Zeitschrift: Schweizer Soldat + MFD : unabhängige Monatszeitschrift für Armee und Kader mit MFD-Zeitung

Herausgeber: Verlagsgenossenschaft Schweizer Soldat

Band: 63 (1988)

Heft: 2

Artikel: Mit Selbstmanagement zum Erfolg!

Autor: Wehner, Ernst-Walter

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-714107

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Mit Selbstmanagement zum Erfolg!

Von Diplom-Volkswirt Ernst-Walter Wehner, Bad Alexandersbad, BRD

Wer vorwärtsstrebt und sich als Unternehmer oder auch als Führungskraft nicht auf erworbenen Lorbeeren ausruhen will, muss sich kontinuierlich weiterbilden. Grundlage für ein persönliches Weiterbildungskonzept ist jedoch ein optimales Selbstmanagement, um die richtige Strategie zum richtigen Zeitpunkt zu verfolgen. Zehn einfache Regeln zeigen, wie ein solches Selbstmanagement aussehen sollte.

In der Technik, der Architektur und vielen anderen Bereichen wird detaillierte Planung als selbstverständlich akzeptiert. In ihrem persönlichen Berufs- und Privatleben jedoch an geplantes Vorgehen und damit erzielbare Erfolge auf allen Gebieten zu denken, dagegen sträuben sich viele Menschen.
Ist es aber nicht eine Tatsache, dass derjenige, der sein Leben nicht selbst in die Hand nimmt – also nicht plant –, von vielen Seiten verplant wird? Gerade Unternehmer, Selbständige und Führungskräfte spüren es immer wieder: der schon heute zu geringe persönliche und unternehmerische Spielraum wird immer stärker eingeengt; es bleibt zuwenig Zeit für Weiterbildungsmassnahmen, um die Persönlichkeit stärken und die unternehmerischen Chancen steigern zu können.
«Erfolg» ist nicht nur eine Frage der Umsetzung vorhandenen Wissens oder Könnens und der regelmässigen Weiterbildung, sondern auch der *planmässigen und methodischen* Verwirklichung von Zielen, Vorhaben und Wünschen. Unbedingte Voraussetzung dabei ist aber, dass diese der menschlichen Gemeinschaft nützen und gleichzeitig eigenen Lebensvorstellungen entsprechen.
Die folgenden zehn Regeln für Beruf und Privatleben entstanden aus dem HelfRecht-Planungssystem, zeigen den Weg eines optimalen Selbstmanagements und damit zum Erfolg:

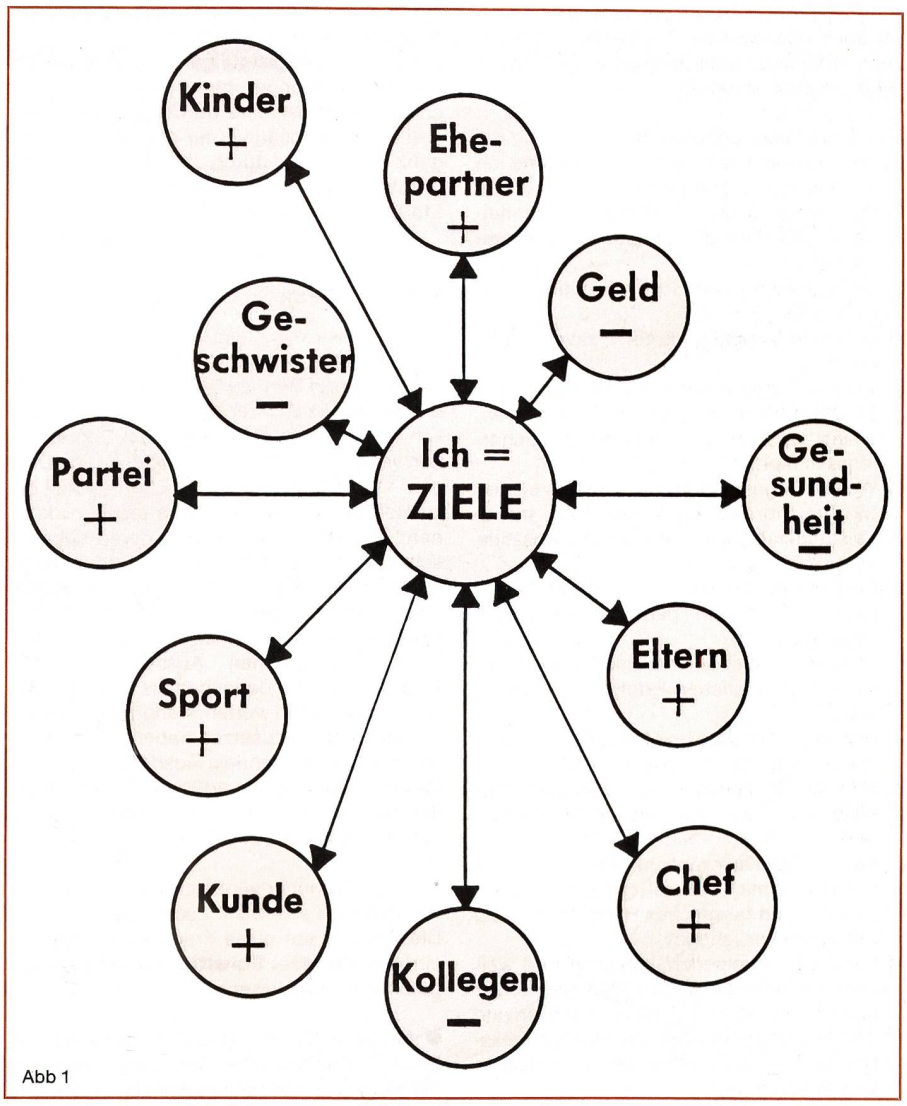

Abb 1

1. Denken Sie beim Planen stets an Bleistift und Papier

Gesetzt den Fall, Sie planen den Bau eines Hauses und beauftragen einen Architekten. Dieser Architekt arbeitet nun Wochen und manchmal sogar Monate an dem Entwurf Ihres Hauses. Dabei fügt er Detail um Detail, Information um Information und jede der von Ihnen als Bauherr, von den Behörden und der Technik gestellten Anforderungen zu einem Konzept zusammen. Der Plan des Hauses ist schliesslich nichts weiter als ein aus vielen einzelnen Teilen zusammengefügtes Mosaik – der Architekt kann aber das gesamte Bauwerk mit allen Einzelheiten als Einheit nicht im Kopf fassen – er macht vielmehr detaillierte schriftliche Pläne.
Wenn Sie nun nach einer gewissen Zeit Ihren Architekten nach einem bestimmten Detail des Hauses fragen, so kann dieser, obwohl er eventuell Monate an dem Entwurf gearbeitet hat, nicht mehr aus dem Kopf antworten. Er zieht den Plan des Hauses aus der Schublade, erklärt Ihnen die gewünschte Einzelheit und kann auf jede Ihrer Fragen eine Antwort geben.

Nach konventionellen Kriterien, wie sie beispielsweise in Schulen angelegt werden, müsste dieser Architekt von Ihnen als *dumm qualifiziert* werden – denn er ist nicht in der Lage, das im Kopf zu behalten, worüber er monatelang nachgedacht hat! – Würden Sie sich aber anmassen, Ihren Architekten, der Ihnen Ihr Traumhaus geplant hat, als *«dumm»* hinzustellen? Oder bezeichnen Sie jemanden als *«dumm»*, der im Kopf zwei fünfstellige Zahlen nicht miteinander multiplizieren kann und dazu Bleistift und Papier benötigt?
Ein weiteres Beispiel (Abb 1): Ihre Situation – wie die eines jeden Menschen – besteht aus vielen Faktoren, die entweder positiv oder negativ auf Sie einwirken. Manche davon sind Ihnen bekannt; die meisten jedoch wahrscheinlich nicht. Um aber keinen wichtigen Einflussfaktor zu vergessen und um eine Gesamtschau über die positiv und negativ einwirkenden Umstände zu bekommen, genügt es nicht, einfach nur nachzudenken. Sie müssen vielmehr zu Bleistift und Papier greifen, alle Faktoren niederschreiben und das Wichtige vom Unwichtigen trennen.
Urteilen Sie also selbst: Könnten Sie im Kopf eine Lage- und Selbstbeurteilung Ihrer persönlichen Situation durchführen? Besitzt Ihr Gehirn die für diesen Überblick notwendige grosse Kapazität, wo doch das Leben noch viel komplexer ist als der Plan für ein Haus oder eine Multiplikationsaufgabe?

Fazit: Das menschliche Gehirn ist ein hervorragendes Werkzeug – zum Denken, aber nicht zum Merken und Planen! Sie sind nicht in der Lage, alle Details und Schritte, alle Mittel und Massnahmen, die Sie zu einem erwünschten Ziel bringen sollen, im Kopf zu behalten. Sind Sie sicher, nichts Wichtiges zu vergessen? Planen und grübeln Sie deshalb stets schriftlich, dann ist Ihr Gehirn entlastet und frei für kreative Problemlösungen.

2. Analysieren Sie Ihre Begabungen und Wünsche, Ihre Stärken und Schwächen

Es ist eine Tatsache, dass gerade die Erfolgreichen unter uns eine Eigenschaft besitzen: Sie kennen ihre Begabungsstärken und Wünsche, konzentrieren sich auf sie und erbringen nur in diesen Bereichen ihre herausragenden Leistungen. Sie wissen aber ebenso,

wo ihre Begabungsschwächen zu finden sind, meiden Gebiete, in denen sie sich unterlegen fühlen, oder suchen Partner und Mitarbeiter, deren Begabungsstärken gerade dort angesiedelt sind.
Die Kombination eigener Begabungsstärken mit denen anderer Menschen führt die Erfolgreichen also zu Leistungen, die sehr weitgehend frei von Mängeln sind und von allen bewundert werden. Um Ihre persönlichen Stärken und Schwächen zu erkennen, sollten Sie schriftlich und in Musse die folgenden Analysefragen beantworten. Sie werden dadurch auch Aufschluss über Ihre derzeitige persönliche Situation erhalten.

A Ausführlicher Lebenslauf.
B Welche negativen Tendenzen erkenne ich aus meinem Lebenslauf?
C Gibt es Ereignisse und Tendenzen in meinem Lebenslauf, die sich positiv auswirken können?
D Welche Menschen beeinträchtigen mein Gedeihen?
E Welche Menschen fördern mein Gedeihen?
F Welche Gegenstände in meiner derzeitigen Situation beeinträchtigen mein Gedeihen, meine Leistungsfähigkeit, meine Schaffensstimmung?
G Welche Gegenstände in meiner derzeitigen Situation fördern mein Gedeihen, meine Leistungsfähigkeit, meine Schaffensstimmung?
H Welche Situationen und Umstände beeinträchtigen meinen persönlichen Erfolg, mein Gedeihen?
I Welche Situationen und Umstände fördern meinen persönlichen Erfolg, mein Gedeihen?
J Welche Kenntnisse und Fähigkeiten fehlen mir zu dem von mir gewünschten Erfolg?
K Mit welchen meiner Kenntnisse und Fähigkeiten kann ich wem welchen Nutzen bieten?
L Welche Einzelpersönlichkeiten oder Gruppen lehnen mich ab, weil ich sie durch mein privates und berufliches Handeln in ihrem Erfolg beeinträchtige?
M Welchen Einzelpersönlichkeiten und welchen Gruppen bin ich ein Wert, weil ich ihr Gedeihen und ihre Erfolge durch private und berufliche Leistungen deutlich messbar gefördert habe? Was werde ich dazu in Zukunft tun?

Danach werten Sie Ihre Begabungsanalyse aus, und Sie werden feststellen: Sie sind begabt für das, was Sie sich wünschen! So werden Ihre Begabungsstärken dort zu finden sein, wo auch Ihre stärksten Wünsche angesiedelt sind. Dass Sie sich zur Realisierung Ihrer Wünsche auch auf vielen Gebieten weiterbilden müssen, ist Ihnen sicher auch deutlich geworden.

Also: Grundlage und Beginn des Planens ist stets eine ausführliche Analyse. Sie zeigt Ihnen, was in Ihnen *steckt*», welche Begabungen und Wünsche Sie haben. (Schon Goethe sagte: *«Unsere Wünsche sind Vorgefühle der Fähigkeiten, die in uns liegen, die Vorboten desjenigen, was wir zu leisten imstande sein werden.»*)

Die beschriebene Analyse deckt aber nicht nur Ihre Stärken, sondern auch Ihre Schwächen auf. Und das ist wichtig, denn gäbe es keine Schwächen und Mängel, könnten wir

> «Wer sein Leben nicht selbst in die Hand nimmt, wird von vielen Seiten verplant»

nichts mehr verbessern – und wären keine Menschen mehr. Ihre Schwächen wollen Ihnen aber lediglich zeigen, auf welchen Gebieten Sie nicht begabt sind.
Die Stärken und Neigungen hingegen weisen Sie auf Begabungen hin. Diese zu verwirklichen schafft der eine durch grossen Fleiss und mit Weiterbildung, der andere mit Intelligenz oder auch durch den Einsatz seiner Kontaktfähigkeit. Mit welchen persönlichen Stärken gehen Sie Ihre Ziele an?

3. Bestimmen Sie Ihr Lebensziel

Finden wir sie nicht immer wieder und überall – in unserem Freundes- und Verwandtenkreis, im Privat- und Berufsleben? – die Menschen, die vorgeblich an ihrer Umwelt, doch tatsächlich an sich selber verzweifeln, in Depressionen versinken und nur noch mit Hilfe von Drogen – von Psychopharmaka über Alkohol bis zu Halluzinogenen - glauben leben zu können? Die Mitmenschen also, deren Lebensschiff so offensichtlich aus dem Ruder gelaufen ist, dass sie als Spielball äusserer Einflüsse ziellos umhergetrieben werden?
Und damit ist auch schon der Kern des Problems angesprochen. Äussere Umstände können uns nur dann negativ beeinflussen und aus der Bahn werfen, wenn wir nichts Positives entgegenzusetzen haben, an dem wir uns und unser Handeln ausrichten können. Wenn wir über nichts verfügen, das uns **innerlich stark macht:** ein eigenes, zutiefst persönliches Lebensziel, in dem wir uns wiederfinden!
Nur – so mancher wird sich fragen *«Wo und wie finde ich es – mein Lebensziel?»*
Die Antwort auf diese Frage ist verblüffend einfach: **Nur drei Schritte** sind es, die dazu getan werden müssen:

● Nehmen Sie die Begabungsanalyse zur Hand, die sie nach den Anregungen des vorhergehenden Abschnittes erstellt haben, und listen Sie Ihre Wünsche auf.
Zwar sind Wünsche noch keine Ziele, man sollte aber auf jeden Fall seinen Wünschen nachgehen, um zu einer Zielbeschreibung zu kommen. Pflegen Sie deshalb Ihre Wünsche, schreiben Sie sie auf. Legen Sie sich dazu einen *«Wünsche-Ordner»* an, führen und aktualisieren Sie ihn laufend.

● Wenn Ihnen das Beschreiben Ihrer Wünsche befriedigend gelungen ist, dann können Sie daraus als Extrakt die Formulierung Ihres Lebensziels ableiten. Geben Sie dabei hemmungslos dem Ausdruck, was Ihnen Spass bereitet. So programmieren sie Ihr bewusstes Denken und die Kreativität, die aus dem Unterbewusstsein kommt.
Derart formulierte Wünsche mobilisieren Ihre stärksten Kräfte; alle Zellen Ihres Körpers streben die Realisierung dieser Ziele an.

Und: Stören Sie sich nicht daran, wenn Ihnen Ihre Ziele aus heutiger Sicht unrealistisch erscheinen. Denn gerade solche Zielbeschreibungen sind es, die aus Ihrem Innern stammen, die sie begeistern, motivieren und Ihnen Durchsetzungskraft geben.

Sie sollten aber immer an eine unumstössliche Regel denken: Die Erfüllung eines Wunsches darf keinem anderen Menschen einen Schaden zufügen. Bedenken Sie dabei: Wettbewerb ist nicht Schädigung, sondern hält fast alle Menschen an, ihr *«Bestes»* zu geben. Haben Sie dies berücksichtigt und bieten Sie zusätzlich sogar noch eindeutig messbaren Nutzen, dann werden Sie eines feststellen: Ihre Umgebung wird Sie bei Ihrer Wunscherfüllung und Zielerreichung nicht behindern, sondern sogar noch fördern!

● Beschreiben Sie Ihre Ziele so exakt wie möglich! Vermeiden Sie nebulöse Zielbeschreibungen wie etwa *«Ich will reich sein!»* Formulieren sie vielmehr so präzise wie möglich das Ziel so, als ob Sie es bereits erreicht hätten. Machen Sie eine *«Zielfotografie mit Worten»*. Versetzen sie sich innerlich in das gewünschte Ziel und fassen Sie alles, was Sie vor Ihrem inneren Auge sehen, in präzise Worte.
Auch diese bewusst deutliche Beschreibung dessen, was Ihnen als Wunschziel vorschwebt, verstärkt die Programmierung Ihres Unterbewusstseins: Ihr ganzes Denken, Fühlen und Handeln orientiert sich an diesen Zielen. Und – was kaum glaubhaft erscheint, jedoch ein bekanntes Phänomen der Psychologie ist – manches wird sich *«fast von allein»* verwirklichen.

4. Teilen Sie Ihr Lebensziel auf

Es ist Ihnen sicher schon bewusst geworden: Dieses grosse, umfassende Lebensziel können Sie nicht in einem Wurf erreichen. Vielmehr sind viele kleine und auch grössere Schritte notwendig, um den angestrebten Lebenserfolg zu realisieren. So ist es nun notwendig, Teilziele aufzustellen: Leiten Sie aus dem Lebensziel mittelfristige Ziele (Periodenziele), daraus wieder kurzfristige Ziele (Jahresziele) ab (Abb 2).
Gerade bei den Jahreszielen werden Sie so konkret wie möglich; bewegen Sie sich auf keinen Fall in Vorsätzen. Schriftlich exakt formulierte, fast schon mit innerlichen Händen greifbare Ziele sind dagegen ein heilsamer *«Zwang»* für Sie; Ihr Unterbewusstsein wird regelrecht auf die Erreichung der Ziele programmiert.
Bei dieser persönlichen Zielfindungsstrategie gibt es einige Anhaltspunkte, die Sie beachten sollten:

A Welches Leistungsziel streben Sie an? Welche Gegenleistungen (etwa das Jahreseinkommen) wollen Sie dafür erhalten? Wie sieht Ihr Vermögensziel aus?
B Wem wollen Sie welchen Nutzen bieten? Was wollen Sie dafür erhalten?
C Welche sonstigen Erfolge wollen Sie wie erreichen?
D Sind Sie mit Ihrer persönlichen Situation zufrieden? Gibt es etwas zu ändern, zu verbessern, zu bereinigen?
E Wie steht es um Ihre berufliche Situation? Wo bestehen Mängel, wo gibt es Chancen? Wie steht es um Ihre Weiterbildung?
F Wen wollen sie als Freund gewinnen und/oder erhalten? Wen wollen Sie fördern, wem danken?
G Wie sollen Urlaub/Ferien aussehen?

Die gute Laune kommt in Kisten. FIGUGEGL!

Fondue isch guet und git e gueti Luune – auch im Dienst. Das dazu nötige Geschirr steht bei vielen Käsedetaillisten bereit und ist in den meisten Kasernen bereits deponiert. Oder Sie können es drei Wochen vorher direkt bei der Schweizerischen Käseunion bestellen. Mit dem Coupon oder per Telefon: 031 45 33 31. Der Bezug von Caquelons, Réchauds und Gabeln in Einheitskisten für 40, 60 oder 90 Personen ist gratis. (Lediglich der Rücktransport geht zu Ihren Lasten.)

Gutschein für gute Laune.

Ich möchte meinen Mannen am _____ eine Fonduefreude machen. Schicken Sie mir bitte leihweise die nötigen Utensilien:

- ☐ Einheitskisten für 40 Pers.
- ☐ Einheitskisten für 60 Pers.
- ☐ Einheitskisten für 90 Pers.

Einheit: _____

Adresse/Bahnstation:

_____

_____

Verantwortlicher/Privatadresse:

_____

_____

Telefon: _____

CHS

Bitte einsenden an: Schweizerische Käseunion AG, Postfach 1762, 3001 Bern

Wer wirbt am meisten «Schweizer Soldat + MFD» Abonnemente?

Wettbewerb

SCHWEIZER SOLDAT + MFD

Warum ist Werbung für den «Schweizer Soldat+MFD» notwendig?

Die unabhängige Monatszeitschrift «Schweizer Soldat+MFD» möchte ihre Leser über die aktuellen Aufgaben der Kaderausbildung sowie über die Veränderungen in unserer und ausländischen Armeen informieren. Sie orientiert über die sich stetig ändernden Konfrontationen in der Menschenführung und bei der Erhaltung des Wehrwillens. Die Zeitschrift gibt handfeste Argumente, wie den Herausforderungen noch besser begegnet werden kann. Die Redaktion und der Verlag Huber & Co AG in Frauenfeld bemühen sich stets, die Zeitschrift zu verbessern und noch attraktiver zu gestalten. Damit der *«Schweizer Soldat+MFD»* seine Spitzenposition unter den schweizerischen Militärpublikationen auch in Zukunft halten kann, ist eine weitere positive Entwicklung der Abonnentenzahl unerlässlich.

Belohnung für persönliche Werbung

Der *«Schweizer Soldat+MFD»* richtet sich mit diesem Aufruf in erster Linie an seine Leser mit der Bitte, weitere Abonnenten zu werben, denn bekanntlich ist immer noch die *«Mund-zu-Mund-Propaganda»* die beste Werbung. Der Verlag Huber & Co AG, der den *«Schweizer Soldat+MFD»* druckt, honoriert Leser, die neue Abonnemente vermitteln, bis auf weiteres folgendermassen:

- Wer 1988 als Abonnent einen zahlenden neuen Abonnenten vermittelt (Abonnementspreis Fr. 33.–/Jahr), erhält ein militärisches Buch als Geschenkprämie.
- Wer im Namen eines *UOV* in militärischen Schulen oder bei anderen Veranstaltungen neue Abonnenten wirbt, wird mit Fr. 15.– pro geworbenes Abonnement entschädigt.

Welche SUOV-Sektion wirbt am meisten «Schweizer Soldat+MFD»-Abonnemente?

Unter den Sektionen des Schweizerischen Unteroffiziersverbandes (SUOV) wird im Jahr 1988 ein Wettbewerb mit attraktiven Preisen durchgeführt. Im Rahmen einer Jahresrangliste werden die Sektionen mit den meisten geworbenen Abonnementen zuhanden ihrer Vereinskasse vom Verlag Huber & Co AG wie folgt belohnt:

1. Preis Fr 1000.–
(bei mindestens 50 neuen Abonnementen)
2. Preis Fr 500.–
(bei mindestens 30 neuen Abonnementen)
3. Preis Fr 250.–
(bei mindestens 15 neuen Abonnementen)
4. bis 6. Preis je Fr 100.–
(bei mindestens 5 neuen Abonnementen)

Wer wirbt wo?

- Jeder einzelne kann in seinem Bekanntenkreis neue Abonnenten werben.
- Vorstandsmitglieder von Unteroffiziersvereinen werben mit Vorteil bei ihren Mitgliedern anlässlich von ausserdienstlichen Veranstaltungen, Mitgliederversammlungen usw.
- Mitglieder von Unteroffiziersvereinen haben zudem die Möglichkeit, in militärischen Schulen gemäss den folgenden Bestimmungen für den *«Schweizer Soldat+MFD»* zu werben

Was ist bei der Werbung in militärischen Schulen zu beachten?

Der Stab der Gruppe für Ausbildung des EMD steht der Zeitschrift *«Schweizer Soldat+MFD»* positiv gegenüber und ist mit der direkten Werbung in den Unteroffiziersschulen unter folgenden Bedingungen einverstanden (Brief vom 2.10.1987):

1. Die Werbung für den *«Schweizer Soldat+MFD»* muss mit einer Orientierung über die Unteroffiziersvereine verbunden werden. Dazu stehen pro Unteroffiziersschule maximal 50 Minuten zur Verfügung.
2. Diese Aktion darf nur mit Bewilligung der Unteroffiziersschul-Kommandanten durchgeführt werden.

Wichtig ist, dass mit dem zuständigen Schul-Kommandanten rechtzeitig Kontakt aufgenommen wird. Der Verlag Huber & Co AG übernimmt die Spesen von Werbeveranstaltungen (maximal Fr 50.– pro Präsentation).

Welches Werbematerial kann wo bezogen werden?

Beim Verlag Huber & Co AG, 8500 Frauenfeld, Telefon 054 271111, können kurzfristig und in jeder gewünschten Anzahl bezogen werden:
- Werbeexemplare des *«Schweizer Soldat+MFD»*
- Abonnementsbestellkarten

Für die Mitgliederwerbung in militärischen Schulen stellt das SUOV-Zentralsekretariat, Bözingenstrasse 1, 2502 Biel, Telefon 032 421588, folgendes zur Verfügung:
- Tonbildschau über SUOV (Dauer: 12 Minuten)
- Folien für Hellraumprojektor
- Faltprospekte
- Kartenmassstäbe (Fr 1.– pro Stück)

Bestellungen sind, wenn möglich, drei Wochen vor der Werbeveranstaltung einzureichen.

Besonders beachten!

Damit für jedes geworbene *«Schweizer Soldat+MFD»*-Abonnement die versprochene Belohnung ausgerichtet werden kann und damit sich der Wettbewerb unter den SUOV-Sektionen korrekt auswerten lässt, muss jede Abonnementsbestellung folgende zusätzliche Angaben enthalten:
- Wer hat das Abonnement vermittelt? (Angabe von Name und Adresse)
- Welcher SUOV-Sektion soll das neugeworbene Abonnement zugerechnet werden?
- Zahladresse

Auskünfte erteilen
- über die *«Schweizer Soldat+MFD»*-Werbung: Verlag Huber & Co AG, 8500 Frauenfeld, Telefon 054 271111 (Sekretariat von Herrn Lüdi verlangen)
- über die UOV-Mitgliederwerbung: SUOV-Zentralsekretariat, Bözingenstrasse 1, 2502 Biel, Telefon 032 421588 (Herrn Beucler verlangen)

Bestellschein

Ich nehme am Wettbewerb «SCHWEIZER SOLDAT + MFD» teil.
Bitte senden Sie die Zeitschrift an:

Name: _____ Vorname: _____

Adresse: _____

PLZ/Ort: _____

☐ als Neuabonnent mit Rechnung (Fr. 33.–/Jahr)
☐ als Probeabonnent für 3 Ausgaben

Geworben durch: _____

_____

Der Werber ist bereits Abonnent ja ☐ nein ☐

SUOV Sektion _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Einsenden an: Huber & Co. AG, «Schweizer Soldat + MFD», 8500 Frauenfeld

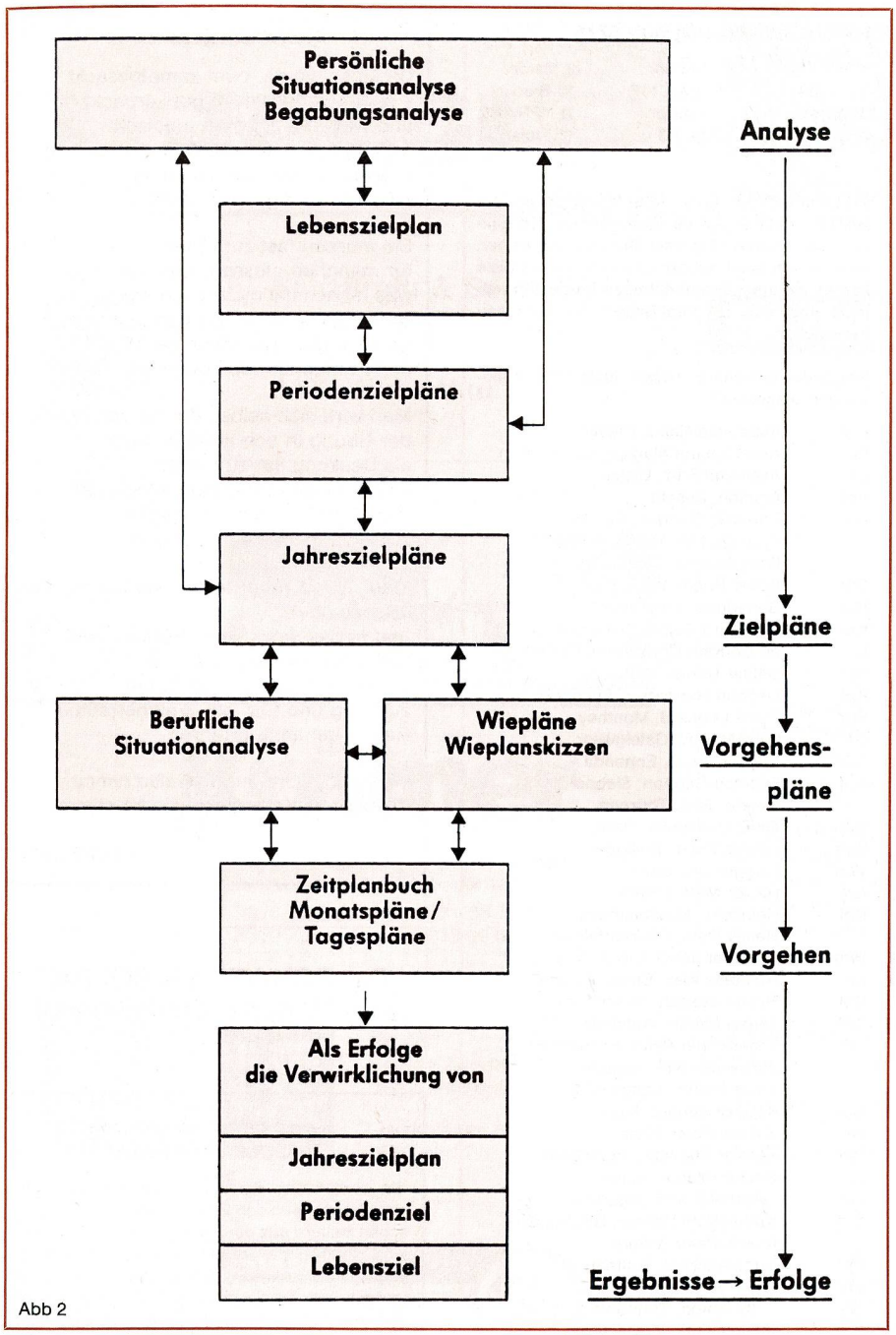

Abb 2

H Wie steht es mit Ihrer Gesundheit? Wann sehen Sie ärztliche und zahnärztliche Untersuchungen vor?
I Haben sie ein Testament? Entspricht es noch Ihrer aktuellen Situation?
J Was möchten Sie in den folgenden Jahren erreichen? Müssten Lebens- und Periodenziele überarbeitet werden.

5. Legen Sie Ihr Vorgehen detailliert fest

Aber kein Ziel verwirklicht sich von selbst. Sie persönlich müssen vielmehr etwas unternehmen, damit Sie Ihre Ziele auch erreichen.
Beantworten Sie sich dazu zunächst die Frage: *«Welchen Mangel werde ich in sein Gegenteil – in einen positiven Zustand – verwandeln?»* Beschreiben Sie klar und präzise den Mangel, die bestehenden Gefahren, das Problem, die Schwierigkeit oder Not und die zugrunde liegenden Ursachen.
Geben Sie nun eine Antwort auf die Frage: *«Wie sieht der ideal verwirklicht gedachte Zustand aus, der an die Stelle des beschriebenen Mangels treten soll?»* Formulieren Sie auch hier möglichst klar und präzise und unmissverständlich, damit Sie über ein eindeutiges Ziel für Ihr Handeln verfügen und Ihr Unterbewusstsein auf die Erreichung des Zieles programmieren.
Nun suchen Sie alle Mittel und Massnahmen, mit deren Hilfe Sie das angestrebte Ziel erreichen können. Antworten auf die beiden Fragen «Wen oder was brauche ich, um mein Ziel zu erreichen? und *«Was muss ich selbst dazu tun?»* zeigen Ihnen diese Mittel und Massnahmen auf, die Sie ebenfalls schritlich festhalten – Sie haben sich so die einfachste Art eines Vorgehensplanes erarbeitet.

6. Setzen Sie Ihre Pläne um

Damit die einzelnen Schritte aus den Vorgehensplänen in das Tagesgeschehen umgesetzt werden können, benötigen Sie schliesslich noch ein Zeitplansystem – wie etwa jenes von HelfRecht, das zugleich ein *«Büro im Westentaschenformat»* ist. Die aus den Zielen oder Vorgehensplänen abgeleiteten Einzelschritte fliessen in diese Zeitplanung ein, die selbstverständlich auch Ihre sonstigen beruflichen und persönlichen Aufgaben aufnimmt.

7. Formulieren Sie Tagespläne

Erstellen Sie nicht nur Monats-, sondern auch Tagespläne. Alle Aufgaben und Einzelschritte aus den Vorgehensplänen kommen in diese Tagespläne. So haben Sie jeden Tag die Gewissheit, an Ihrem Erfolg zu arbeiten und ein kleines Stück Ihres Lebenszieles zu realisieren. Wichtig dabei ist, dass Sie selbst einem Tag ein persönliches Ziel geben und ihn in den Grundzügen programmieren. So besteht nicht die Gefahr, dass sie sich manipulieren lassen oder wegen der Ziele anderer Ihre eigenen aus den Augen verlieren. Und: Ihre Kreativität kann sich frei entfalten.
Die Einflüsse aus Familie und Beruf wirken sehr stark auf viele Menschen. Sie versäumen dann, die für ihr persönliches Gedeihen notwendigen Massnahmen durchzuführen. Daraus entwickeln sich Unbefriedigtsein, Missstimmung und Schaffensunlust. Die negative Stimmung beeinflusst ihr ganzes Denken und Handeln ebenfalls negativ.
Dies alles vermeiden sie durch die Erarbeitung eines **persönlichen Tagesziels,** indem Sie jedem Tag einen persönlichen Sinn geben. So schützen Sie sich wirksam vor negativen Einflüssen aus Ihrer Umgebung. Sie konzentrieren sich auf das, was Sie zu Ihren persönlichen Zielen führt. Die Wunscherfüllung ist der Motor des Lebens. Können Sie Ihre Wünsche in Realität umsetzen, werden Sie sicher in gute Stimmung kommen. Sind Sie in guter Stimmung, so haben Sie Erfolge, freuen Sie sich über Erfolge, dann sind Sie in guter Stimmung! – Diese sich gegenseitig verstärkende Wechselwirkung gilt es zu erreichen und zu erhalten.

8. Bereiten Sie Ihre Tagespläne nach

Das Befolgen dieser Regel hat eine grosse Wirkung auf Ihr Unterbewusstsein! Nach Abschluss des Tagesplanes am Abend oder am nächsten Morgen sollten Sie in einer kurzen schriftlichen Nachbereitung über den abgelaufenen Tag nachdenken. In jedem Fall aber benoten Sie die Qualität und den Wert, den dieser Tag für Ihr Leben hatte – jedoch erst, wenn jede Aufgabe des Tages mit Erledigungs- oder Übertragungszeichen versehen ist. So haben Sie die unbedingte Gewähr, dass Sie keine Aufgabe vergessen haben. Sie werden dadurch – und das ist für Ihren Erfolg äusserst wichtig – unbedingt zuverlässig.
Die Erfolgswirksamkeit der vorgeschlagenen Benotung beruht auf einem psychologischen Naturgesetz; die für Ihre Erfolgsfähigkeit positiven Auswirkungen können Sie schon nach kurzer Erfahrung feststellen.
Und: Sie bestimmen mit dieser Nachbereitung der Tagespläne Ihre Stimmung des Folgetages. Denn sie wird stark davon beeinflusst, wie Sie den vorhergehenden Tag abschliessen.

Manch gut gelungener Tag kann Ihnen zum Schluss aber noch Ärger oder eine Verstimmung einbringen. Durch die Nachbereitung

am Ende des Tages sind Sie jedoch gezwungen, die gut gelungenen Tagesaufgaben gegenüber den Misslungenen abzuwägen. Sie erhalten so einen Rückblick über den ganzen Tag – ein Minuspunkt kann sich nicht so dominierend auswirken, dass er alle Pluspunkte in Ihren Gedanken verdrängt. – Eine schlechte Stimmung wird Sie künftig nicht mehr beherrschen.

9. Setzen Sie Prioritäten

Gerade Unternehmer, Selbständige und Führungskräfte sehen sich einer Fülle von Aufgaben gegenüber. Wer hier den Überblick behalten will, muss Prioritäten setzen – dies gilt selbstverständlich auch für die eigenen Ziele und Vorhaben. Sehr vorteilhaft ist es deshalb, am Morgen eines jeden Tages die Reihenfolge zu bestimmen, in der die einzelnen Aufgaben erledigt werden sollen. Um die dazu nötigen **Prioritäten zu** setzen, numerieren Sie die Aufgaben, die für Sie wichtig sind, in der Reihenfolge, nach der Sie vorgehen wollen. Damit verhindern Sie, dass Sie fremdbestimmt werden, sich von Termin zu Termin abhetzen, liegengebliebene Aufgaben aufarbeiten und sich nur der Tagesarbeit widmen, die auf Sie zukommt. Vielmehr sollen Sie etwas anpakken, das für Sie bedeutend ist, auch wenn dies nur in kleinsten Schritten geschehen kann.

10. Feiern Sie Ihre Erfolge

Nehmen Sie Ihre durch konsequente Planung erzielten Erfolge nicht einfach hin, sondern feiern Sie sie und machen Sie sich bewusst, warum Sie diese Erfolge erreicht haben. Erfüllen Sie sich einen langgehegten Wunsch, machen Sie sich eine Freude. So prägen sie Ihr Unterbewusstsein auf höchst angenehme Weise und steigern erneut Ihre Erfolgsfähigkeit.

Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung aus der io Management-Zeitschrift, herausgegeben vom Betriebswissenschaftlichen Institut der ETH Zürich, Verlag Industrielle Organisation, 8028 Zürich

Quiz-Preisgewinner

Die Preisgewinner Quiz 87/4,87/5 und 87/6 wurden ausgelost. Sie erhalten vom «Schweizer Soldat» ein Buch als Anerkennung. Wir gratulieren und hoffen, dass die Leerausgegangenen auch ohne Preisauszeichnung weitermachen. Die Beteiligung ist erfreulich gut. Folgende Teilnehmer sind Preisgewinner:

Kpl Heinz Aebersold, 3117 Kiesen. Lt Roger Bisig, 8841 Euthal. Michael Cellarius, 7302, Landquart. Hptm Ruedi Freuler, 8755 Ennenda. Kpl Alex Holubetz, 6020 Emmenbrücke. Kpl Ralph A Hueber, 1206 Genève. Schüler Xaver Hüppi, 9473 Gams. Peter Kühne, 7324 Vilters. Sdt François Reymond, 1451 Bullet. Kpl Christian Rissi, 9202 Gossau SG. Gian Ritter, FL-9490 Vaduz. Markus Salzmann, 3072 Ostermundigen. Reto Scattolin, 9205 Waldkirch. Sdt Olaf Schubert, 8753 Mollis. Sdt Thomas Streun, 4054 Basel. Kpl Tiziano Sudaro, 6604 Locarno. Ingo Werners. D-4230 Wesel.

Auflösung Quiz 87/6

1. YPR–765	5. Warrior	9. Marder
2. Bradley	6. AMX–10P	10. Bradley
3. Marder	7. Warrior	11. YPR–765
4. M–113	8. M–113	12. Trojan

Zu unserem Quiz über die Schützenpanzer der NATO erhielten wir 69 Auflösungen. Erfreulicherweise waren 67 korrekt! Die zwei Teilnehmer, welche sich nicht auf der untenstehenden Liste finden, möchten Ihre unrichtigen Antworten vielleich nochmals mit den Bildern der Vorschau vergleichen.

Folgende Teilnehmer haben fehlerfreie Auflösungen eingesandt:

Kpl	Aebersold Heinz, Kiesen
Fw	Aeschlimann Markus, Mutschellen
Lt	Allemann Fritz, Biglen
Sdt	Ammon, Aeschi
Gfr	Bäriswyl Heinrich, Alterswil
	Baumgartner Martin, Adliswil
	Bolis Sandra, Steckborn
Sdt	Boller Ruedi, Winterthur
Sdt	Bonadurer, Trubbach
Kpl	Bosshard Ralph, Zihlschlacht
Lt	de Courten Christophe, Oberwil
Sdt	Dähler Daniel, Seftigen
Kpl	Deflorin Hanspeter, Altendorf
Kpl	Favre Léonard, Monthey
Gfr	Feuz Marcel, Gsteigwiler
Sdt	Freuler Ruedi, Ennenda
Kpl	Friedlos German, Siebnen
	Gerster Rolf, Thürnen
Sdt	Glutz Hanspeter, Bern
Wm	Grünig Peter, Bolligen
Wm	Gugger Urs, Bern
Gfr	Hasler Martin, Bern
Kpl	Hebeisen, Nussbaumen
	Henny Reto, Oberentfelden
Wm	Henseler Josef, Luzern
Kpl	Holubetz Alex, Emmenbrücke
Kpl	Hüster Joseph, Rüschlikon
Kpl	Jaussi Martin, Wattenwil
Kpl	Jegerlehner Peter, Rickenbach
	Jörgensen Nils, Sirnach
	Jorns Daniel, Langenthal
Sdt	Käppeli Eduard, Mühlau
Gfr	Kasper Peter, Basel
Wm	Kessler Stephan, Freienbach
Lt	Kocher Martin, Studen
Gfr	Knuchel Franz, Jegenstorf
Sdt	Krähenbühl Werner, Bischofszell
	Kühne Peter, Vilters
Kpl	Kunz Andreas, Brittnau
Wm	Lerch Alfred, Biel
Gfr	Lüthi Anton, Thundorf
Maj	Maurer Fritz, Bassersdorf
Wm	Meier Thomas, StGallen
Lt	Minder Hansruedi, Winkel
Fw	Muhl Max, Büttenhardt
Gfr	Müller Hans, Amriswil
	Müller Ralph, Lugano
Wm	Oehrli Roland , Liebefeld
Sdt	Reymond François, Bullet
Kpl	Rissi Christian, Gossau
	Ritter Gian, Vaduz
	Rogenmoser Rudolf, Chur
	Rüegg Stefan, Horben
Kpl	Rutishauser Heinz, Islikon
	Ryter Martin, Utzigen
Gfr	Sidler Heinrich, Luzern
Sdt	Streun Thomas, Basel
Wm	Studer Hans, Amriswil
Gfr	Scheuber Peter, Kägiswil
Four	Schuler Alfred , Seuzach
Four	Urfer Martin, Niederscherli
Lt	Vuitel Alain, Neuchâtel
	Weibel Josef, Biberstein
	Werners Ingo, Wesel (BRD)
Fw	Wick Mario, Andeer
	Wörz Beat, Buchs
Kpl	Zaugg Heiri, Brittnau
Wm	Zysset Hans-Rudolf , Kirchberg

Helvetisch gesehen ...

Da stehn sie da, bunt kampfbesackt
– sag: eidgenössisch gut verpackt –
und wirken nicht grad modisch,
und auch der Ton, in dem man spricht
in ihren Reihen, der ist nicht
sehr fein und gar melodisch.

Sie müssen fast zum Überdruss
für manchen müssen, was man muss,
was manchmal nicht zu loben.
Da wird, Manöver ist's genannt,
gehetzt, gewartet, dann gerannt,
mehr unten als wie «oben».

Man wirft sich selbst, das ist der Zweck
der Übung in den tiefsten Dreck
als Deckung ihn zu nutzen,
um nachher dann, meist ist es spät,
das eigne Ich samt Kriegsgerät
auf Hochglanz neu zu putzen.

Man flucht und lacht, verdammt den «Schlauch»
und tröstet sich: Dem «Höche» auch
hab' dies vor langen Jahren
vor seiner Fahrt empor im Lift
zu Rang und Ehr' als «Feldherrstift»,
Rekrut genannt, erfahren.

Wodurch, wenn man es also nimmt,
die Welt im Kampfsack wieder stimmt.

Werner Sahli

Der SCHWEIZER SOLDAT vermittelt Kaderpositionen!

Berichte über sowjetische Untaten in Afghanistan

Die sowjetische Besetzungsmacht in Afghanistan verübt nach den Erfahrungen von medizinischen Helfern aus der Bundesrepublik Deutschland immer noch Greueltaten an der Zivilbevölkerung des Landes. Zwei Krankenschwestern und ein Arzt, die für das Deutsche Afghanistan-Komitee im Kriegsgebiet Afghanistans humanitäre Hilfe geleistet haben, berichteten im November 1987 in Nex York über gezielte Bombenangriffe auf Krankenstationen, Schulen und Moscheen. Eine Krankenschwester aus Bonn sagte, aus afghanischen Kliniken würden Kinder und Erwachsene entführt. Unter die Leichen jener, die bei den Überfällen umgekommen seien, würden oft Sprengkörper gelegt, die explodierten, wenn die Angehörigen versuchten, die Opfer zu bergen.
Die deutschen Helfer nahmen in New York an einer Tagung der internationalen Hilfsorganisationen für Afghanistan teil, bei der die Arbeit der Gruppen koordiniert wurde. Im Jahr 1987 sind mindestens zehn Ärzte aus der Schweiz und der Bundesrepublik sowie zwei deutsche Krankenschwestern vorübergehend in Afghanistan im Einsatz gewesen. Zehn der Stationen sind nach Angaben der deutschen Krankenschwestern im Verlauf der letzten zwei Jahre durch gezieltes Bombardement unter Verletzung der Genfer Konventionen zum Schutz von medizinischen Einrichtungen zerstört worden. Ausserdem sei ein afghanischer Arzt bei seinem humanitären Einsatz aus dem Hinterhalt erschossen worden.
(dpa)