

Falls dieser Newsletter nicht korrekt angezeigt wird, klicken Sie bitte [hier](#).

[Profil](#) | [Vortragsthemen](#) | [Veranstaltungstermine](#) | [Pressestimmen](#) | [Referenzen](#)



Hermann Scherer
Jenseits vom Mittelmaß

News-to-use-Letter
Ausgabe: 17
Januar 2009

Sehr geehrte Damen und Herren,

Katharine Hepburn meinte einmal: "If you obey all the rules, you miss all the fun". Wer alle Regeln befolgt, wird keinen Spaß haben. Deshalb finden Sie in dieser Ausgabe einige Ideen, wie Sie mehr Spaß haben und sich die richtigen Ziele setzen - zumindest aus verhaltens-ökonomischer Sicht - sofern Sie logisch entscheiden.





Dieser News-to-use-Letter von Hermann Scherer ist für alle, die nicht im Mittelmaß versinken wollen, sondern mit Mut und Leidenschaft Ihre Ziele verfolgen. Mit wertvollen Praxistipps und aktuellen Informationen rund um das Thema "persönlicher Erfolg", "Unternehmenserfolg" und "Chancenintelligenz".

Viel Spaß beim Lesen und möglicherweise sehen wir uns bei einem meiner Vorträge. Die Termine finden Sie [hier](#).

Ihr
Hermann Scherer

Inhalt

- [01 Vergleiche führen zu Relationen](#)
- [02 Relation führt zum Glück](#)
- [03 Relation ist irrational](#)
- [04 Aber es wirkt](#)
- [05 Auch als Motivation?](#)
- [06 Was erwarten Sie?](#)
- [07 ErLESENe Weiterbildung](#)
- [08 Vortragstournee von Hermann Scherer](#)
- [09 Ein-Tages-Seminar: Verkaufen im Verdrängungswettbewerb](#)
- [10 Hermann Scherer](#)
- [11 Kalender von Hermann Scherer](#)

	Drucken Sie !	Sie können diesen Newsletter auch grafisch aufbereitet ausdrucken und ganz in Ruhe lesen
	Kopieren Sie !	Nutzen Sie Artikel des Letters für eigene Publikationen Bedingung: ein Hinweis & Link auf www.hermannscherer.de
	Empfehlen Sie !	Empfehlen Sie diesen Newsletter , indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank!
	Stöbern Sie !	Stöbern Sie in unserem News-to-use-Letter-Archiv

01 Vergleiche führen zu Relationen

Was erwarten Sie 2009? Wir vergleichen dabei gerne. Als Verbraucher haben wir keine Möglichkeit und grundsätzlich Schwierigkeiten, den Wert verschiedener Dinge einzuschätzen. Es ist eben knifflig herauszufinden, wie viel Vergnügen einem beispielsweise eine gute Tasse Kaffee bereitet und was ein angemessener Preis dafür wäre. Relativität hilft bei der Entscheidungsfindung. Als Williams-Sonoma, ein hochwertiger Küchenausstatter in den USA, eine Brotbackmaschine für 275 Dollar auf den Markt brachte, kaufte sie keiner. Wozu braucht man überhaupt so ein Ding, dachten viele. Statt sie aus dem Sortiment zu nehmen, wurde eine zweite dazu gestellt, die 50 % teurer war. Und schon verkaufte sich die erste wie verrückt.



02 Relation führt zum Glück

Das Glück liegt also in der Relation: Bei den Olympischen Spielen hat sich herausgestellt, dass Bronze-Medaillengewinner glücklicher sind als die Träger der Silber-Medaille. Bronze ist knapp am vierten Platz – dem Nichts – vorbeigeschrammt - was für ein Glück. Silber aber hätte fast Gold gewonnen - so ein Pech. Wie meinte ein flotter Marathonläufer: "Da leistet doch der, der nach 2 Stunden durchs Ziel läuft viel weniger, als der, der sich 8 Stunden abmüht um endlich anzukommen."



03 Relation ist irrational

Angenommen Sie wollen sich einen Rollerball für 25 Euro kaufen. In dem Laden flüstert Ihnen ein Kunde ein anderes Geschäft zu, in dem es den gleichen Stift ungefähr 10 Minuten entfernt für 18 Euro gibt. Was werden Sie tun? 10 Minuten investieren für 7 Euro?

Zweite Szene: Sie kaufen einen Anzug für 390 Euro, wieder flüstert Ihnen ein Kunde ein 10 Minuten entferntes Geschäft zu, in dem es die Anzüge 7 Euro günstiger gibt. Was werden Sie tun? Sind Ihnen die 7 Euro auch hier 10 Minuten wert?



04 Aber es wirkt

In den Experimenten für Verhaltensökonomie des MIT Media Lab in Massachusetts hat sich herausgestellt, dass ein Schmerzmittel für 50 Cent besser wirkt, als eines für nur 1 Cent - obwohl es sich in beiden Fällen in Wahrheit um die gleiche Placebo-Pille handelte. Deshalb macht ein 300 Euro Paar Schuhe nicht nur psychisch, sondern tatsächlich auch physiologisch spürbar glücklicher als ein günstigeres Paar. Wunschdenken wird Wirklichkeit. Denken Sie bei Ihren Einkäufen daran.

.....



05 Auch als Motivation?

Mit Geldgeschenken - zumindest als Motivation - wird das dagegen schwer. Dan Ariely, Professor am Media Lab meinte in einem Interview im FOCUS: „Geld ist sehr oft das teuerste Mittel um Menschen zu motivieren, weil der Effekt nicht lange anhält. Gibt es kein Geld mehr, wird das Lernen eingestellt. Anerkennung motiviert viel besser. Nicht umsonst ist Linux mit seinen ehrenamtlichen



Softwareentwicklern die einzige Firma der Welt, vor der Microsoft wirklich Angst hat.“ Sie wissen ja, Reichtum besteht nicht darin sich die Krawatten von Louis Vuitton kaufen zu können, sondern Reichtum besteht darin keine Krawatten zu kaufen.

.....

06 Was erwarten Sie?

Dabei spielt die Erwartungshaltung und Projektion eine Rolle. Der Effekt von Erwartungen ist besonderes in Beziehungsanbahnungen zu sehen. Je weniger wir von einer Person wissen, desto mehr schätzen wir sie. Wir füllen unsere Wissenslücken einfach mit Wunschprojektionen auf. Deshalb funktioniert, so das MIT, Online-Dating anfangs so gut. Nach dem ersten Treffen ist die Enttäuschung dann groß, weil wir die Person instinktiv mit unserem Wunschbild vergleichen.



Also viele Möglichkeiten Spaß zu haben und Fehler zu machen. Wie meinte der Physik-Nobelpreisträger Frank Wilczek? „Wenn du keine Fehler machst, dann sind die Probleme, an denen du arbeitest, nicht schwierig genug. Und das ist ein großer Fehler.“

.....

07 ErLESENE Weiterbildung

Im März erscheint das neue Buch „Jenseits vom Mittelmaß“. Darin finden Sie auf über 350 farbigen Seiten mit circa 500 abgedruckten Folien den Erlebnisvortrag von Hermann Scherer im gebundenen Großformat (24 x 32,5 cm).

25 Module mit wichtigen Kommentaren und Zusatzinformationen: Von Chancenintelligenz bis Motivation mit zahlreichen Fallbeispielen und Best-Practice-Prozessen für Marketing, Verkauf und (Unternehmens-)Erfolg im Verdrängungswettbewerb. Einen ersten Blick in das Buch erhalten Sie [hier](#).



Das Buch erscheint im GABAL Verlag für 49 Euro. Sie können es [hier](#) portofrei zum Subskriptionspreis von 20 Euro bis zum 28.02. bestellen.

08 Vortragstournee von Hermann Scherer

Hier finden Sie die wenigen öffentlichen Vortragstermine von Hermann Scherer in 2009. Präsentiert in humorvoller und unterhaltsamer Weise, dynamisch, voller Esprit und Motivation zum Thema "Netzwerkstatt - Networking für Fortgeschrittene".

Erlebnisvorträge jeweils von 19.30 - 21.15 Uhr in verschiedenen Städten Deutschlands.



03.02.2009 Regensburg, Kolpinghaus Regensburg
24.02.2009 Hannover, Expowal/Hannover Messe
30.03.2009 Augsburg, Kongresshalle Augsburg
01.04.2009 Rottweil, Kraftwerk Rottweil
02.04.2009 Bielefeld, Stadthalle Bielefeld
24.06.2009 Duisburg, Mercatorhalle Duisburg im CityPalais
13.10.2009 Würzburg, Vogel Convention Center
10.11.2009 Nürnberg, Tafelhalle Nürnberg

Eintrittskarten für die Abendvorträge 2009 erhalten Sie [hier](#).

09 Ein-Tages-Seminar: Verkaufen im Verdrängungswettbewerb

Inhalte:

- Der Verkauf vor dem Verkauf - Tipps für Ihren Umsatzrekord
- Neue Wege zu neuen Kunden
- Das unwiderstehliche Angebot
- Einen Expertenstatus aufbauen - vom Bittsteller zum Profiverkäufer
- Mit Begeisterung überzeugen

Die Ein-Tages-Seminare finden jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr in den folgenden Städten statt:

26. März 2009 Bayreuth, Arvena Kongress Hotel
05. Mai 2009 Nürnberg, Hotel Schindlerhof
06. Mai 2009 München, Eden Hotel Wolff
07. Mai 2009 Süßen bei Stuttgart, Carl Stahl Academy
08. Mai 2009 Frankfurt-Oberursel, Mövenpick Hotel
12. Mai 2009 Iserlohn, Hotel Vier Jahreszeiten
13. Mai 2009 Hannover, Hotel Holiday Inn Airport
14. Mai 2009 Leipzig-Wachau, Atlanta Hotel International

Die Teilnahmegebühr beträgt

490 Euro zzgl. MwSt./Person

440 Euro zzgl. MwSt./Person ab 2 Teilnehmern

380 Euro zzgl. MwSt./Person ab 5 und mehr Teilnehmern aus einem Unternehmen.

Weitere Informationen über die vom SchmidtColleg exklusiv in Deutschland durchgeführten Seminare und eine Anmeldemöglichkeit finden Sie [hier](#).



10 Hermann Scherer

Der Businessexperte war internationaler Trainerausbilder und Manager of Instruction der weltweit größten Trainingsorganisation. Der Autor zahlreicher Bücher ist Mitglied im Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer sowie Dozent an mehreren europäischen Hochschulen. Ebenso hielt er Vorlesungen an dem St. Galler Management Seminar der Universität St. Gallen. Das Magazin FOCUS zählt ihn zu den „10 Erfolgsmachern“ in Deutschland. Seine rhetorisch brillanten Vorträge und seine lebhaft, anschauliche Redekunst sorgen dafür, dass der Inhalt seiner Vorträge lange bei den Zuhörern nachwirkt. Er informiert, inspiriert, motiviert, gibt wertvolle Impulse und zeigt, wie sich die Pole-Position in den Märkten von morgen erreichen lässt.



> [Profil](#)

Hermann Scherer zählt zu den „Top 100 Excellent Speaker“ und wurde unter anderem mehrfach mit dem „Excellence Award“ ausgezeichnet.

> [Weitere Auszeichnungen](#)

Die Themen "Unternehmenserfolg" und "persönlicher Erfolg" stehen im Zentrum der Vorträge. Vorträge jenseits vom Mittelmaß voller Esprit und Begeisterung.

> [Aktuelle Themen](#)

Die Süddeutsche Zeitung schreibt: „Er zählt zu den Besten seines Faches. Seine Seminare sind gefragt - bei Marktführern und solchen, die es werden wollen...“

> [Weitere Pressestimmen](#)

> [Weitere Referenzen](#)

„Es war ein grandioser Vortrag!“ meinte Christa Nohe, VCN Veranstaltungsorganisation

> [Weitere Stimmen](#)

Planen Sie mit Hermann Scherer das nächste Highlight Ihrer Veranstaltung.

.....

11 Kalender von Hermann Scherer

Veranstaltungstermine von Hermann Scherer finden Sie [hier](#).

Öffentliche Seminartermine finden Sie [hier](#).

Lassen Sie sich inspirieren von seinem charmant-dynamischen Vortragsstil, seiner mitreißenden Rhetorik und seinen eindrucksvollen Beispielen!

.....



Dieser News-to-use-letter wurde an Sie versandt, weil Sie sich bei Unternehmen Erfolg oder Hermann Scherer mit der E-Mail Adresse **email** eingetragen haben.

Wenn Sie den Newsletter künftig nicht mehr erhalten wollen, klicken Sie bitte [hier](#).

Wenn Sie Ihre persönlichen Angaben oder Ihre E-Mail-Adresse ändern möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

Sollten Sie bei dieser E-Mail Darstellungsprobleme haben, klicken Sie bitte [hier](#).

Pictures: www.hermannscherer.de

Sie wünschen weitere Informationen?

Dann schreiben Sie uns - wir werden uns umgehend bei Ihnen melden.

**Adresse, Impressum und
Copyright:**

Hermann Scherer

Ismaninger Straße 47

D-85356 Freising

Tel: +49.(0)8161.9919.40

Fax: +49.(0)8161.9919.19

E-Mail: info@hermannscherer.de

www.hermannscherer.de

Disclaimer:

Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar.

Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

Redaktion:

Hermann Scherer, Nadin Buschhaus,

Yvonn Rebling

powered by  mailingwork