



## Emotionale Kompetenzen steuern den schlag eines Unternehmens

Newsletter „Dünger für Ihren Erfolg“  
für Unternehmer, Führungskräfte, Personaler, Bildungsträger,  
BGM-Verantwortliche, Seminarteilnehmer  
über emotionale Kompetenzen, Leistungsfähigkeit  
und effektives, stressfreies Miteinander

### Inhalte

- Vorwort
- **News**, Kurzmeldungen und Termine
- Stolperstein **Perfektionismus** (Persönlichkeitsentwicklung)
- **Dankbarkeit** – das stärkste positive Gefühl Teil II (Emotionale Kompetenz)
- **Essknete** – wie Kinder ein Unternehmen inspirierten (Innovation)
- **Zitate** des Quartals

### Vorwort

09. März 2017

Liebe Leser,

die Neurowissenschaft hat herausgefunden, dass angenehme Gefühle das Verlangen nach einem attraktiven Produkt fördert und sogar den Schmerz des Geldverlustes durch den Kauf hemmt. Aha, deshalb also kaufen wir teure Autos, wenn uns auch günstigere Fahrzeuge von A nach B bringen! Übertragen auf die emotionale Kultur in einem Unternehmen bedeutet das, dass Mitarbeiter in einer angenehmen Arbeits-Atmosphäre eher bereit sind, sich über das notwendige Maß hinaus zu engagieren. Emotionen setzen Energie in Bewegung. Wenn die Energie negative Vorzeichen hat (siehe unter „News“ Schlecker), schwächt sie Mitarbeiter. Eine positive emotionale Kultur schafft produktive Energie, die von Mitarbeitern umgesetzt werden kann.

Sie lesen meinen ersten Newsletter in diesem Jahr. Was liegt Ihnen in diesem Jahr am Herzen? Was sind Ihre produktiven, konstruktiven, positiven Bilder für 2017?

Mir liegt am Herzen, emotionale Kompetenzen zu fördern. Sie beflügeln unsere Leistungsfähigkeit, unsere Energie und Gesundheit, das Miteinander und die Effektivität. Diese Schlüssel- Qualitäten brauchen bewusste Aufmerksamkeit und Förderung. In diesem Jahr plane ich ein größeres Projekt zum Thema „Emotionale Kompetenzen“, an dem sich alle Firmen wie Privatpersonen beteiligen können. Ich hoffe, dass ich schon im nächsten Newsletter davon berichten kann.

Immer wieder sprechen wir mit Firmen, deren Belegschaft zu klein ist, um Inhouse-Trainings durchzuführen. Daher lade ich im April und Juni 2017 wieder zu zwei offenen Seminaren ein, mit denen Sie einzelne Führungskräfte/Mitarbeiter fördern können – siehe News.

Freuen Sie sich wieder auf diesen Newsletter mit Tipps zur Emotionalen Kompetenz für Ihren Alltag und Ihr Wohlergehen.

Viele Aha-Erlebnisse und Inspiration beim Lesen  
wünscht Ihnen



Michael Kundermann

Emotionale Kompetenzen stärken

PS: Wenn Sie sich mit mir über Twitter [www.twitter.com/kundermann](http://www.twitter.com/kundermann) vernetzen, erhalten Sie Infos zu neuen Blogs und News, die ich veröffentlicht habe.

---

## News – Termine – Kurztipps

- **Hessentag in Rüsselsheim:** Erleben Sie Michael Kundermann am **09. Juni 2017** in der "Speakers Corner" auf dem Hessentag in Rüsselsheim. Um **15 Uhr** spricht sie zum **Thema "Emotionaler Wohlstand"** mit einem anschließenden Diskussionsforum "World Cafe". Weitere Informationen über den Ort finden Sie demnächst auf ihrer Webseite unter „Aktuelles“. Das Hessentags-Programm finden Sie demnächst auf: <http://www.hessentag2017.de>
- **„Emotionaler Geiz“ und seine Folgen:** In diesen Tagen begann der Prozess gegen Schlecker. Für eine der spektakulärsten Firmenpleiten gibt es viele Ursachen. Als einer der Gründe wird Geiz genannt – nicht nur materieller Geiz in der Ausstattung seiner Läden und bei Gehältern, sondern auch emotionaler Geiz gegenüber seinen Angestellten. Von einer Atmosphäre des Misstrauens ist die Rede. Eine solche Kultur beeinträchtigt die Mitarbeiter emotional und der Kunde registriert es zumindest unbewusst. Der wirtschaftliche Niedergang folgte dem emotionalen Niedergang. Bei Schlecker wurde auch versäumt, dem Kunden ein angenehmes Einkaufserlebnis zu schaffen. Wettbewerber wie dm oder Rossmann dagegen haben ihre Läden und Auslagen freundlich und attraktiv gestaltet.
- **Soft-Skills bei Bewerbern optimieren:** HR-Manager vermissen laut einer Umfrage besonders bei Hochschulabsolventen Softskills wie Sozialkompetenz, Veränderungsbereitschaft, Kooperationsvermögen. Die Bildungssysteme schulten lieber noch die deutschen Tugenden wie Fleiß, Pünktlichkeit und fehlerfreies Arbeiten. Anstatt dieser von HR-Managern geforderten TOP-5 Zukunftskompetenzen:
  - Veränderungsbereitschaft (86%)
  - Kooperationsvermögen (69%)
  - Querdenken (68%)
  - Geistige Flexibilität (61%)
  - Interkulturelle Kompetenz (60%)Mehr Infos „HR Future Trends“ unter [www.agenturohnenamen.de](http://www.agenturohnenamen.de)

Veränderungsbereitschaft verlangt ein hohes Maß an emotionalen Selbst-Kompetenzen. Von Bewerbern werden allerdings oft Kompetenzen verlangt, die ihnen nie geschult worden sind.

**Lieber weiterbilden statt wundern!**

■ **Fördern Sie einzelne Führungskräfte und Mitarbeiter – oder lernen Sie meine Seminare kennen:  
Einladung zu offenen Seminaren 1. Halbjahr 2017**

- Möchten Sie einzelne Führungskräfte oder Mitarbeiter fördern und haben dazu keine passende Inhouse Weiterbildung?
- Möchten Sie als Einzelunternehmer oder Freiberufler etwas für Ihre Weiterbildung tun?
- Sind Sie Personaler oder Bildungsleiter Ihres Unternehmens und möchten mein Training in seiner Wirkung erleben?

Für Sie alle biete ich einige meiner Seminare als offene Veranstaltungen an:



**Mi./Do./Fr. 26.-28. April 2017** – für Führungskräfte  
**„Wirkungsvoll führen – durch Emotionale Kompetenzen“**

Leistungsfähigkeit, Motivation und Stressfreiheit von Mitarbeitern korrelieren stark mit der Wirkung der Führungskraft. Umso wichtiger ist, dass Führungskräfte integer, aus ihrem inneren Kern heraus, überzeugen können. Das gelingt, wenn sie sich bewusst in der Klaviatur der emotionalen Führungsqualitäten weiterentwickeln.

Für Führungskräfte gehören Softskills zur Fachkompetenz. Nach der fachlichen Qualifikation sind sie der größte Motor für Kooperation und Leistung. Wenn dieser Motor knirscht, weil es an ihnen mangelt, bremst es im Unternehmen.

Führungskräfte lernen in diesem Seminar, wie der emotionale Motor tickt und wie er optimal bedient wird. Sie verwandeln ihre emotionale Intelligenz in emotionalen Kompetenzen und starten neu von der Pole-Position.

**Frühbucherrabatt bis 14. März 2017**



**Mi./Do./Fr. 28. – 30. Juni 2017** – für Führungskräfte und Mitarbeiter  
**„Souverän bleiben und Energie haben - leben und arbeiten in dynamischer Balance statt Stress“**

Lernen Sie die einfachen und wirkungsvollen emotionalen Stress-Vermeidungs- und -Lösungs-Strategien kennen, die Michaela Kundermann in über 20 Jahren praktischer Schulungs-Erfahrung entwickelt hat. Sie lernen eine genial einfache Methode kennen, wie Sie negativen Stress erst gar nicht auslösen und wie Sie schnell wieder zur Balance finden, wenn es stürmt. Sie

verstehen emotionale Stress-Ursachen und entwickeln dadurch die Kompetenz, sie souverän zu meistern. Sie erstellen ihr eigenes Energie-Konzept.

Aus diesem Wissen heraus, können Sie auch Ihr Umfeld zu kompetenten Stress-Strategien anregen. Nicht nur das, Sie entwickeln sich dadurch weiter zu einer erfolgreichen Persönlichkeit.

**Frühbucherrabatt bis 09. Mai 2017**

**Fordern Sie ausführliche Seminarbeschreibungen und Konditionen an:**

contact@kundermann-consult.de oder Tel. 06081-584366

Themenbereich: Persönlichkeitsentwicklung

## **Stolperstein Perfektionismus**

### **Erfolg im Unendlichen?**

Ein junger Mann (35) wird mit seinem Studium nicht fertig. Seine Umgebung ist am Rande der Verzweiflung. Er braucht wochenlang, um eine Bewerbung für ein Praktikum fertig zu stellen. Der Papierkorb füllt sich mit verworfenen Entwürfen. Sein Selbstwertgefühl ist auf dem Tiefpunkt. Nichts ist ihm gut genug – es könnte immer noch besser sein. Also wird er nie fertig. Jede Bemühung wird zu erschöpfender Anstrengung, weil er unbewusst fühlt, dass es ihm nie gelingen wird, den übergroßen Berg der Perfektion zu bezwingen. Doch so lange er glaubt, nicht gut genug zu sein und

seinen Wert beweisen zu müssen, solange er diese Idee nicht loslässt, wird er wie Sisyphos schuften müssen.

Hand aufs Herz: Haben Sie schon perfektionistische Züge an sich entdeckt?

In Seminaren und Vorträgen beschreibe ich manchmal drei Wege zum Dauerstress:

1. Verantwortung der anderen übernehmen
2. Sich mit anderen vergleichen
3. **Perfektionismus**

Perfektionismus tönt immer die gleiche Botschaft: **„Nicht gut genug!“**

Ja, das ist eine der größten Schmerzen, die wir als Kind erleben. Wir bekommen vielleicht nicht die Aufmerksamkeit, die Rückenstärkung, die Zuwendung oder die Nähe, die wir brauchen und uns wünschen. Dadurch fühlen wir uns abgelehnt.

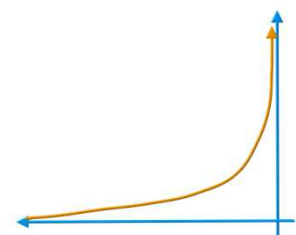
Das Kind kann die Situation noch nicht mental analysieren. Es beginnt zu glauben, dass mit ihm etwas nicht stimmt, oder es nicht gut genug ist, damit es die nötige Zuwendung bekommt. Daher glaubt es, etwas dafür tun zu müssen. Eine dieser scheinbaren Lösungen ist Leistung. Doch wann reicht sie aus, um geliebt zu werden?

Wenn Leistung vom Umfeld nicht anerkannt wird, glaubt der Perfektionist, dass sie nicht ausreicht. Bald wird er so selbstkritisch, dass er seine Leistungen gleich selbst verwirft, damit er den Schmerz nicht erleben muss, dass ein anderer seine Leistung ablehnt oder nicht anerkennt. Es entwickelt sich ein hoffnungsloser Teufelskreis, in dem der Perfektionist nie zufrieden und erfolgreich sein kann. Auf der Straße zum Workaholic steht am Horizont nur die Erschöpfung.



Gute Leistung zu erbringen ist eine geschätzte Qualität. Wenn Sie jedoch häufig perfektionistische Tendenzen bei sich finden, ist es wichtig, aus mehreren Perspektiven heraus ein Stopp-Schild zu setzen.

1. Akzeptieren Sie Ihre perfektionistischen Züge. Machen Sie sich bewusst, dass Sie dabei von der kindlichen Erfahrung und Angst getrieben sind, **nicht gut genug zu sein**, um genügend Zuwendung zu erhalten – oder dass Sie sogar abgelehnt werden. Diese Erfahrung können Sie nicht ausgleichen, indem Sie im Nachhinein beweisen wollen, wie wertvoll Sie sind. Üben Sie das Loslassen. Sie können diese Angst jedoch in Ihrer heutigen Gegenwart ausgleichen, indem Sie einen **emotionalen Heilungsprozess** durchlaufen. Techniken dazu finden Sie in meinem Hörbuch „Free your heart for success“. Weitere Techniken vermittele ich in meinen Seminaren, Coachings und Vorträgen.
2. Betrachten Sie eine Pflanze vom Samenkorn bis zur Frucht und zum Verlust der Blätter im Winter. Was ist der perfekte Zustand der Pflanze? Der junge Spross im Frühling? Die Knospe, die Blüte, die Frucht? Sie würden vermutlich sagen, dass alles zusammengehört und jedes Stadium gleich wichtig und somit perfekt ist. Genauso sind in unseren Lernprozessen alle Stadien gleich wichtig und perfekt, denn sie bauen aufeinander auf. **Perfekt ist der Kreislauf** der Pflanze. Jeder Atemzug, jeder Tag, jedes Jahr, jedes Leben ist ein Kreislauf. Wenn es eine Perfektion gibt, dann liegt sie in Kreisläufen. Definieren Sie neu: **„Wo immer ich gerade stehe, da ist mein perfekter Ort der Kraft.“**
3. Machen Sie sich bewusst: Gut genug ist relativ. Perfekt gibt es nicht. Denn was immer Sie tun, irgendwo in der Welt macht es jemand besser. **Perfektionismus ist eine Tangente, die sich im Unendlichen schneidet**. Mathematisch können Sie daher Perfektionismus nie erreichen. Die automatische Konsequenz ist andauernder Misserfolg.



Einst sagte mir ein Mentor vor dem Hintergrund des Paretho-Prinzips: „Für die letzten 5% der Perfektion, brauchst du 80% deiner Energie und Zeit.“

Dieser Gedanke kurierte mich von perfektionistischer Verbissenheit. Seitdem lasse ich immer wieder los, wenn ich bemerke, dass der Aufwand im Verhältnis zum Ergebnis zu hoch wird. Obwohl ich einen hohen Anspruch an meine gute Arbeit habe, lasse ich daher immer öfter „alle Fünfe gerade sein“.

Dies sind nur einige Hinweise, um Perfektionismus für sich zu durchleuchten. Hat jemand das Stadium des Workaholics erreicht, ist er häufig erschöpft, kommt nicht von der Stelle und/oder boykottiert sich durch häufige Selbstkritik, dann sind einige Coachingstunden ein Segen, um die Muster zu durchbrechen. Business-Coaching - auch telefonisch/Skype – können wir jederzeit vereinbaren (Siehe auch Infos auf meiner Webseite [www.michaele-kundermann.com](http://www.michaele-kundermann.com)).

Zäumen Sie das Pferd einmal von hinten auf und schreiben Sie unzensiert alles runter, was Ihnen zu dieser Frage einfällt: „Was wäre, wenn ich kein Perfektionist wäre?“ Dann erst lesen Sie das Blatt wieder durch. Ich wette, dass einige „Erleuchtungen“ darauf stehen. Dieses Papier kann eine gute Vorbereitung für Ihre erste Coachingstunde sein.



Themenbereich: Emotionale Kompetenzen

## Dankbarkeit - das stärkste positive Gefühl - Teil II

### „Nichts zu danken“

Wie fühlt es sich für Sie an, wenn Sie jemandem einen empfundenen Dank ausdrücken und er sagt: „Nichts zu danken!“ Es ist eine gesellschaftliche Floskel, ein Automatismus. Lassen Sie uns die Lupe darauf halten und hinterfragen, was sie bewirkt. Sie soll vermutlich Bescheidenheit ausdrücken. Manche sagen: „Ich habe es doch gerne gemacht.“ Wie, ist deswegen kein Dank angebracht? Als sei Dank ein Pflicht?

Echte Dankbarkeit ist ein spürbares Gefühl, welches empfangen werden möchte. Wenn es empfangen wird, ist es eine Freude für den Dankenden und für den Empfänger – der Kreis schließt sich. Ja, mit dem Empfangen tun sich viele Menschen schwer. Die oben genannten Floskeln erscheinen aus dieser Perspektive sogar scheinheilig, denn sie vermeiden das Empfangen, weisen es zurück.

**Tipp:** Probieren Sie einmal, wenn Ihnen nächstes Mal jemand dankt, den Dank zunächst still in Ihrem Gefühl anzunehmen. Und dann erst zu antworten wie „Gerne“ oder „Freut mich“.

### Passt Dankbarkeit in den Job?

Viele Menschen sind der Meinung, wenn jemand Geld für eine Arbeit bekommt, braucht man ihm nicht auch noch zu danken. Woher kommt dieser „emotionale Geiz“? Zwei Kolleginnen machen die gleiche Zuarbeit und erhalten die gleiche Bezahlung dafür – und doch ist sie nicht gleich. Die eine macht vielleicht Dienst nach Vorschrift – die andere macht sie mit Engagement, Kreativität, Herzblut. Diese emotionalen Qualitäten werden leider nicht vergütet. Wenn wir bereit sind, diese feinen Unterschiede achtsam wahrzunehmen und dankbar gegenseitig anzuerkennen – das spricht für unsere emotionale Kompetenz.

Viele Menschen sind bereit, viel von sich zu geben. Doch wenn das nicht wahrgenommen oder für selbstverständlich angesehen wird, versiegt die Freude am Engagement. Das Klima in einem Team wird durch diese einfache Achtsamkeit maßgeblich positiv beeinflusst.

**Tipp:** Suchen Sie jeden Tag am Arbeitsplatz oder privat wenigstens eine Person, der Sie von Herzen für etwas danken möchten. Drücken Sie Ihren empfundenen Dank dieser Person gegenüber aus.

Sagen Sie konkret, wofür Sie sich bedanken. Es kostet am Anfang vielleicht etwas Überwindung – aber es wird Ihnen Freude machen.

### Das große Geheimnis der Dankbarkeit

... ist ganz einfach. Das Prinzip der Resonanz wird in vielen uralten und neuen Büchern beschrieben. Wenn Sie sich beispielsweise für Fußball interessieren und Sie unterhalten sich mit jemandem, der sich ebenfalls dafür begeistert, vermehrt sich ihre Freude an dem Thema und Ihre Energie. Wenn Sie mit jemandem darüber reden, der sich nicht für Fußball interessiert, wird das Gespräch zu diesem Thema schnell öde und energielos versiegen.

Auf den Punkt gebracht: Gleiches zieht Gleiches an und geht in Resonanz. In der Physik addieren sich zwei parallele Amplituden - entgegengesetzte subtrahieren sich. Alles, wofür der Mensch sich dankbar fühlt, kann sich in seinem Leben immer weiter vermehren. Wofür er nicht dankbar ist, das wird sich früher oder später aus seinem Leben zurückziehen.

**Tipp:** Laden Sie das Gefühl der Dankbarkeit bewusst in Ihren Alltag ein. Jeder Tag wird Ihnen sicher eine Menge Anlässe bieten.

### Kleiner Dank mit großer Wirkung - eine Geschichte

berichtet von Rafael J. Hernandez

Eines Tages verlor Rafael seinen Job bei einer Agentur – so wie es viel Angestellte täglich trifft. Frust, Enttäuschung, Verzweiflung, Wut – das klopft bereitwillig an die Tür, um jemanden in dieser Situation auf eine schmerzvolle Achterbahnfahrt zu schicken. Hernandez entschied sich, über die Kündigung nicht gekränkt zu sein. Im Gegenteil - er schrieb seinem Ex-Chef einen sehr netten Brief. Darin bedankte er sich für die Chance, dass er für eine gewisse Zeit in dieser Agentur arbeiten durfte. Er bedankte sich für die gute Zeit und die vielen Dinge, die er dabei gelernt hatte.

Zwar bekam er seinen Job nicht zurück – aber er hinterließ eine positive Erinnerung. Von seinen ehemaligen Kollegen hörte Hernandez, dass sein ehemaliger Chef von so viel menschlicher Größe angetan und sich über den Dank sehr gefreut hat.

Jahre später verlor Hernandez in einer anderen Agentur wieder seinen Job. Überraschend meldete sich sein Ex-Boss bei ihm. Über all die Jahre hatte er diesen Brief nicht vergessen. Nun wollte er ihm eine neue Stelle anbieten, obendrauf sogar zu besseren Konditionen. Danken verfehlt seine Wirkung nicht – selbst über Jahre wirkt sie nach.

Themenbereich: Innovation und Emotion



### Chapeau an Familie Kaczmarek und ihre „Essknete“

Herbst 2005: „Bäääh“ machte die fünfjährige Luisa aus Idstein/Ts., als sie in Spielknete biss. Der Vater ermahnte sie, das sei ungesund. „Warum gibt es eigentlich keine Knete, die man essen kann?“ fragten sich die Geschwister Luisa und die achtjährige Sarah. Ihr Vater Stefan Kaczmarek griff die Idee auf und googelte die Ess-Knete im Internet. Kein Treffer.

Die Idee der Kinder ließ den Vater nicht mehr los. Für ein halbes Jahr wurde die Küche zum Experimentierlabor für Knete, in die man bedenkenlos hineinbeißen kann. Der Teig sollte sich gut modellieren lassen und beim Backen nicht aufgehen. Mehl, Wasser, Butter, Haferflocken, Honig, Zucker, Öl, Stärke – welche Kombination und Dosierung wird den Anforderungen genügen?

Im Frühjahr 2006 kam der Durchbruch. In Kindergärten, Schulen und bei Eltern fand die Innovation großen Anklang. Ein Radiobeitrag im HR lies das Telefon bei Familie Kaczmarek heiß laufen. Was als verspielte Idee für die Kinder und für den Eigenbedarf begann, wurde langsam zu einer

Vermarktungsidee. 60 Millionen Kinder im Alter bis 12 Jahre soll es in Europa geben – ein großer Markt für die Essknete!

Die nächste Stufe in die kommerzielle Produktion bedurfte mutiger Entscheidungen. Der Vater kündigte seinen gut bezahlten Job und gründete mit seiner Frau ein Unternehmen zum Vertrieb der Essknete. Ein Hersteller war zur Produktion bereit – ab 50 Tonnen. Die Familie steckte fast ihre ganzen Ersparnisse in das Projekt. Es war ein großes Wagnis mit einem Pleiterisiko. „Aber die Lust, gemeinsam mit unseren Kindern etwas Neues aufzubauen war stärker“, erläuterte der Vater. Dies bestätigt eine Entdeckung der Neurowissenschaft (siehe Anfang meines Vorworts).

Auf der Lebensmittelmesse „Anuga“ in Köln gewannen sie den „Taste Award 2007“ für die beste Innovation. Ein Medienrummel begann mit 270 medialen Erwähnungen.

Heute ist die Essknete in 32 Ländern erhältlich. Es gibt sogar ein Essknete-Film- und Musikfestival, bei dem Künstler und Hobbyfilmer ihre Essknete-Kreationen herstellen und zeigen.

2016 hat die Familie das operative Geschäft an den Franckh-Kosmos-Verlag verkauft. 10 Jahre Action auf Hochtouren haben ihren gesundheitlichen Tribut gefordert.

Auch wenn der unternehmerische Sprung nicht gelungen ist, das Produkt in einem eigenen Betrieb zu produzieren und zu vertreiben, haben Experimentierfreudigkeit, Begeisterung, Miteinander und Mut ein innovatives Produkt und seinen Markt geschaffen. Es hat die Spielwelt für Kinder ein wenig kreativer und gesünder gemacht. Die Kinder der Familie Kaczmarek konnten die stärkende Erfahrung machen, dass sich Ausdauer, innovatives und unternehmerisches Engagement lohnen.

Chapeau!

## Zitate des Quartals:

**„Keine Maschine erreicht in absehbarer Zeit die Qualität eines guten Gesprächs.“**

Dr. U. Eberl, Wissenschaftsjournalist

**„Der einzige Mensch, der sich vernünftig benimmt, ist mein Schneider.  
Er nimmt jedes Mal neu Maß, wenn er mich trifft, während alle anderen immer die alten  
Maßstäbe anlegen in der Meinung, sie passten auch heute noch.“**

George Bernard Shaw

Sie finden auf jeder Seite meiner Webseite immer wieder neue Zitate zu Business, Erfolg und Lebensweisheit. Holen Sie sich jeden Tag eine neue Inspiration ab!

- **Geben Sie mir Feedback per Email:** Was in dieser Ausgabe des Newsletters war nützlich für Sie? Was war weniger hilfreich? Welche Themen wünschen Sie sich? Kommentieren Sie gerne ein Thema. Bitte teilen Sie mir auch Änderungen Ihrer Emailadresse mit!
- **Begeistern Sie Ihre Kollegen/innen für diesen Newsletter.** Über meine Webseite [www.michaelkundermann.com](http://www.michaelkundermann.com) kann jeder Interessent den Newsletter abonnieren. Informieren Sie mich darüber.

Für Ihre Rückmeldungen bedanke ich mich mit einer praktischen Übung zu meinem Kernthema.



**Gesundheit, Wohlergehen und immer wieder neue Blickwinkel  
wünscht Ihnen**

**Michaela Kundermann**

Bis zum nächsten Newsletter . . . **mit neuen Zutaten für nachhaltigen Erfolg!**

Sie erhalten den Newsletter als Kunde von Kundermann Speaking.Training.Coaching. oder weil sie ihn abonniert haben. Falls Sie ihn abbestellen möchten, genügt eine kurze Re-Mail mit Ihrem Wunsch.