kommunikationstrainer mit dem Spezialthema »Kundenbindung durch emotionales Verkaufen«.

Vertrauen gewinnt Kunden

Lebensmittelskandale, Billigproduktionen in Asien oder verbotene Preisabsprachen machen Verkäufern das Leben schwer, indem als Folge der Argwohn der Konsumenten zunimmt und Vertrauen in Misstrauen umschlägt.

Daher ist Vertrauen das größte Kaufmotiv unserer Zeit. Denn Menschen kaufen von Menschen, denen sie vertrauen. Und Kunden vertrauen Verkäufern, die im Kundenkontakt jederzeit glaubwürdig und vertrauenerweckend agieren. Lars Schäfer ist Experte zum Thema »Emotionales Verkaufen« und hilft Verkäufern auf die Sprünge. In seinem Buch erläutert er, wie Sie Ihre Vertrauenswürdigkeit erhöhen und damit Ihren Kunden die nötige Sicherheit geben, die sie brauchen, um dauerhaft und mit gutem Gefühl bei Ihnen zu kaufen. Das Entscheidende ist: Nur wer seine Kunden als Partner sieht und sie auch so behandelt, kann sich von der grauen Masse der Verkäufer abheben und eine dauerhafte Kundenbeziehung aufbauen.



Lars Schäfer
Vertrauen im Verkauf
168 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-670-8
€ 19,90 (D) / € 20,50 (A)

**Weitere Bücher von
Lars Schäfer bei GABAL:**



Emotionales Verkaufen
168 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-339-4
€ 19,90 (D) / € 20,50 (A)
Auch als Hörbuch erhältlich



30 Minuten Emotionales Verkaufen
96 Seiten, broschiert
ISBN 978-3-86936-564-0
€ 8,90 (D) / € 9,20 (A)
Auch als Hörbuch erhältlich

Dr. Steffi Burkhart ist Jahrgang 1985 und versteht sich als Sprachrohr der Generation Y. Sie bloggt, schreibt E-Books und Beiträge in Magazinen, spricht auf großen Bühnen, in Podiumsdiskussionen und im TV. Sie ist inhaltlicher Kopf der GEDANKENTANKEN Akademie, war Vorstandsmitglied der German Speakers Association, Dozentin der Hochschule für Medien, Kommunikation und Wirtschaft und sucht aktuell nach neuen Herausforderungen.

Waren wir nicht alle mal »die Jugend von heute«?

Die spinnen, die Jungen!?

Es wird viel geschrieben und viel getratscht über die Jungspunde unserer Arbeitswelt, die unter 30-Jährigen. Frech, faul, fordernd bis hin zu neugierig, flexibel und motiviert.

Die Meinungen über die Generation Y klaffen weit auseinander. Und statt mit ihr zu reden oder sie selbst zu Wort kommen zu lassen, wird über sie diskutiert (besonders gerne in Führungsetagen und Personalabteilungen deutscher Firmen). Dadurch wird ein Bild kreiert, das nicht ganz richtig und manchmal sogar ganz daneben ist. Steffi Burkhart liefert mit ihrem Buch ein wissenschaftlich untermauertes, lebendiges Plädoyer dafür, ihre Generation nicht mit flapsiger Handbewegung vom Tisch zu wischen. Denn dazu ist die Diskussion zu weitreichend. Sie betrifft den gesamten Wandel der Arbeitswelt. Dabei nimmt die Gen Y die Rolle eines Stimmungsbarometers für die Bedürfnisse vieler Arbeitnehmer ein und fungiert als Vorreiter moderner Ansprüche an Arbeit und Führung.



Steffi Burkhart
Die spinnen, die Jungen!
 280 Seiten, gebunden
 ISBN 978-3-86936-691-3
 € 24,90 (D) / € 25,60 (A)

Die spinnen, die Jungen! dient als Gebrauchsanweisung für die Generation Y. Der Umgang mit ihr mag kein einfacher sein, aber er ist notwendig.

»Lebenszeit ist viel zu kostbar, um 40 Stunden pro Woche für Aufgaben zu vergeuden, auf die man keinen Bock hat.« Steffi Burkhart

Kostenloses E-Booklet
 32 Seiten
 ISBN 978-3-95623-328-9



Matthew Mockridge ist Jungunternehmer, Autor und Speaker. Als Spross der Schauspieler und Protagonisten (u. a. *Die Mockridges, Lindenstraße*) Bill Mockridge und Margie Kinsky wächst er in einer etwas anderen Familie auf. Mit seiner revolutionären Event-Idee NEONSPLASH – Paint-Party® erreichte er in über 60 Städten und mit mehreren Hunderttausenden Gästen internationalen Erfolg.



Du möchtest deine eigene geniale Geschäftsidee verwirklichen, ein cooles Event veranstalten, eine neue App entwickeln oder Surflehrer auf Hawaii werden?

Dieses Buch hilft dir, deine Ziele zu entwickeln und zeigt dir die nächsten Schritte für deinen ganz großen Coup. Es liefert dir zahlreiche Killer-Ideen, um dein nächstes großes Ding in die Tat umzusetzen. Ausnahmejungunternehmer Matthew Mockridge schaffte mit seiner Event-Idee NEONSPLASH – Paint Party® einen internationalen Party-Superhit und wurde über Nacht berühmt. Er zeigt dir in diesem Buch die Muster und Strategien hinter echten Erfolgsideen und macht sie für dich sofort umsetzbar. Dabei werden Themen wie Trendbeobachtung, Analysen und Evaluierungen, explosives Wachstum, Markenrechte, Bootstrapping, Partnerkonstruktionen u. v. a. m. beleuchtet. Lern die Systeme hinter den erfolgreichsten Ideen, um dein Leben und dein Business sofort zu verändern.



Matthew Mockridge
Dein nächstes großes Ding
 264 Seiten, gebunden
 ISBN 978-3-86936-692-0
 € 24,90 (D) / € 25,60 (A)

Für alle, die sichergehen wollen, dass ihre Idee das nächste große Ding wird.



Kostenloses E-Booklet
 38 Seiten
 ISBN 978-3-95623-326-5

Was hindert Sie daran, **Ihre Träume zu verwirklichen?**

Ilja Grzeskowitz (gesprochen Gresch -ko -witz) ist Keynote-Speaker, Veränderungs-Coach und ein Motivationstrainer, der Dinge anpackt, statt darüber zu diskutieren. Er lebt das Thema Veränderung mit jeder Faser seines Körpers und unterstützt Unternehmer, Führungskräfte und Manager bei der Umsetzung von Change-Management.

Foto: Fly_Faast/Stock

Hören Sie auf zu warten!

Viele Menschen träumen davon, ihr Leben zu verändern. Sie wollen Karriere machen, ihr eigenes Unternehmen gründen oder einfach nur mit Spaß zur Arbeit gehen.

Aber anstatt zu handeln, zögern sie, arrangieren sich mit dem ungeliebten Status quo und warten auf den perfekten Moment. Doch der wird niemals kommen. Kommt Ihnen das bekannt vor? Was auch immer Sie in Ihrem Leben verändern wollen, das neue Buch von Ilja Grzeskowitz macht Mut, Ihre Vorhaben in die Tat umzusetzen. Lassen Sie sich inspirieren, motivieren und mit praktischen Tools versorgen, um Veränderungen im Job und im Leben erfolgreich umzusetzen.



Ilja Grzeskowitz
Mach es einfach!
 216 Seiten, Klappenbroschur
 ISBN 978-3-86936-689-0
 € 19,90 (D) / € 20,50 (A)

Bernhard Wolff ist aus über 50 TV-Shows, unzähligen Radiointerviews sowie Zeitungen, Zeitschriften und aus der Fachpresse bekannt als Experte für Kreativität – und natürlich als »der Rückwärtssprecher«. Mit seinem Vortrag »Lust auf Ideen« ist er einer der gefragtesten Vortragsredner Deutschlands mit vielen Tausend Zuhörern jährlich.

Ideen beschleunigen leicht gemacht

157,5 Tipps und Anregungen bringen Ihren Kreativitätsturbo in Schwung

Kreative Menschen sind erfolgreicher. Die Fähigkeit, Neues und Nützliches zu erdenken, ist inzwischen ein hoch gefragter »Soft Skill«.

Denken Sie daran, wie schön es ist, ein selbst ausgedachtes Geschenk zu überreichen. Oder wie motivierend es ist, ein selbst entwickeltes Produkt zu vermarkten. Wie lustig ist es, mal nicht nach Rezept zu kochen, sondern mit den letzten Resten. Und wie befriedigend ist es, die eigene Kreativität am Arbeitsplatz einzusetzen. Das alles sind Facetten unserer Kreativität. Im besten Fall durchdringt das Kreativsein alle Lebensbereiche und macht uns glücklicher und zufriedener. Denn wer eigene Ideen umsetzt – und dazu gehören auch die ganz kleinen Ideen im Alltag –, der schafft Einzigartiges. Nutzen Sie Ihre kreative Ader und werden Sie Selbstaudenker! Denn Nachmacher gibt es schon genug.

Mit insgesamt 157,5 Tipps und Anleitungen bietet das Buch witzige, dennoch leicht umsetzbare Inspirationen, mit denen Sie sofort ideenreicher und kreativer durchs Leben gehen.



Bernhard Wolff
Titel bitte selbst ausdenken
 200 Seiten, gebunden
 ISBN 978-3-86936-697-5
 € 19,90 (D) / € 20,50 (A)



Sind Sie Single- oder Multitasker?

Wie häufig lernen Sie jemand Neues kennen und wissen schon nach wenigen Augenblicken nicht mehr seinen oder ihren Namen?

	3-mal oder mehrmals/Woche	1 bis 2-mal/Woche	1 bis 3-mal/Monat	5 bis 8-mal/Jahr	1 bis 4-mal/Jahr	nie
5	4	3	2	1	0	

Wie häufig antworten Sie auf eine E-Mail oder Kurznachricht, während Sie an einer Besprechung teilnehmen?

5	4	3	2	1	0
---	---	---	---	---	---

Wie häufig müssen Sie Material wiederholt lesen oder betrachten, weil Sie nicht bei der Sache waren?

5	4	3	2	1	0
---	---	---	---	---	---

Wie häufig beenden Sie Arbeitstage mit dem Gefühl, nicht genug geschafft zu haben?

5	4	3	2	1	0
---	---	---	---	---	---

Den vollständigen Test mit Ergebnissen finden Sie im Buch.

Devora Zack ist Managementberaterin und President von Only Connect Consulting, Inc., einem Anbieter von Expertenberatung, Coaching und Moderation mit mehr als 100 Kunden, darunter das US-Bildungsministerium, die Cornell University, America Online und das US-Patent- und Markenamt. Sie lebt mit ihrem Mann und ihren drei Söhnen in der Nähe von Washington, D. C., USA.

Mythos Multitasking

Die Versuchung zum Multitasking ist groß. Während wir telefonieren, checken wir nebenbei unsere E-Mails, und beim Autofahren lesen wir Textnachrichten auf unserem Smartphone. Völlig normal.

Aber völlig unsinnig. Denn wir können zu einer Zeit entweder eine Sache gut oder zwei Sachen schlecht machen. Neurologisch betrachtet, ist Multitasking sogar unmöglich. Dieses Buch stellt ein System von Werkzeugen bereit, mit deren Hilfe Sie Ihre Aufmerksamkeit wieder auf das fokussieren können, was wichtig ist. Sie erfahren, wie Sie Ihre Gedanken in die richtigen Bahnen lenken und Begonnenes zuverlässig beenden. Indem Sie sich in jedem Augenblick immer nur genau einer Aufgabe widmen, schaffen Sie mehr und entwickeln stärkere Beziehungen zu Ihren Mitmenschen. »Singletasking« ist kein Luxus; es ist eine Notwendigkeit. Wir leisten viel mehr, solange wir uns immer nur mit einer Sache gleichzeitig beschäftigen.

Weitere Titel von Devora Zack bei GABAL:



Networking für Networking-Hasser

192 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-333-2
€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)

Auch als Hörbuch erhältlich



Führung für Führungshasser

192 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-516-9
€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)



Devora Zack

Die Multitasking-Falle

160 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-663-0
€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)

Finden Sie Ihre starke Seite!

Sich selbst mit allen Stärken und Schwächen lieben

Wir kennen die Frage aus jedem Vorstellungsgespräch: Was sind Ihre Stärken? Auch beim Thema Berufswunsch fragen wir uns, was optimal zu uns passt und uns erfüllt.

Meist tun wir uns schwer damit, klar zu benennen, was wir gut können. Doch nur wer seine Stärken kennt, kann sie weiterentwickeln und nutzen. Erfolgsautorin Svenja Hofert unterstützt Sie mit diesem Buch dabei, sich Ihrer Stärken bewusst zu werden. Sie bietet Ihnen 50 bildhaft beschriebene Stärken und gibt zu jeder Stärke Tipps für den richtigen Job, für Ihre Rolle im Team und für die Weiterentwicklung Ihrer Stärke.

Selbstliebe ist die Basis für das Positive in Ihrem Leben.

Selbstliebe hat mit einer veränderten Haltung zu sich und zur Welt zu tun. Selbstliebe bedeutet, zu lieben, zu leben, zu lachen. Diese drei Etappen durchwandert das Buch und vermittelt Ihnen, wie Sie ein Leben voller Sinn, Leidenschaft, Liebe und Humor (auch in Krisen) leben können.



Svenja Hofert
Was sind meine Stärken?
 200 Seiten, gebunden
 ISBN 978-3-86936-693-7
 € 24,90 (D) / € 25,60 (A)



Jumi Vogler
Sie können sich mal gern haben!
 200 Seiten, Klappenbroschur
 ISBN 978-3-86936-698-2
 € 19,90 (D) / € 20,50 (A)

Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt.

Überall wird Klartext gefordert, ob in der Politik, den Medien oder in Unternehmen. Nur: Klartext geredet wird nicht.

Warum dies so ist, liegt auf der Hand. Denn Klartext zu reden erfordert Mut, Ehrlichkeit und einen klaren Standpunkt. Klartext gefährdet die Komfortzone. Und wer Klartext redet, lehnt sich aus dem Fenster und wird angreifbar. Dominic Multerer zeigt, wie Klartext umgesetzt wird und Entscheidungen durch klare Standpunkte beflügelt werden.

Mit persönlichen Statements bekannter Unternehmer, Manager und Persönlichkeiten wie Jochen Schweizer.



Dominic Multerer
Klartext
208 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-658-6
€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)

Praxistools und Konzepte für den Führungsalltag

Eine ganze Generation von Managern und Führungskräften stiehlt sich aus der Verantwortung!

Allzu häufig vermeiden Führungskräfte die direkte und persönliche Führung ihrer Mitarbeiter. Dabei ist das wichtigste Tool eines Vorgesetzten die Motivation durch Führungsgespräche samt der dazugehörigen Gesprächstechniken. Die im Buch beschriebenen Werkzeuge sind aus der jahrzehntelangen Praxis mit Tausenden Führungskräften entstanden. Zusammen mit einer gesunden Wertestruktur hält dann eine Nachhaltigkeit Einzug, die das Gütesiegel »Made in Germany« verdient.



Thorsten Bosch
Führung made in Germany
272 Seiten, gebunden, Sonderformat
ISBN 978-3-86936-662-3
€ 39,90 (D) / € 41,10 (A)

Ein Schweinehund erobert die Welt

1 Million
verkaufte
Günter-Bücher
weltweit



Günter, der innere Schweinehund – tierische Motivationsratgeber

Sie wollen endlich mit dem Rauchen aufhören, Ihr Gewicht reduzieren oder zum Verkaufsprofi werden?

Kein Problem, mit unseren Schweinehund-Büchern sind Sie in allen Lebenslagen gut beraten. Alle Titel erhalten Sie übrigens auch als Hörbuch. Und als kuscheliges Plüschtier ist Günter ein treuer Begleiter für Jung und Alt!



Auf www.gabal-verlag.de finden Sie alle weiteren Günter-Produkte auf einen Blick!

Dr. Stefan Frädlich ist Experte für erfolgreiche Selbstmotivation. Bekannt wurde er durch seine Bestsellerbücher und eine umfangreiche Medienpräsenz mit eigenen TV-Sendungen. Er ist konzeptioneller und textlicher »Vater« von Günter, dem inneren Schweinehund, und gehört zu den Topspeakern im deutschsprachigen Raum.



Mit dem richtigen Know-how wird auch aus dem bequemsten Schweinehund ein erfolgreicher Unternehmer

Eigentlich ist es gar nicht so schwer, sein eigenes Unternehmen zu starten: Wir brauchen gute Produkte oder Dienstleistungen, die richtige Strategie, ein tolles Team und den passenden Markt.

Ja, eigentlich ... Aber wir kennen auch diese lästige Stimme in uns. Sie sagt: »Selbstständigkeit ist zu gefährlich!« »In der Wirtschaft kennst du dich nicht aus!« Oder: »Das schaffst du sowieso nie!« Diese Stimme kommt von Günter. Günter ist unser innerer Schweinehund. Vom Business hat er zwar keine Ahnung, aber er versorgt uns trotzdem ungefragt mit Ratschlägen. Besser also, Günter erfährt, wie man Unternehmen wirklich erfolgreich macht: Welche Geschäftsmodelle funktionieren? Wie findet man gute Kunden? Über welche Hürden müssen Gründer springen? Und welche Belohnungen warten auf sie? Lesen Sie die 100 illustrierten Tipps – und Ihr Schweinehund wird zum inneren Unternehmer!

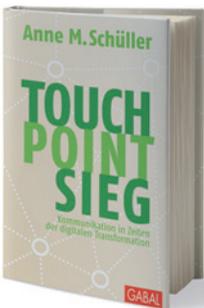


Stefan Frädlich
Günter, der innere Schweinehund, wird Unternehmer
 220 Seiten, broschiert
 ISBN 978-3-86936-701-9
 € 9,90 (D) / € 10,20 (A)

Dein Business

Aktuelle Trends und innovative Antworten auf brennende Fragen in den Bereichen Business und Karriere

Wie die Digitalisierung unsere Arbeitswelt verändert



Anne M. Schüller
Touch. Point. Sieg
300 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-694-4
€ 29,90 (D) / € 30,80 (A)

Erfolgreiche Werbecoups großer und kleiner Unternehmen



Jeannine Halene,
Hermann Scherer
Marketing jenseits vom Mittelmaß
376 Seiten, gebunden,
Großformat
ISBN 978-3-86936-633-3
€ 49,00 (D) / € 50,40 (A)

Kontrolle über komplexe Systeme ist eine Illusion



Stephanie Borgert
Die Irrtümer der Komplexität
256 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-661-6
€ 29,90 (D) / € 30,80 (A)

Warum der Berater von heute ausgedient hat



Edgar K. Geffroy,
Benjamin Schulz
Goodbye, McK... & Co.
220 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-664-7
€ 29,90 (D) / € 30,80 (A)

Dein Erfolg

Erprobte Erfolgsstrategien,
die Ihnen auf dem Weg zum Erfolg
hilfreiche Abkürzungen bieten

Networking und Selbstmarketing als Karrierschlüssel

Wie Schweigen wirkt



Cornelia Topf
**Einfach mal
die Klappe halten**
256 Seiten, Klappenbroschur
ISBN 978-3-86936-113-0
€ 19,90 (D) / € 20,50 (A)
Auch als Hörbuch erhältlich



Barbara Schneider
**Fleißige Frauen arbeiten,
schlaue steigen auf**
224 Seiten, Klappenbroschur
ISBN 978-3-89749-912-6
€ 19,90 (D) / € 20,50 (A)
Auch als Hörbuch erhältlich

Begeisterung ist die Triebfeder für Höchstleistungen



Paul Johannes
Baumgartner
**Das Geheimnis
der Begeisterung**
160 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-590-9
€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)
Auch als Hörbuch erhältlich

Lösungsfindung ist eine Frage der Perspektive



Ardeschyr Hagmaier
Ente oder Adler
192 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-89749-591-3
€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)
Auch als Hörbuch erhältlich

Dein Leben

Inspirierende Impulse und praktische Tipps, die Ihr Leben leichter, besser und schöner machen

Die starken Seiten introvertierter Menschen



Sylvia Löhken
Leise Menschen – starke Wirkung
288 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-327-1
€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)
Auch als Hörbuch erhältlich

Lassen Sie Ihren Worten Taten folgen



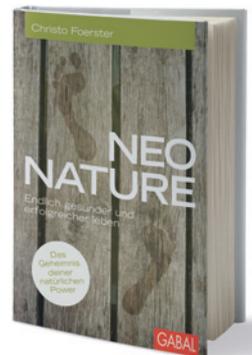
Sháá Wasmund,
Richard Newton
Nicht reden, machen!
184 Seiten, Klappenbroschur
ISBN 978-3-86936-551-0
€ 22,90 (D) / € 23,60 (A)
Auch als Hörbuch erhältlich

Tappen Sie nicht in Denkfällen



Carl Naughton
Denken lernen
304 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-699-9
€ 34,90 (D) / € 35,90 (A)

Entdecken Sie Ihre natürlichen Kräfte wieder



Christo Foerster
Neo Nature
176 Seiten, Klappenbroschur
ISBN 978-3-86936-629-6
€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)

Augen zu, Ohren auf!

Diese Bücher können
sich hören lassen.



Spannende Titel zu Business,
Erfolg und Leben als ungekürzte
Hörbuchfassungen.

Alle Hörbücher
auch als
MP3-Download
erhältlich

**Der Schlüssel zum
Erfolg liegt in
der Unternehmer-
persönlichkeit**



Stefan Merath
**Der Weg zum erfolgreichen
Unternehmer**
14 CDs
ISBN 978-3-86936-032-4
€ 59,90 (D) / € 67,20 (A)

**Entfliehen Sie der
Tretmühle Ihres Jobs**



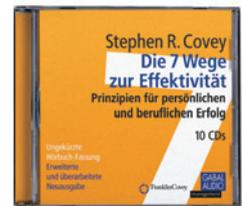
R. Symington, D. Jackman,
M. Howe
Das Escape-Manifest
8 CDs
ISBN 978-3-86936-680-7
€ 49,90 (D) / € 56,00 (A)

**Es geht immer viel mehr,
als man denkt**



Cordula Nussbaum
Geht ja doch!
10 CDs
ISBN 978-3-86936-681-4
€ 49,90 (D) / € 56,00 (A)

**Der erfolgreiche
Managementklassiker
als Hörbuch**



Stephen R. Covey
Die 7 Wege zur Effektivität
10 CDs
ISBN 978-3-89749-624-8
€ 49,90 (D) / € 56,00 (A)

Ihre Buchhandlung freut sich auf Sie:



**Ihr Design,
unsere Expertise,
Ihr Erfolg bei
Mitarbeitern und
Kunden!**

Präsenz zeigen – und einen
bleibenden Eindruck bei Ihrer
Zielgruppe hinterlassen!

**Mit einem maßgeschneiderten Buch von GABAL:
Wertvoller Inhalt, wertige Ausstattung, langlebige Wirkung**

Gestalten Sie Ihre individuelle Firmenausgabe,
gerne beraten wir Sie persönlich.

GABAL. Dein Verlag. Motivierend. Sympathisch. Pragmatisch.

GABAL Verlag GmbH • Tel. +49 69 830066-0 • Fax +49 69 830066-66
Schumannstraße 155 • 63069 Offenbach • info@gabal-verlag.de
Preisstand Februar 2016. Irrtum und Änderungen vorbehalten.

gabal-verlag.de