

B 10 Prinzipien, wie Sie durch Charisma überzeugen und Vertrauen gewinnen

Eine Kaufentscheidung ist zu 51 Prozent abhängig von der vertrauensvollen Ausstrahlung des Verhandlungspartners. Kennt der Kunde die Lösung oder das Produkt, liegt der Preis im akzeptablen Marktkorridor, dann prüft der Kunde, ob er dem Verkäufer vertrauen kann. Der Verkäufer wird getestet, ob das gegebene Leistungsversprechen des Produkts auch nach dem Kauf wirklich in Erfüllung geht. Der Ausgang dieses Vertrauens-Checks ist abhängig davon, ob die Verkäuferpersönlichkeit eine selbstbewusste Ausstrahlung hat oder nicht.

Eine selbstbewusste Ausstrahlung lässt sich nicht mit Tipps und Tricks vortäuschen oder in drei Semestern Rhetorik erlernen.

Persönliche Ausstrahlung ist abhängig von inneren Einstellungswelten, die von den Denkstrukturen einer ausgereiften Persönlichkeit erzeugt werden. Automatisch erzeugt ebenso eine bestimmte erwachsene innere Lebens-Weisheitsstruktur eine gewinnende Gestik und Verhaltensformen, die wahrnehmbar sind. Sie erkennen unsichere Menschen oft rein durch emotionale Wahrnehmung. Also: Was sind nun die Denk- und Einstellungswelten, die zur vertrauensvollen Ausstrahlung führen?

10 Prinzipien werden Sie nun kennen lernen, und diese persönlichen Qualitäten sind zu den 8 Rollen hinzuzufügen.

1. Eigene Ressourcen mobilisieren

Es kommt nicht darauf an, Kunden zu begeistern, sondern es kommt darauf an, dass Sie begeistert sind. Sind Sie begeistert, werden Sie automatisch den Kunden begeistern. Er wird Ihre innere Begeisterung, Ihre innere positive Stimmung wahrnehmen. Was liegt da ferner, als darüber nachzudenken, wie man sich hierfür ein System aufbauen kann – ähnlich dem des Sportlers, der sich im Vorfeld eines Turniers körperlich und meditativ auf das Tun im bevorstehenden Wettkampf vorbereitet. Er richtet seine ganze Energie und Kraft, alle Fähigkeiten und Gedanken auf eine Sache – er konzentriert sich auf sein „Kraftmoment“ und auf seine Handlung.

Um diese Kraft, diese intensive Bereitschaft und innere Zufriedenheit, darum geht es. Alles, was Sie haben und tun, erfüllt einen Sinn. Sie haben nichts und Sie tun nichts allein um der Sache willen, sondern weil Sie sich davon ein bestimmtes Gefühl versprechen. Sie möchten Ihr Wohlbefinden steigern, sich aktiv fühlen, einen ressourcenreichen Zustand erreichen.

Sie haben Ihren Wagen nicht um des Wagens willen, sondern damit Sie sich ungebundener fühlen oder weil Sie ihn besonders mögen. Sie haben einfach Freude an diesen bestimmten Wagentyp. Das Geld auf Ihrem Konto haben Sie ebenfalls nicht um des Geldes willen, sondern weil es Ihnen Vergnügen bereitet, das Geld auszugeben, oder weil es Sie zufriedenstellt, sich wohlhabend zu fühlen. Und selbst ein exklusives Restaurant besuchen Sie nicht nur, weil Sie hungrig sind, sondern weil Sie es genießen, in einer schönen Atmosphäre zu speisen.

Bei allem, was Sie tun, besitzen und auch wünschen, geht es um angenehme Gefühle. Der Mensch strebt nach Befriedigung seiner Bedürfnisse. Sein Ziel ist es, in möglichst vielen Momenten ein umfassendes Wohlgefühl zu verspüren, ein bejahendes Lebensgefühl, das eine innere Kraft freisetzt, die zu neuem Schwung führt.

Wenn Sie versuchen, die Komplexität des Lebens auf einen einfachen Nenner zu bringen, so könnte man sagen, es geht immer darum, ein Gefühl der Zustimmung für die aktuelle Situation zu entwickeln, ein inneres Wohlfühlgefühl zu erreichen und in völliger Harmonie jeden Augenblick intensiv zu erleben. Fazit: Unser größtes Interesse gilt den Momenten, in denen wir uns selbstsicher, voller Energie und absolut kompetent fühlen. Gleiches Interesse gilt dem Bestreben, diese Momente immer weiter auszudehnen.

Wahrscheinlich meinen Sie, dass es unmöglich sei, jeden Moment Ihres Lebens derart intensiv zu empfinden. Aber wie schon Goethe sagte: „Niemand weiß, wie weit seine Kräfte gehen, bis er sie versucht hat.“ Die Frage ist also, wie es gelingen kann, möglichst oft dieses ressourcenvolle Gefühl zu haben.

In jeder Sekunde dringt eine unendliche Zahl von Informationen in unser Bewusstsein und ins Unterbewusstsein. Der Mensch kann nur eine Auswahl treffen. Welche Informationen weitergeleitet werden, diese Entscheidung ist abhängig von einem Filter, der durch das bisherige Wissen, bisherige Erfahrungen und Erkenntnisse gebildet wird. Im Moment des Wahrnehmens setzt sich sekundenschnell eine Selektions-Maschinerie in Gang, die wir glauben nicht beeinflussen zu können.

Die Informationen, die auf unseren Filter treffen, werden selektiert. Nur bestimmte Informationen haben die Chance, intern verarbeitet zu werden. Das sind meist die, die etwas schon Bekanntes beinhalten. Dann wird die durchgelassene Information mit unserem Speicher an Erfahrungen, Vorurteilen, Meinungen, Einstellungen verglichen und da eingeordnet, wo sie passt. Und je nachdem, wie die bereits vorhandene Abspeicherung bewertet wird, stellt sich ein Gefühl ein – ein positives, ein negatives oder ein neutrales. Die gerade aufgenommene Information wird mit diesem Gefühl verbunden, führt zu einem entsprechenden Körperausdruck und veranlasst uns zu einer Handlung, die schließlich zu einem Resultat führt. Der entscheidende Aspekt ist, dass sich das aus dem Informationsspei-

cher ausgewählte Gefühl – positiv, negativ oder neutral – im aktuellen Erleben widerspiegelt und in der Handlung ausdrückt.

Sie sitzen gerade in Ihrem Büro, sind voll auf Ihre Arbeit konzentriert und gut gelaunt, weil es zügig vorangeht. Plötzlich öffnet sich die Tür, und mit einem grimmigen Gesichtsausdruck stürzt Ihr Verkaufsvorstand herein. Ihre Wahrnehmung: der grimmig dreinschauende Vorgesetzte. Vielleicht hat er Zahnschmerzen, oder sein Wagen ist abgeschleppt worden. Doch gestern haben Sie einen Bericht beim ihm abgegeben. Und als Meister der selbstinszenierten Katastrophen glauben Sie, dass seine Miene Ihnen gelte. Sie bewerten die Wahrnehmung negativ und denken: „Was habe ich denn wohl verkehrt gemacht?“ Prompt fühlen Sie sich unwohl und aktivieren alle erfolgskritischen Ressourcen: Das Herz klopft, der Schweiß steht auf der Stirn, Sie ziehen die Schultern hoch und schauen ziemlich verschreckt. Und weil Sie sich in einem Erklärungsnotstand glauben, begrüßen Sie ihn mit unsicherer Stimme und beginnen sofort, irgendwelche Gründe dafür anzugeben, warum der gestrige Bericht nicht so gut war.

Doch Ihr Verkaufsvorstand hatte wirklich nur Zahnschmerzen und ist zu Ihnen gekommen, um Sie für den Bericht zu loben. Irritiert durch Ihr unsicheres Verhalten erwähnt er den Bericht nun aber nicht, sondern liest ihn erst noch einmal durch und findet jetzt tatsächlich Schwachstellen. Seine Wahrnehmung ist durch Ihr Verhalten darauf gerichtet, dass irgend etwas nicht stimmt.

Am nächsten Tag fällt die Entscheidung, wer die freigewordene Stelle des Verkaufsleiters übernehmen soll. Auch Sie hatten sich beworben und gute Aussichten, diesen Job zu bekommen. Doch Ihr Verkaufsvorstand spricht nun gegen Sie. Er traut Ihnen den Job nicht mehr zu. Sie müssten Mitarbeiter führen, ein gutes Verhältnis zu den Kunden aufbauen und ein fundiertes fachliches Wissen aufweisen. Ihr unsicheres Verhalten und dazu noch die Schwachstellen im Bericht lassen Sie nicht mehr qualifiziert genug erscheinen. Eine einzige negativ interpretierte Wahrnehmung hat Ihnen die Chance verbaut.

Was wäre passiert, wenn Sie den Gesichtsausdruck Ihres Vorgesetzten anders bewertet hätten? Vielleicht mit dem Gedanken: Erst einmal abwarten. Oder: Dem geht's heute aber gar nicht gut. Ihr Verhalten wäre ein ganz anderes gewesen. Und wahrscheinlich hätten Sie den Abteilungsleiterposten bekommen. Übertrieben? Denken Sie nach: Wie oft waren es in Ihrem Leben Kleinigkeiten, die für den künftigen Lebensfluss entscheidend waren?

Die Erkenntnis ist einfach: Je besser ich „drauf“ bin, um so eher kann ich Resultate erzielen, die höchst energievoll sind. Betrachten Sie die Geschehnisse des Lebens optimistisch und positiv. Natürlich ist nicht in jeder Situation eine rosarote Brille die geeignete Sehhilfe. Doch eine negative Vorwegannahme raubt Ihnen auf jeden Fall Energie, die für eine Problemlösung nützlicher wäre.

Lassen Sie uns im Folgenden nicht darüber reden, wie es ist, wenn Sie sich in einem ressourcenvollen Zustand befinden. Viel interessanter ist die Frage, was zu tun ist, um ihn zu erreichen. Was ist, wenn eine Situation auf Sie zukommt, die Sie schon im Vorfeld als belastend empfinden?

Die Fähigkeiten zu exzellenten Leistungen besitzen Sie, aber sie stehen Ihnen nicht immer zur Verfügung. Sobald ein äußerer Reiz aus Ihren vorhandenen Informationen eine negative Erinnerung hervorholt, entstehen erneut negative Gedanken, begleitet von einem unangenehmen Gefühl und einer entsprechenden Körperhaltung und -reaktion. Was also liegt näher, als negative Gedanken bewusst durch positive zu ersetzen, sodass Gefühl und Körperausdruck sich ebenfalls so verändern, dass Sie sich wohl fühlen? Ihre gespeicherten Informationen sind ein Schatzkästchen: Neben unangenehmen und schlimmen Erinnerungen enthält es auch viele gute und schöne Erfahrungen, die Sie nutzen können, um in einen kraftvollen Zustand zu kommen.

Sind Sie aber so tief in unangenehme Denkvorgänge verstrickt, dass es Ihnen nicht möglich scheint, zu schöneren Gedanken zu finden, steht Ihnen ein einfaches Hilfsmittel zur Verfügung. Sie können durch lockere Körperbewegungen Ihre emotionale Stimmung sofort

verbessern. Versuchen Sie's mal: Wenn Sie jetzt gerade verärgert sind oder traurig, dann drehen Sie sich dreimal um die eigene Achse, hüpfen zwei Schritte auf einem Bein oder tun das, was Ihnen sonst noch einfällt.

Es gibt also zwei Möglichkeiten, in eine gute Stimmung zu kommen. Einmal durch das, was Sie aus den vorhandenen Informationen abrufen und somit denken, und zum anderen durch bestimmte Körperbewegungen. Das eine hat sofortige Auswirkungen auf das andere.

Wie sehr Körper und Gedanken in Verbindung stehen, werden Sie bei der folgenden Übung gut feststellen können. Bitten Sie jemanden, Ihnen dabei behilflich zu sein. Er soll auf ein vorher abgesprochenes Zeichen hin versuchen, Ihren ausgestreckten Arm rasch und fest herunterzudrücken, während Sie mit aller Kraft Widerstand leisten. Dann stellen Sie sich ihm gegenüber auf und nehmen den rechten Arm waagerecht zur Seite. Dabei schließen Sie die Augen und denken an etwas besonders Negatives, an eine Situation, in der Sie sich absolut unwohl gefühlt haben. Versuchen Sie, diese Situation möglichst intensiv nachzuerleben, bis Sie auch die damit verbundenen Gefühle wieder spüren. Dann geben Sie das vereinbarte Zeichen, vielleicht ein kurzes Kopfnicken, und versuchen mit aller Kraft dem Druck zu widerstehen. Das Ergebnis wird Sie überraschen. Der andere wird Ihren Arm ganz leicht herunterdrücken können. Wenn Sie negative Gedanken haben, fehlt Ihnen die Kraft, sich der aktuellen Lebenssituation positiv zu widersetzen.

Wiederholen Sie das Experiment, denken Sie aber diesmal an eine besonders erfreuliche Situation. Sie werden dem Druck standhalten!

Ein Leben ohne Anker geht nicht. Unentwegt verbinden sich Sinneseindrücke mit Gefühlen und werden aneinandergekoppelt im Unterbewusstsein gespeichert. Doch Sie können eine Menge aus dem Unbewussten hervorholen. Wahrscheinlich wissen Sie, dass Schauspieler die Kraft der Gedanken nutzen, um drehbuchgerecht zu weinen. Sie versetzen sich so sehr in ihre traurige Rolle, dass sie

die Gedanken dessen übernehmen, den sie darstellen, und dann tatsächlich die Gefühle erleben, die sie zum Weinen bringen.

Diese Methode können Sie in Ihrem Leben bewusst einsetzen. Denken Sie an ein trauriges Erlebnis: Sie werden traurig sein. Denken Sie an angenehme Dinge: Sie werden sich gut fühlen. Das ist „Sensitiv-Memory“: Mit der Erinnerung steht Ihnen auf Abruf ein Gefühl zur Verfügung.

Deprimiert zu sein ist anstrengend. Es ist mit harter Arbeit verbunden. Aber es kostet auch nicht mehr Anstrengung, um begeistert zu sein. Die Energie ist immer gleich, ob Sie deprimiert oder völlig begeistert sind. Der gravierende Unterschied liegt darin, dass negative Empfindungen nur Energie kosten, während positive Gefühle neue Energie erzeugen. Versetzen Sie sich so oft wie möglich und nötig in eine gute Stimmung. Denken Sie an Situationen, in denen Sie sich großartig fühlten. Vielleicht an ein haushoch gewonnenes Fußballspiel. Ein wahnsinniges Hochgefühl! Absolutes Seelendoping! Und ein gewaltiger Energieschub. Was gibt Ihnen dieses fantastische Gefühl, Bäume ausreißen zu können?

Der Mensch ist auf seine Energie angewiesen. Wenn Sie eine Taschenlampe mit einer schwachen Batterie haben, dann gibt es vielleicht noch ein kurzes Aufleuchten und sonst nichts. Licht ist die Wirkung einer bestimmten Energie. Ohne die Energie gibt es kein Licht, keine Begeisterung, keine Ausstrahlung, kein Charisma. Energie ist unbegrenzt und wartet nur darauf, dass Sie sie nutzen.

Wozu führt also gute Laune, wenn Sie in sich selber gute Laune entwickelt haben? Es führt dazu, dass gute Laune den Kunden ansteckt, da er sie bei Ihnen spürt. Denken Sie bitte daran: Es geht nicht darum, Kunden zu begeistern, sondern es geht darum, dass Sie begeistert sind. Sind Sie begeistert, wird sich diese positive Energie automatisch auf den Kunden übertragen.

Die folgende Aufzählung gibt Ihnen einen Überblick über die Techniken, mit denen Sie Ihre Ressourcen in kritischen Situationen schnell erschließen können:

- ▶ *Moment of Excellence*: Dieser Technik sind Sie bereits im Kapitel „Der Diplomat“ in den Ausführungen zum Termingespräch begegnet. Rufen Sie sich Situationen ins Gedächtnis, in denen Sie sich in ausgezeichneter Verfassung befanden, achten Sie dabei auch auf Ihre Körperhaltung. Wenn Sie sich solch positive Erinnerungen wieder vergegenwärtigen, verändern Sie Ihre Stimmung in eine positive Richtung. Eine kleine Geste, gekoppelt an Sinneswahrnehmungen und positive Gedanken, versetzt Sie in einen ressourcervollen Zustand.
- ▶ *Mind Trekking*: Hierbei nutzen Sie die Erkenntnis, dass Ihr Gehirn auf jede Frage, die Sie stellen, reagiert. Stellen Sie sich positive Fragen, die Sie in eine gute Stimmung versetzen. Fragen Sie sich, was Sie in Ihrem Leben begeistert, erinnern Sie sich an große Erfolge, an Leistungen, auf die Sie stolz sein können. Denken Sie an Menschen, die Sie lieben, mit denen Sie gerne zusammen sind und zusammenarbeiten. So lenken Sie Ihr Denken in eine positive Richtung und stärken den Blick für die angenehmen und schönen Dinge.
Suchen Sie aus diesen positiven Fragen die attraktivsten heraus, bringen Sie sie zu Papier und platzieren dieses an allen möglichen Orten, damit Sie im Alltag möglichst oft darauf stoßen. Mit der Zeit werden Sie es als selbstverständlich erachten, positiv zu fragen und zu denken. Der Mensch ist, was er denkt.
- ▶ *Power-Ruck-Snap*: Versuchen Sie, sich mit möglichst allen Sinnen an eine Situation zu erinnern, in der Sie sich sehr gut gefühlt haben. Nehmen Sie sich beim Nachempfinden viel Zeit. Geben Sie dieser Situation, wenn Sie sich diese in allen Farben ausgemalt haben, einen Namen. Ballen Sie dann Ihre rechte Hand langsam zur Faust. Sie ist ein Symbol für Energie. Lassen Sie den Arm nach vorne schnellen und anschließend wieder zurückfedern. Durch diese Koppelung der Erinnerung einer positiven Situation an einen Namen sowie an die Bewegung mit der Faust können Sie diese besser wieder hervorrufen und als Ressource nutzen. Finden Sie eine Handvoll solcher Situationen.

- ▶ *Der große Unsichtbare:* Denken Sie an Menschen, die Sie bewundern, weil Sie deren Fähigkeiten und erfolgreiches Handeln in bestimmten Situationen als vorbildlich einstufen. Sie brauchen diese nicht persönlich zu kennen, es genügt, wenn Sie über sie gelesen oder von ihnen gehört haben. Auch ob diese noch leben oder bereits gestorben sind, spielt keine Rolle. Nutzen Sie die Erinnerung an solch „große Unsichtbare“ als innere Berater, die Ihnen zur Seite stehen, wenn Sie nach Lösungen suchen.
- ▶ *Pappnase:* Wenn Sie es mit einem äußerst unangenehmen Menschen zu tun haben, lassen Sie sich nicht einschüchtern. Stellen Sie sich ihn einfach mit einer Pappnase, einem Karnevalshütchen, in Unterhosen, als Mickymaus oder Comicfigur mit einer witzigen Stimmlage vor, das nimmt ihm einiges von seinem Schrecken. Durch die imaginierte Veränderung des Erscheinungsbildes Ihres Gegenübers gewinnen Sie an Sicherheit.
- ▶ *Separator:* Festgefahrene Gedanken oder negative Verhaltensmuster hindern Sie an der Lösung von Problemen. Durch überraschende Handlungen, zum Beispiel Händeklatschen, Fensteröffnen, um ein Glas Wasser bitten, wird von Negativem blockiertes Denken in eine andere Richtung gelenkt, sodass neue Möglichkeiten sichtbar werden. Eine gleiche Wirkung können Sie erzielen, wenn Sie bei Meetings die Präsentationsmedien wechseln. Bitten Sie zum Beispiel in einer festgefahrenen Gesprächssituation Ihre Geschäftspartner an das im Raum stehende Flip-Chart, um ihnen Ihre Überlegungen noch einmal ganzheitlich zu visualisieren.
- ▶ *Fotokamera:* Halten Sie sich nicht krampfhaft an Problemen fest, um zu einer Lösung zu kommen. Vielfach hilft eher Distanz. Nehmen Sie die Haltung des Beobachters ein, so können Sie Ihre Sichtweise verändern, sind nicht mehr Gefangener, Betroffener. Wechseln Sie aus der Position des Darstellers in die des Kameramannes, so gewinnen Sie eine andere Sichtweise der Dinge.

- ▶ *Pygmalion-Effekt*: Pygmalion, der König der griechischen Sage, der sich nach seinen Vorstellungen eine weibliche Statue schaffen ließ, sich in diese verliebte, und dessen Wunsch, dass diese Statue lebendig werden würde, die Göttin Aphrodite auch erfüllte, ist für diese Strategie Ihr Vorbild. Gedanken und Erwartungen haben einen wesentlichen Einfluss auf Veränderungen. Sie werden zu sich selbst erfüllenden Prophezeiungen. Positive Erwartungen sind Grundlage dafür, dass sich etwas erfüllt. Erwarten Sie von sich nur das Beste, anstatt sich mit negativem Denken den Weg für den Misserfolg zu ebnen.
- ▶ *Zehn Steine*: Zehn kleine Steine, die Sie sammeln und beispielsweise in der Geldbörse oder in einem kleinen Säckchen immer bei sich tragen können, gelten als Symbol für Ihre Einstellung, dass Sie jede Situation völlig bejahen, dass Sie nicht den Wunsch haben, sich an einem anderen Ort als dort, wo Sie gerade sind, aufzuhalten. Leben ist immer eindimensional, passiert immer in der Gegenwart. Wenn Sie genau das akzeptieren, was ist, haben Sie alle zehn Steine zur Verfügung. Jeder Gedanke an etwas anderes nimmt Steine weg. Sie berauben sich der Power, im Hier und Jetzt zu leben. Sie sind selbstverantwortlich, in jeder Situation. Also können Sie an jede Situation im vollen Besitz Ihrer Kräfte, eben mit dem Einsatz von zehn Steinen, gehen.
- ▶ *Kopf hoch*: Kopf hoch, Brust raus, tief atmen, lächeln – und Ihre Stimmung steigt automatisch.

Welche der Ressourcestrategien Sie anwenden möchten, bleibt natürlich Ihnen überlassen. Aber bedienen Sie sich bitte mindestens einer. Oder besser: Nutzen Sie so viele wie möglich.

2. Mut zum Wagnis – die rote Linie

Der internationale Wettbewerb verschärft sich, er ist geprägt durch Reengineering-Projekte, Lean Management-Konzepte, Change Management. Ein regelrechter Wettkampf ist ausgebrochen: Wer hat die besten Ideen, so viel Veränderungen wie möglich durchzuführen? Ein Unternehmen legt zwei bisher getrennte Außendienstbereiche zusammen, um effizienter zu werden. Oder die Verkaufsmannschaft steht plötzlich vor der Aufgabe, zu dem bisherigen Produkt drei weitere Produkte verkaufen zu müssen, die man bisher nur am Rande betreut hat. Neue Kundensegmente sollen auf neuen Vertriebswegen erschlossen werden. Der Versicherungsspezialist, der bisher exzellent Lebensversicherungen verkaufen konnte, wird darauf hingewiesen, dass es in Zukunft sinnvoll sein wird, seinen Kunden ein Gesamtpaket anzubieten und damit zum persönlichen Berater des Kunden zu werden. Sie können diese Liste sicherlich selbst fortsetzen. Es geht also darum, dass man immer wieder vor neuen Aufgaben steht und neue Dinge lernen muss.

Aber warum? Wollen die Unternehmen ihre Mitarbeiter ärgern? Wohl kaum. Dies alles geschieht aus der Erkenntnis heraus, dass sich der Markt verändert, dass sich die Anforderungen der Kunden gegenüber den Unternehmen ändern. Das bedeutet gleichzeitig, dass bisher erfolgreiche Arbeitsweisen in neuen Situationen nicht mehr zum Erfolg führen müssen. Schlecht ist es dann, so zu tun, als ob nichts geschehen wäre, im Bestehenden zu verharren, nicht weiterzugehen. Es macht also durchaus Sinn, von Zeit zu Zeit – mittlerweile schon permanent – den eigenen Erfahrungsbereich gründlich zu erweitern und auszudehnen. Der Weg führt in die Richtung, in der die Herausforderungen des Marktes zeigen. Wenn Sie also für Ihren Arbeitsbereich neue Strategien vorgestellt bekommen, sollten Sie verstehen, dass hier neue Aufgaben zu erledigen sind, Ihr Beitrag dazu kann sein, dass Sie vielleicht eine Idee anbieten, die noch besser ist, um diesen oder jenen Kunden für Ihr Unternehmen zu gewinnen. Sollten Sie aber keine Ideen haben, oder aber jemand sein, der zunächst einmal Neuem gegenüber skeptisch ist, Sie vielleicht zu

den Beharrern gehören, dann wird Ihr Platz in diesem Unternehmen nicht mehr der richtige sein. Veränderungen oder Neues wagen, ausgetretene Wege verlassen – darum soll es im Folgenden gehen. Veranschaulichen möchte ich dies am Bild der „roten Linie“.

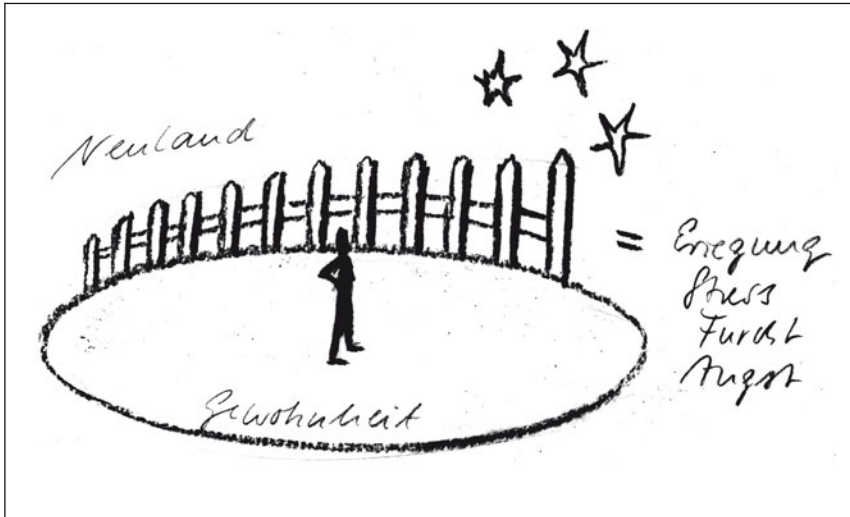
Das Geheimnis der roten Linie

Viele Verkäufer ruhen sich auf ihren Lorbeeren aus und merken nicht einmal, dass sich die Lorbeeren am falschen Körperteil befinden. Sicher, sie wissen, was sie in der Vergangenheit getan und erreicht haben. Sie wissen aber nicht, dass die Vergangenheit eine Gruft ist, in der sie verschwinden können, obwohl sie noch leben.

Wahrscheinlich aber können diese Menschen sehr genau sagen, was sie sich von der Zukunft wünschen. Und vielleicht können sie sogar erklären, wie sie diese Wünsche erreichen könnten. Doch es scheint, als vertrauten sie darauf, dass irgend jemand ihnen die Arbeit abnähme.

Wie jedoch kann es gelingen, das Denken in Handeln zu transformieren? Starten wir mit einem Experiment, das wohl all jene erschauern lässt, die für den Genuss der angeblichen Sicherheit alles gäben. Es ist ein Appell an Ihre Kreativität und Intelligenz – vielleicht aber schon der erste Schritt zu einem Blackout.

Stellen Sie sich vor, in diesem Moment wird genau da, wo Sie jetzt sitzen oder stehen, ein Kreis um Sie herum gezeichnet, begrenzt von einer unsichtbaren roten Linie. Schauen Sie genau hin! Es ist eine magische Linie, die Sie nicht überschreiten können, die Sie gefangenhält in diesem Kreis, im Kreis Ihrer Gewohnheiten. Alles, was innerhalb des Kreises der Gewohnheiten liegt, ist Ihnen bekannt und vertraut; hier fühlen Sie sich sicher. Leider ist das auch der einzige Vorteil Ihrer Gefangenschaft. Denn im Kreis der Gewohnheiten gibt es kein Lernen, keine Entwicklung, keine Lebendigkeit. Doch jenseits der roten Linie liegt aufregendes Neuland. Hier warten neue Erfahrungen und Erkenntnisse darauf, entdeckt zu werden. Hier finden Sie faszinierende Herausforderungen, die Sie annehmen sollten, wenn Sie vom Leben mehr erwarten als Stagnation.



Nun, niemand hindert Sie daran, diese magische rote Linie zu überschreiten. Es gibt keine bösen Hexenmeister und keine fauchenden Ungeheuer, die sich Ihnen in den Weg stellen. Wollen Sie den Schritt über die rote Linie wagen, gibt es kein anderes Hindernis als die selbst konstruierten Ängste, die es nun zu überwinden gilt.

Wie sieht es im täglichen Leben mit der Auseinandersetzung zwischen Bewahrer und Innovator aus? Nun, wenn Sie die rote Linie tatsächlich überschreiten wollen, um an Ihr Ziel zu gelangen, werden Sie bestimmt eine weitaus größere Herausforderung spüren. Besonders dann, wenn Sie wissen, dass andere Menschen Ihre ungewöhnlichen Handlungen bemerken werden.

Dann stehen Sie vor Ihrer roten Linie, noch geschützt im Kreis der Gewohnheiten, und schauen auf die außerhalb liegenden Visionen, die für Sie einfach wichtig sind. Und während Sie über die notwendigen Handlungen nachdenken, werden Sie Erregung und Spannung spüren. Denn dann, wenn Ihnen etwas unbekannt ist, wenn Sie vor Neuland stehen, versetzt der Körper Sie in die Lage, sehr präsent, sehr wach zu sein, um auf das reagieren zu können, was auf Sie zukommt. Adrenalinstöße bereiten den ganzen Körper auf eine

mögliche Aktion vor. Aber nicht das Ereignis an sich produziert die Adrenalinstöße, vielmehr sind Ihre Gedanken über das Handeln und das mögliche Ergebnis der Auslöser.

Die Angst ist die Mutter aller Befürchtungen

Ihnen wird angeboten, im kommenden Jahr die Vertretung Ihrer Firma in Japan zu übernehmen. Sie haben eine Woche Bedenkzeit. Natürlich reagieren Sie voller Begeisterung auf dieses Angebot, denn endlich scheint sich ein langgehegter Wunsch zu erfüllen. Sie sind ganz aufgewühlt und rufen abends sofort sämtliche Freunde an, um von dieser einmaligen Chance zu berichten. Bevor Sie zu Bett gehen, denken Sie an all die faszinierenden Dinge, die Sie kennen lernen werden. Und beim Einschlafen steht für Sie fest: Ich übernehme den Job. Am nächsten Tag überlegen Sie noch einmal gründlich, aber immer noch voller Enthusiasmus, welche Vorbereitungen zu treffen sind. Natürlich werden Sie einen Intensiv-Kurs für Japanisch besuchen und noch einiges für die Erweiterung Ihres Fachwissens tun. Dann stellen Sie eine Liste auf, was sonst noch alles zu regeln ist. Und abends legen Sie sich wieder schlafen mit der Überzeugung, in einem Jahr in Japan zu sein. Nun gehen Sie aber am folgenden Tag nicht direkt zu Ihrem Vorgesetzten, um diesen Entschluss mitzuteilen. Sie zögern und wollen die endgültige Entscheidung noch ein wenig aufschieben. Auf einmal spüren Sie eine leichte Anspannung, so ein unangenehmes Gefühl. Bis zum Abend stehen Sie dann richtig unter Stress. Und damit haben Sie den Zeitpunkt verpasst, über die rote Linie zu gehen. Denn plötzlich empfinden Sie Furcht vor den Aufgaben, die auf Sie zukommen werden. In einem Jahr Japanisch lernen? Sie hatten schon mit Englisch einige Schwierigkeiten. Und ob Sie jemals mit der fremden Kultur vertraut werden? Sie werden Ihre Freunde verlassen und mutterseelenallein sein. Sie werden alles Vertraute hinter sich lassen. Jetzt überfällt Sie richtige Angst. Es ist nichts Bestimmtes mehr, woran Sie denken. Nur noch ein umfassendes, ungutes Gefühl des Bedrohtseins macht sich breit.

Einen ganzen Tag lang schlagen Sie sich damit herum, dann entscheiden Sie sich gegen Japan.

Viele Menschen denken zuerst über die möglichen negativen Auswirkungen ihrer Handlungen nach. Das nimmt ihnen den Mut, etwas zu riskieren. Doch je seltener sie den Mut haben, den Kreis der Gewohnheiten zu verlassen, um so größer wird die Angst vor jeder neuen Herausforderung. Und wie Zombies werden sie irgendwann passiv und lethargisch durchs Leben stolpern, ohne den geringsten Ehrgeiz zu entwickeln, mehr aus sich zu machen.

Wie oft lassen Sie in Ihrem Leben einfach Chancen verstreichen, statt etwas Neues zu wagen? Hätten Sie den Mut, die eine oder andere rote Linie im Leben zu überschreiten, wäre das ein sicherer Weg aus dem Kreis der Gewohnheiten. Lernen können Sie nur jenseits der roten Linie. Aber davor haben wohl die meisten von uns Angst. Jeder kennt doch diese intellektuellen Sackgassen, die zu nichts anderem führen als zu pseudorationalen Begründungen für das, was man gerade nicht getan hat. Und Sie kennen auch die Kompensations- und Vermeidungsstrategien, bei denen man sich mit Drogen, seien es nun der Alkohol oder das Fernsehen, so weit ausblendet, um zumindest für den nächsten Augenblick beruhigt zu sein. Aber welche Strategien wir auch fahren, die roten Linien bleiben bestehen. Und wir wollen einfach nicht einsehen, dass sie nur dazu gemacht sind, um überschritten zu werden.

Was passiert eigentlich, wenn ein Mensch nie bereit ist, über die rote Linie zu gehen? Egal, ob Sie sich für oder gegen das Überschreiten der roten Linie entscheiden, es kostet Sie die gleiche Menge Energie. Denn Stress werden Sie auf jeden Fall spüren, wenn Sie vor der roten Linie stehen. Doch sobald Sie den Schritt wagen, wird diese Energie in die Aktion umgesetzt und führt zu einem Ergebnis. Bleiben Sie aber stehen, dann brauchen Sie einen anderen Weg, um die Energie abzubauen. Und da gibt es nun verschiedene Möglichkeiten, die ich gerne als Verpisser-Routen bezeichne.

Die 3 königlichen Verpisser-Routen

1. Die intellektuelle Variante

Viele Menschen verfallen auf die geniale Idee, sich zu rechtfertigen oder anderen die Schuld zuzuschieben. Rechtfertigung und Schuldzuweisung – ein interessantes Zwillingsspaar, das zusammengenommen ungemein stark wirkt.

Bei der Rechtfertigung sieht es zumindest noch so aus, als hätten Sie sich bewusst gegen das Überschreiten der roten Linie entschieden. Dass Sie gestern erst einmal die Steuererklärung erledigt haben, ist doch klar. Das ist ja nun wirklich wichtig. Schließlich geht's um bares Geld!

Morgen werden Sie wohl den kleinen Riss im Garagendach flicken müssen, denn für die kommenden Tage wurden heftige Regenschauer vorhergesagt. Da muss das Überschreiten der roten Linie halt noch etwas warten ...

Sie können sicher sein, dass Sie jeden Tag einen neuen Grund finden, um im Kreis der Gewohnheiten zu verharren. Wer etwas vermeiden will, wird garantiert einen Weg dafür finden.

Rechtfertigung bedeutet, dass Sie begründen, warum Sie etwas nicht getan haben. Und das in brillanter, wissenschaftlich fest belegbarer Art. Im Leben lässt sich alles beweisen. Sie kennen doch den Holzfäller, der seit geraumer Zeit ächzend und stöhnend versucht, einen Baum zu fällen? Wenn Sie ihn fragen, warum es so lange dauert, wird er ausführlich davon berichten, dass sein Sägeblatt stumpf sei, und wortreich erklären, warum er keine Zeit habe, es zu wechseln.

Die Schuldzuweisung ist aber noch wirkungsvoller, sie ist die beste Kampfformel zur Selbstverteidigung: Machen Sie doch einfach andere dafür verantwortlich, dass Sie nicht gehandelt haben!

Bestimmt wären Sie heute zum Zahnarzt gegangen, hätte Ihre Frau nicht darauf bestanden, dass Sie endlich den Wasserhahn in der Küche reparierten. Dabei ist der nun schon seit drei Wochen defekt,

da wär's doch auf einen Tag auch nicht mehr angekommen. Aber um des lieben Friedens willen ...

Wenn Ihr Chef, dieser alte Trottel, Ihnen nicht erst heute mitgeteilt hätte, dass er die Fertigstellung des Konzepts schon in einer Woche erwartet, hätten Sie endlich den Konflikt mit dem Kollegen klären können. Doch nun bleibt Ihnen leider nichts anderes übrig, als alle Kraft in die Ausarbeitung zu investieren.

Aber welche Rechtfertigung Ihnen auch immer einfällt, wie viel Schuld Sie anderen auch zuweisen, Tatsache ist, dass Sie nicht über die rote Linie gegangen sind. Tatsache ist, dass Sie Selbstrespekt verlieren und dass die Power des Lebens Ihnen nicht geschenkt werden kann. Denn Sie haben die Verantwortung für Ihr Leben in die Hände anderer gelegt.

2. Die Ersatz-Variante

Wem Rechtfertigung und Schuldzuweisung zu schwierig sind, dem bleibt noch die Möglichkeit der Kompensation. Hier vermeiden Sie einfach jegliche Aktion. Sie setzen sich vor den Fernseher und erleben das, was andere Ihnen vorleben: Sie fliegen zum Mond, überqueren den Amazonas und lernen hochinteressante Menschen kennen. Video ist noch eine Steigerung. Wer zu viel Fernsehen für ungesund hält, der kann natürlich auch lesen. Hier bieten sich die so genannten Groschenromane an, die ungefähr den gleichen Effekt erzielen. Ist es nicht herrlich, sich jede freie Minute in eine andere Welt versetzen zu können und abgelenkt zu sein von all den Dingen, die eigentlich wichtig wären?

Es gibt Menschen, die sich im Leben anderer besser auskennen als in ihrem eigenen. Die wissen auch immer, was ein anderer hätte besser machen können oder was er lieber nicht hätte tun sollen. Auf dieser Verpisser-Route brauchen Sie keine Angst zu haben, dass Ihnen irgend etwas passiert. Im sicheren Kreis der Gewohnheiten wird Ihnen das serviert, was andere erleben. Sie leben sozusagen „second hand“.

Die eigene Lebendigkeit wird getragen von dem Tun anderer. Doch wer immer getragen wird, verlernt am Ende das Laufen.

Vielleicht sitzen Sie aber auch zu Hause in Ihrer sicheren Welt und träumen von dem, was Sie tun könnten. Und damit der Traum nicht zu einem Alptraum wird, kompensieren Sie Ihr Nichthandeln durch bestimmte Sicherheitssysteme. Ein einfaches Beispiel: Rauchen. Es gibt zwar viele Gründe, warum Menschen rauchen, in diesem Zusammenhang ist aber die beruhigende Wirkung des Rauchens interessant. Das Einatmen des Rauchs verändert Ihr Gefühl, Sie kommen in die Nähe von meditativen Entspannungen. Als Nichtraucher können Sie natürlich auch in regelmäßigen Abständen den Kühlschrank überfallen. Essen verändert ebenfalls die Gefühlslage. Die nächste Stufe ist legitimes Trinken. Und dem gestressten Zeitgenossen sind Schlaftabletten oder gar Beta-Blocker eine unschätzbare Hilfe.

Was auch immer Sie bevorzugen, leider haben alle diese aufgezeigten Kompensationsmöglichkeiten einen entscheidenden Nachteil: Irgendwann lässt die positive Gefühlseinwirkung nach, und Sie kehren in die Wirklichkeit zurück, in der einfach nichts passiert. Irgendwann werden die Träume, die nie wahr werden, nicht mehr ausreichen. Sie werden unzufrieden mit Ihrem Leben sein. Doch statt endlich aufzustehen und das eigene Leben zu gestalten, wird erneut nachgeholfen, um dem tristen Alltag zu entfliehen: Sie rauchen noch eine Zigarette, trinken ein weiteres Glas Wein, greifen zur nächsten Tablette, gehen noch einmal an den Kühlschrank und nehmen auch die x-te Seifenoper wichtiger als das eigene Leben.

Aber seien Sie sicher: Zwischendurch werden Sie immer wieder mit Ihrem eigenen Dasein konfrontiert, mit einem Dasein, das zur Routine geworden ist. Die Gewohnheit, die Sie festhält, wird zu einer Schutzschicht.

3. *Die Vermeidungs-Variante*

Viele Menschen sehen einen tiefen Sinn in der Meditation, haben Freude am Sport oder sind mit Begeisterung bei ihrer Arbeit. Für manche sind diese Dinge aber nur ein geeignetes Mittel, um notwendige Veränderungen zu vermeiden. Sie haben Angst vor dem Schritt ins Unbekannte, sie verweigern sich dem Leben oder wollen ihre eigene Unzufriedenheit nicht fühlen. Diese Menschen kriechen vorsichtig durchs Leben, um Risiken zu vermeiden. Nun ja, wer kriecht, kann wenigstens nicht stolpern ... Doch der Stress bleibt.

Da ist der Ingenieur, der bis in die Nacht hinein arbeitet, um nicht immer wieder darüber zu grübeln, dass seine Ehe längst keine mehr ist, dass er zu wenig Mut hat, sein gewohntes Leben zu verändern. Der gefrustete Angestellte verbringt täglich Stunden beim Joggen, beim Body Building oder wo auch immer, um nur keinen Gedanken an sein langweiliges Leben aufkommen zu lassen. Und die schüchterne Studentin hat sich ganz der Meditation verschrieben, weil sie viel zu wenig Mut und Sicherheit hat, um das Leben zu genießen.

Der Ingenieur, der Angestellte und die Studentin betäuben sich mit der Droge des Tuns. Sie flüchten in eine Beschäftigung. Nicht weil sie ein sinnvoller Bestandteil des Lebens ist und sie weiterbringt. Nein, sie tun irgend etwas, um gar nicht erst mit ihrer roten Linie konfrontiert zu werden. Sie verleugnen schlicht jedes Wachstum.

Für welche der drei Verpisser-Routen Sie sich entscheiden, Sie tun es, um etwas anderes nicht zu tun. Irgendwie versuchen Sie, Stress und Frust abzubauen. Aber jeder Versuch bringt nur kurzfristige Erleichterung, denn die rote Linie liegt immer noch vor Ihnen.

Wer sich nicht in Gefahr begibt, kommt dennoch um

Zweifel, Ängste und Sorgen sind Energieformen, die Signale setzen, um über unsere angeborenen Fähigkeiten hinauszuwachsen. Das Überwinden der Selbstzweifel führt in die Handlung. Nur vorher und nachher hat der Verstand die Kraft für Negativität, fühlt sich zu Gewohnheiten, dogmatischem Denken und eingefahrenem Verhalten hingezogen.

Es gibt einen Moment beim Überschreiten der roten Linie, der die paranoiden Hochrechnungen des Verstandes hervorzaubert, einen Moment der Unsicherheit, den jeder Artist am Trapez tausendfach erlebt hat. Mit einem Sprung verlässt er die Sicherheit, bleibt für Sekundenbruchteile ohne Halt, bis er die Hand seines Partners ergreifen kann, auf die er zufliegt. Nicht mehr gehalten von der Sicherheit der Gewohnheit und noch nicht in der Sicherheit des Neulands – der Gedanke an diesen Augenblick der Unsicherheit macht angst.

Doch glauben Sie mir, im Moment des Loslassens, in der Handlung selber, ist der Verstand naturgemäß auf kraftvolles, funktionierendes Denken programmiert.

Leben Sie das Risiko, es schafft neue Erkenntnisse! Holen Sie sich das vom Leben, was Sie eigentlich verdient haben! Und denken Sie daran: Im Kreis der Gewohnheiten findet mit Sicherheit vieles statt, aber kein Wachstum. Sicherheit gibt es nur in der Vergangenheit, in der Zukunft ist alles Risiko. Risiko gehört zum Leben wie der Punkt unters Fragezeichen. Und Menschen, die jedes Risiko scheuen, gehen das größte Risiko ein.

Wenn Sie einmal den Mut gefasst haben, die rote Linie zu überschreiten, wird dieser Erfolg, dieses Glücksgefühl, jede neue Herausforderung leichter machen. Das soll aber nicht heißen, dass es Ihnen im Leben immer gelingen wird, die rote Linie zu überschreiten. In manchen Lebenssituationen werden Sie einfach zu viel Angst haben.

Respektieren Sie Ihre Feigheit, und stehen Sie zu Ihrer Mutlosigkeit! Aber lassen Sie sich niemals davon abhalten, es bei der nächsten Gelegenheit wieder zu versuchen.

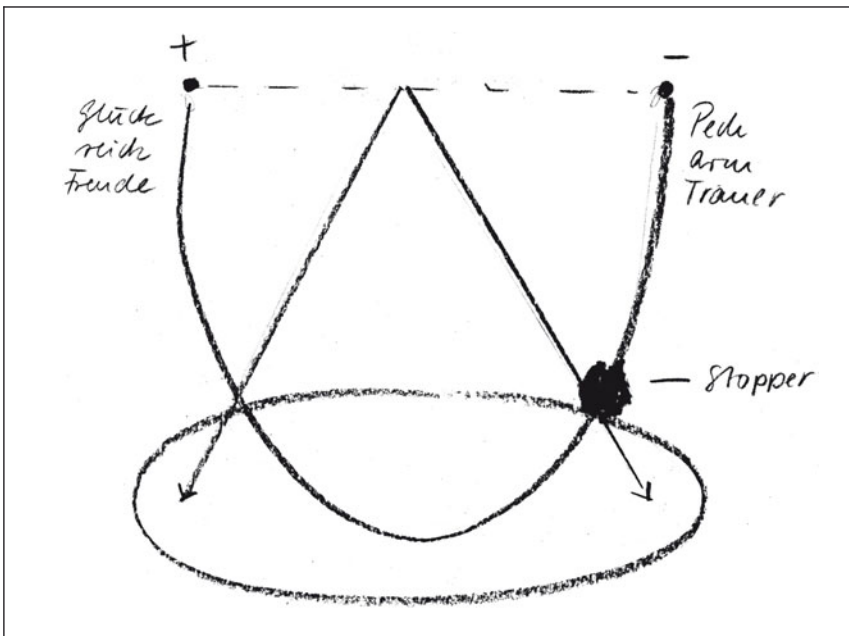
Natürlich kann es Ihnen manchmal passieren, dass Sie mit aller Macht gegen die rote Linie laufen und wie von einem starken Gummiband zurückgezogen werden. Wer in seinem Leben stets nach vorne geht, nie anhält, steht immer auf einem Bein und kann schnell umgeworfen werden. Wenn Sie aber wirklich bereit sind, die rote Linie zu überschreiten, macht es vielleicht Sinn, sie eine Weile aus der Entfernung zu betrachten und die Handlung neu zu überdenken. Und dann holen Sie tief Luft und brechen mit ganzer Kraft aus dem Kreis der Gewohnheiten aus. Holen Sie sich das, was Sie für ein erfülltes Leben brauchen. Je häufiger Sie es schaffen, über die rote Linie zu gehen, um so intensiver leben Sie, um so mehr können Sie Ihren Erfolg ausbauen. Wer auf dem Status quo aufbaut, hat schon verloren.

Egal, was Sie tun wollen, um im Leben weiterzukommen und zu wachsen, es gibt nur eins: Tun Sie es! Man muss ein Ende machen, will man anfangen. Jedes Weiterkommen beginnt mit einem kleinen Schritt. Das Geheimnis des Erfolges liegt vielleicht nur in dem kleinen Unterschied von 30 Zentimetern!

3. Das Pendel des Lebens

Der Auftrag ist „futsch“

Sie kennen das: Sie haben in einer großen Mannschaft an einem riesigen Auftrag gearbeitet. Würde man alles zusammenrechnen (was man dann besser nicht tut), es kämen tatsächlich zwei Mannjahre raus. Sie haben sich die Nächte und die Abende um die Ohren geschlagen, Sie haben alles in Bewegung gesetzt, Ihre Vorstände haben auf jeder politischen Ebene gekämpft, Sie haben auf der verkäuferischen und technischen Seite alles geboten, was möglich war, Sie haben Ihre Beziehungen ausgeschöpft. Während des Projekts haben Sie auf der Kundenseite gute Freunde gefunden, und dann, ganz zum Schluss, geht das Projekt an den Wettbewerb. Diesen Moment, den Moment der hängenden Ohren, den kennen Sie alle gut. Wie geht man damit um? Wie kann man einem Misserfolg etwas Positives abgewinnen?



Jedes Handeln ist Wachstum. Handeln beinhaltet aber auch immer die Gefahr, dass das Gewollte nicht gelingt. Doch die Geschichte lehrt uns, dass Krisenzeiten oft die Geburtsstunde von Innovationen und Pioniertaten sind; Turbulenzen und Krisen sind Teil jeder Evolution. Schließlich lieben wir das Spiel des Lebens auch gerade deshalb, weil es Gefahren birgt. Denn mit dem Gelingen umgehen kann jeder Idiot. Aber Krisen in Chancen umzuwandeln, das ist eine hohe Kunst. Hier die Lektion für Profis in Sachen Handeln, wenn das Schicksal einmal nicht lacht. Oder lacht es vielleicht immer, und wir sehen das nur nicht?

Wenn Sie auf einem Trampolin hüpfen, wird es Ihnen wohl kaum gelingen, oben zu bleiben. Sie müssen nach unten kommen, um wieder nach oben zu schnellen. Auch einen Ball werden Sie weiter werfen, wenn Sie aus der entgegengesetzten Richtung Schwung holen, anstatt ihn direkt nach vorne zu werfen. Alles, was sich bewegt, schwingt in einem rhythmischen Zyklus. Hin und her, vor und zurück, auf und ab.

Das Leben ist wie ein Pendel. Es schlägt von links nach rechts, von rechts nach links ... Auf der einen Seite finden Sie all die Dinge, die Sie gerne haben und die Sie genießen: Reichtum, Glück, Fröhlichkeit, Freunde, Anerkennung. Auf der anderen Seite dagegen ist alles, was unangenehm ist, was wir ablehnen, was uns ängstigt: Armut, Pech, Traurigkeit, Einsamkeit, Zurückweisung.

Doch viele Menschen hoffen, nie die negative Seite des Lebens kennen zu lernen. Sie sind nicht bereit, sich auch mit den Schattenseiten auseinander zu setzen. Ihr Alltagsbewusstsein sagt, dass links die vermeintlich positive Seite ist, die Seite, auf die es ankommt. Wenn links all die schönen, glücklichen Dinge des Lebens sind, dann möchten sie gerne dort bleiben und nie mehr nach rechts, zu den negativen Dingen schwingen.

Diese Menschen glauben, klug zu sein, wenn sie alles tun, damit sie nicht auf die rechte Seite kommen. Sie sind so klug, dass sie in ihr Leben einen Stopper einbauen, der verhindert, dass das Pendel auf die rechte Seite hinüberschwingt. Sie sind aber nicht klug genug,

um zu erkennen, dass sie damit dem Pendel alle Kraft nehmen. Ein Pendel holt sich aus der einen Seite die Kraft, die es braucht, um auf die andere zu gelangen. Ein gestopptes Pendel bleibt in der Mitte.

Nur wer bereit ist, seine Erfahrungen auf der rechten, der negativen Seite des Pendels zu machen, bekommt Kraft und Schwung für die linke, die positive Seite.

Wenn Ihr Pendel kräftig schwingt, haben Sie zwar ein Leben mit Höhen und Tiefen vor sich, aber auch ein Leben voller Power. Keine negative Erfahrung wird Sie im Tal festhalten. Sie haben soviel Schwung, dass er Sie immer wieder zum Gipfel des Erfolgs trägt. Und von dort aus können Sie dann auf die nur schwach bewegte, wenig energiereiche Wellenlinie eines Lebens mit gebremstem Pendelschlag herabblicken.

Werden Sie sich darüber klar, dass Sie die Entscheidung für ein Leben mit Höhen und Tiefen oder für ein Leben mit gebremster Energie treffen können. Ein Leben mit Höhen und Tiefen ist gefährlich. Doch die wirklichen Gefahren warten nur auf jene, die im Leben nicht agieren wollen. Denn bei einem energiearmen Leben im Mittelmaß besteht die Gefahr, dass die Ausschläge des Pendels immer kleiner werden, die Wellenlinie immer flacher. Und flexibel wie ein Amboss werden Sie in endloser Langeweile ein Dasein an der Null-Linie fristen.

Fehler sind nur Interpretationen

Haben Sie keine Angst vor den negativen Seiten des Lebens! Denn auch dort können Sie Erfahrungen machen, die Ihnen Kraft und Lebendigkeit geben.

Warum aber ist die rechte Seite, das so genannte Negative, eigentlich so ungeliebt? Wie kommt es, dass wir hier so erschrecken? Nun, es gibt ein Wort, das uns durch seine archaische Einfachheit immer wieder in Angst und Schrecken versetzt. Es ist ein Wort, das in sich vor Inkompetenz strotzt: Fehler! Dieses Wort ist eine Erfindung voll

von intellektueller Bosheit, es versetzt in Panik und sorgt dafür, dass wir, in welcher Situation auch immer, Fehler machen werden.

Ein kleines Kind hat zu Weihnachten Schlittschuhe geschenkt bekommen. Mit Feuereifer lernt es nun auf dem kleinen Teich hinter dem Haus das Schlittschuhlaufen. Irgendwo auf dem Teich ist ein Hindernis – vielleicht eine Rille im Eis oder etwas gefrorener Schnee. Jedesmal, wenn das Kind mit den Kufen der Schlittschuhe seitlich an dieses Hindernis stößt, fällt es hin. Aber immer wieder steht es auf und läuft weiter. Irgendwann lernt es, über dieses Hindernis hinwegzukommen, ohne hinzufallen. Am Wochenende schaut ihm der Vater dabei zu. Etwas nervös durch seine Erwartungen kommt das Kind aus Versehen wieder mit dem Hindernis in Berührung und fällt dabei hin. Der Vater erschrickt und macht seiner Besorgnis Luft, indem er das Kind anfährt: „Mensch, pass auf, dass du keinen Fehler machst!“ Und jetzt passiert etwas Seltsames: Das erste Mal in seinem Leben interpretiert das Kind das Hinfallen als Fehler.

So lernen wir schon in einem frühen Alter, dass es Fehler gibt. Wir lernen, dass Fehler, Niederlagen und Misserfolge tunlichst vermieden werden sollten. Eltern sehen das, was falsch ist. Lehrer sind darauf bedacht, jeden Fehler zu finden. In dynamischen Gesellschaften sollte der Fehler ein Freund sein. Doch die Menschen sind stolz darauf, dass sie kritisch sind. Egal, was schiefgeht, immer ist da jemand, der das schon im Voraus wusste. Doch gibt es nicht zu denken, dass bisher noch keinem Kritiker ein Denkmal gesetzt worden ist?

Woher wollen wir wissen, dass das, was uns jetzt als Fehler erscheint, sich nicht nachher zu einer großen Chance entwickelt? Jedes Versagen bietet die Gelegenheit, um eine Erfahrung reicher zu werden und von neuem klüger zu beginnen. Jeder hat die Erfahrung gemacht, dass negative Situationen und Erfahrungen den Boden für eine positive Entwicklung bereitet haben. Es kommt immer darauf an, aus welchem zeitlichen Abstand man eine Sache betrachtet und beurteilt. Woher wollen wir wissen, dass das, was jetzt noch negativ aussieht, später nicht das Beste ist, was uns passieren konnte?

Positiv sein und positiv leben heißt nicht, den Misserfolg zu vermeiden und auszuschalten. Positiv leben bedeutet, den Misserfolg und die negative Seite des Lebens anders zu bewerten, oder noch besser: sie gar nicht zu bewerten, sondern sie als gegeben zu akzeptieren, sie als Resultat einer Handlung zu sehen.

Schicksalsschläge begleiten Sie von Geburt an bis zum Tod. Wenn Sie es also nicht verhindern können, auch die Seite des Lebens kennen zu lernen, die so lapidar mit Fehler, Misserfolg, Pech, Unglück oder wie auch immer bezeichnet wird, dann ist es doch viel intelligenter zu lernen, mit dieser Seite umzugehen. Oder?

Derjenige, der extremen Mut hat, tritt genauso oft wie jeder andere Mensch in seinem Leben daneben. Nur interpretiert er das Danebentreten auf andere Art und Weise. Er lernt aus Versagen und Unglück. Und er vertraut auf seine eigene Kraft. Er weiß, dass er alle Möglichkeiten hat, wieder auf die Sonnenseite des Lebens zu kommen. Erfolgreiche Menschen stehen einmal mehr auf, als sie hinfallen. Eine verlorene Schlacht ist kein verlorener Krieg, und ein Schicksalsschlag ist die beste Schule. Jedes Missgeschick, jedes Leid, jeder Verlust birgt eine Saat, eine Lehre, die uns sagt, wie wir beim nächsten Mal besser handeln können.

Second-Hand-Life

Wenn Sie die rechte Seite vermeiden wollen, bleibt Ihnen nichts anderes übrig, als niemals die rote Linie zu überschreiten und im vertrauten, sicheren Kreis der Gewohnheiten zu verharren. Der allerdings kann nur so groß sein, wie die Schwingung des Pendels ihn vorgibt. Und wenn Sie ihn partout nicht vergrößern wollen – Sie kennen ja bereits die Vermeidungs- und Kompensationsstrategien: ein bisschen Alkohol, ein paar Drogen, eine Fernseh-Show, eine Familienserie und was es sonst als Belohnung dafür gibt, dass wir jeden Tag die Tretmühle in Bewegung halten.

Wenn Sie auf die so genannte dunkle Seite des Lebens kommen, ist die wichtigste Voraussetzung, dass Sie auch hier das Positive wahrnehmen. Denken Sie einmal nach: Was ist der größte Vorteil, den

wir heute gegenüber gestern haben? Die Antwort ist natürlich: die Erfahrung. Und dann denken Sie über die schlimmsten Misserfolge Ihres Lebens nach. Was haben Sie aus den Fehlern gelernt? Es waren sehr wahrscheinlich Ihre wertvollsten Lektionen. Also, fangen Sie nie an, aufzuhören, und hören Sie nie auf, anzufangen!

Erfahrungen statt Fehler

Entscheidend ist nicht das, was einem zustößt, sondern das, was man daraus macht. Und jedes Ergebnis, jede Erfahrung sollte ein Leuchtturm sein, der uns den Weg weist, kein Liegeplatz, an dem man festmacht. So gesehen gibt es keine Fehler, kein Unglück, keine Misserfolge, sondern nur Etappen des Fortschritts, Erfahrungen und Resultate, die uns wachsen lassen und nach vorne bringen. Und ohne sie gäbe es keine Entwicklung.

Niederlage und Erfolg gehören zusammen, sie bedingen einander. Die Niederlage ist der Auftakt zum nächsten Spiel, die Voraussetzung für den Schwung. Und wenn wir schon spielen, dann auch um zu gewinnen. Also ergreifen Sie die Chance, um etwas zu erfahren, um sich zu entwickeln und nach vorne zu kommen.

Lassen Sie die Niederlage gewähren, lassen Sie die so genannten Fehler zu. „Fehler“ sind Resultate und die einzige Chance, weiter zu wachsen. Entscheidend ist, dass Sie aus jedem Fehler, den Sie machen, lernen. Jeder Fehler kann die Plattform für Lernerfahrungen und Erfolge sein.

Stellen Sie sich einmal vor, dass kleine Kinder, die das Laufen lernen, jedes Fallen als Fehler interpretierten und glaubten, sie seien auf der negativen Seite des Lebens. Sie gäben irgendwann auf, und wahrscheinlich könnte kein Mensch heute laufen. Da Kinder aber nicht wissen, dass Versagen zu der angeblich negativen Seite gehört, stehen sie immer wieder auf und versuchen es so lange, bis sie strahlend das erste Mal einige Schritte gehen können. Das Fallen ist die Voraussetzung dafür, jemals gehen zu können.

Alle großen Leistungen sind nur vollbracht worden, weil es Menschen gab, die bereit waren, auf die rechte Seite des Pendels zu gehen, und dort, auf der negativen Seite, ihre Erfahrungen zu machen. Kolumbus entdeckte Amerika, obwohl er eigentlich nach Indien wollte. Das war zwar sehr nützlich, aber ein Irrtum. Es gibt also auch nützliche Irrtümer. Der springende Punkt liegt dort, wo Sie die rechte Seite anders und richtig interpretieren: Streichen Sie ab heute das Wort Fehler aus Ihrem Wortschatz, und ersetzen Sie es durch das Wort Erfahrung oder – noch besser – Resultat.

Mut zu Misserfolgen

Erfolgreiche Menschen kennen keine Misserfolge, sondern nur Resultate. Sie verwerten das, was sie gelernt haben, suchen neue Möglichkeiten und versuchen es noch einmal. Sie wählen einen neuen Zugang und erhalten neue Ergebnisse. Ein Kapitän, der mit seinem Schiff vom Kurs abgekommen ist, wird sich sicher nicht in der Kajüte schlafen legen. Vielmehr wird er den Kurs so korrigieren, dass er sein Ziel erreicht. Und auch wenn Sie bei einer Wanderschaft den Gipfel des Berges als konkretes Ziel im Auge haben, gehen Sie niemals nur geradeaus. Sie schlagen einen Bogen nach rechts, weil ein Felsvorsprung im Weg ist, dann wieder nach links, um einer Baumgruppe auszuweichen. Und doch werden Sie ankommen.

Ein Misserfolg ist nie eine Schande, wohl aber die Angst vor dem Misserfolg. Selbst die Klügsten, Besten, Erfolgreichsten dieser Welt durchleben Zeiten des Leids und des Misserfolgs. Aber sie haben verstanden, dass es ohne Unruhe keinen Frieden gibt, ohne Anspannung keine Erholung, kein Lachen ohne Sorgen, keinen Sieg ohne Mühen. Alle haben diesen Preis zu zahlen. Man bekommt das eine nicht ohne das andere.

Der Misserfolg ist ein Moment großer Macht. Er versetzt in Bewegung und gibt die Gelegenheit zur Korrektur, eine Gelegenheit, neue Resultate zu produzieren. In gewisser Hinsicht ist ein Misserfolg die Straße zum Erfolg. Schauen Sie nicht bekümmert in die Vergangenheit, schauen Sie voll Freude nach vorne. Die Vergangenheit bewältigt man dadurch, dass man die Zukunft besser gestaltet.

4. Räuberische Unerledigte

Aufschieberitis

„Was du heute nicht kannst besorgen, das schiebe getrost auf morgen.“ Und wenn man dann am nächsten Morgen angekommen ist, kann man es „getrost“ erneut auf den nächsten Tag verschieben. Und – schwups! – bleiben die wichtigen Sachen liegen. Die Messe ist vorüber, der Kalender mit guten und interessanten Adressen gefüllt, dann hat Sie das Tagesgeschäft wieder, aber oft beschleicht Sie noch ein unruhiges Gefühl, das Ihnen sagt: „Verdammt noch mal, wann gehe ich denn bloß den Messekontakten nach?“ Oder, Sie haben eine sehr gute Akquisition gestartet. Dann rufen Sie den potenziellen Kunden an – er ist gerade im Urlaub, er ist nicht da oder er ist im Meeting – Sie sollen schließlich nochmals zurückrufen, sind aber leider selbst in einem Meeting, und, und, und ... Irgendwann entstehen Listen, auf denen eine Menge Kunden stehen, die möglicherweise mit Ihnen ins Geschäft kommen würden, doch Sie haben einfach keine Zeit, sich richtig darum zu kümmern. Wie also mit Unerledigtem umgehen?

Alles in allem haben Sie ein ganz bestimmtes Maß an persönlicher Energie zur Verfügung, ausreichend genug, um voller Tatkraft durchs Leben zu gehen. Gäbe es da nicht die Energieräuber! All diese Unerledigten, die Ihre zur Verfügung stehende Energie reduzieren oder gänzlich verschlingen.

Wenn Sie Ihre Angelegenheiten sofort erledigen, brauchen Sie nicht darüber zu reden, was Sie irgendwann einmal tun werden, sobald dieses und jenes geschieht. Sie projizieren das heute erforderliche Handeln nicht unablässig in die Zukunft. Sie brauchen auch nicht in der Vergangenheit zu wühlen, um irgendetwas oder irgendjemanden für Ihr Nichthandeln verantwortlich zu machen. Für Sie zählt nur die Gegenwart. Alles andere war oder wird vielleicht noch kommen.

Es kostet einen hohen Preis, die Dinge immer weiter aufzuschieben. Denn unerledigte Dinge ballen sich irgendwann in ihrer Vielzahl zu Angst und Furcht zusammen. Der Verstand intrigiert: Was wird wohl alles passieren, wenn nicht endlich das Anstehende erledigt wird!?! Man sorgt sich, gerät in Stress, verliert eine Unmenge Energie. Aber anstatt endlich zu handeln, schiebt man es immer weiter auf, bis es irgendwann scheinbar unüberwindbar vor einem liegt. Natürlich sucht man Vermeidungs- und Fluchtstrategien, weil man die Unerledigten nicht erledigt, und natürlich können sich Erwartungen nicht erfüllen, weil die Voraussetzungen fehlen. Unerledigte ziehen immer wieder neue Probleme nach sich – ein Heer von Energieräubern nimmt, was es kriegen kann, bis nichts mehr übrig bleibt.

Füllen Sie ein großes Glas mit Wasser als Symbol für Ihre Energie. Nun legen Sie für jedes Unerledigte einen kleinen Schwamm in das Wasser. Jeder neue Schwamm saugt mehr Flüssigkeit auf, irgendwann können Sie kein Wasser mehr ausgießen, weil die Schwämme es in sich aufgenommen haben. Wie Schwämme das Wasser, so binden Unerledigte Ihre Energie. Je mehr Unerledigte Sie mit sich herumtragen, um so weniger Energie kann fließen.

Die Unerledigten

Unerledigte gibt es sowohl auf der materiellen wie auch auf der psychischen Ebene. Auf der materiellen Ebene geht es mehr um die Dinge, die im Rahmen Ihrer beruflichen Aktivitäten liegen:

- ▶ eine Unzahl Telefonate sind zu führen;
- ▶ täglich sind etliche E-Mails zu schreiben;
- ▶ bis zum Monatsende sollen zehn Angebote erstellt werden;
- ▶ ein Konzept muss möglichst bald ausgearbeitet werden;
- ▶ die Kalkulation für das neue Großprojekt eilt ebenfalls;
- ▶ der Vorstand wartet auf das neue Strategie-Papier;
- ▶ Termine mit wichtigen Geschäftspartnern sind abzusprechen;
- ▶ ein neuer Auftraggeber erwartet Ihre Vorschläge;
- ▶ die „Kundenpflege“ müsste intensiviert werden.

Sie wissen selbst am besten, welche Unerledigten im Arbeitsalltag anstehen. Doch dafür gibt es eine Menge guter Management-Systeme, mit denen Sie Ihre Arbeit organisieren können. Richtig belastend wird es jedoch, wenn sich die Unerledigten auf der psychischen Ebene tummeln:

- ▶ Ein langjähriger Freund ist schwer erkrankt, und Sie haben sich bisher noch nicht um ihn gekümmert.
- ▶ Sie haben die Leistung eines Kollegen abgewertet, um sich selbst in ein besseres Licht zu setzen.
- ▶ Sie haben einem Menschen, der Ihnen sehr am Herzen liegt, Hilfe in einer wichtigen Angelegenheit versprochen und das Versprechen aus Bequemlichkeit nicht gehalten.
- ▶ Einen Geschäftspartner, mit dem Sie in häufigem Kontakt stehen, haben Sie wissentlich übervorteilt, ohne die Angelegenheit jemals geklärt zu haben.

Neben all diesen gestörten Beziehungen zu anderen Menschen erscheinen die Unerledigten des Alltags fast lächerlich:

- ▶ Die Schramme an der Wagentür, die sich jedesmal, wenn Sie ins Auto steigen, wieder in Erinnerung bringt. Denn eigentlich wollen Sie den Wagen verkaufen. Aber wenn Sie es tun, dann mit oder ohne Schramme?
- ▶ Vielleicht haben Sie einen Keller oder einen Dachboden, der endlich einmal aufgeräumt werden müsste.
- ▶ Der Garten wartet auch schon viel zu lange auf die richtige Pflege.

All diese Unerledigten können Ihnen natürlich ständig durch den Kopf gehen und Ihre Energie wegziehen. Wenn Sie jetzt einmal überlegen, welche Vermeidungs- und Fluchtstrategien Sie anwenden, um Ihren Unerledigten zu entkommen, werden Ihnen wohl auch die Konsequenzen deutlich.

Unerledigte kosten nicht nur Energie. Im gleichen Maße, wie sie Energie abziehen, laden sie negative Energie auf. Stellen Sie sich die Summe der negativen Energie all Ihrer Unerledigten wie eine schwere, graue Wolke vor. Nicht nur Ihre Psyche, sondern auch Ihr Körper hat diese Last zu tragen. Den Körper kann man nicht belügen, er reagiert sofort auf psychische Belastungen und gerät unter Spannung. Mit viel Kraftaufwand versuchen Sie, Ihren Körper in ständiger Anspannung zu halten, um das Gewicht dieser Wolke tragen zu können. Die Auswirkungen sind ja wohl nur allzu bekannt. Erst wenn die Unerledigten geklärt sind, kann sich Ihr Körper wieder entspannen.

Unser Verstand, der Perfektionist

Unser Verstand ist ein Perfektionist. Er kann Dinge erst zu den Akten legen, wenn sie wirklich erledigt sind. Wie lange haben Sie gezögert, bis Sie sich endlich dazu durchgerungen haben, Ihren Partner auf sein Verhalten während der Party vor drei Monaten anzusprechen, das Sie so tief verletzt hat? Drei Monate lang haben Sie immer wieder daran gedacht. Während der Arbeit waren Sie nicht bei der Sache, im Theater konnten Sie sich nicht auf das Bühnengeschehen konzentrieren. Selbst dann, wenn Ihr Partner Sie in den Arm nahm, fiel es Ihnen wieder ein, und Sie konnten die Zärtlichkeit nicht genießen. Und dann haben Sie die Sache zur Sprache gebracht, und sie war erledigt. Das Thema war abgeschlossen, Ihr Verstand konnte die Akte wegräumen. Das ist sein Ziel. Doch bis es soweit ist, wird er Sie immer wieder daran erinnern, dass noch etwas zu erledigen ist.

Wenn Unerledigte anstehen, warten Sie nicht auf irgendeine besondere Gelegenheit, um zu handeln. Überlegen Sie nicht lange, ob es richtig oder falsch ist. Denken Sie nicht darüber nach, ob Sie ausreichend vorbereitet sind. Warten Sie nicht auf einen besonders günstigen Moment, denn die erhoffte Gelegenheit wird sich vielleicht nie bieten. Handeln Sie einfach, denn ab einem bestimmten Punkt wird Nichthandeln zur Vermeidung. Je schneller Sie handeln, um so eher werden Sie Ihre Power wiedergewinnen.

Das einzige, was sich negativ auswirkt, ist das Nichthandeln. Wenn Sie nicht handeln, können Sie auch nichts korrigieren. Und Sie werden auch nichts schaffen. Es kostet letztendlich nur Ihre Energie. Manche Unerledigten haben Sie vielleicht schon soweit verdrängt, dass Sie sich bewusst gar nicht mehr daran erinnern können. Aber Sie können sicher sein, Ihr Verstand hat den Kreis noch nicht geschlossen.

Kommen Sie Ihren negativen Energien auf die Spur, und fragen Sie sich, in bezug auf welche Personen die folgenden negativen Gefühle auftreten und welche Erfahrungen und Erlebnisse aus der Vergangenheit dahinterstehen:

Minus-Gefühle	Personen	Situationen
Aggressionen Wut Hass Bitternis Tiefe Verletzungen Enttäuschungen Schuldgefühle Entrüstung Erregung Trauer Unzufriedenheit Unmut Niedergeschlagenheit Unsicherheit Alleingelassen sein Ungerecht behandelt Hilflosigkeit Belastung Unverstanden sein Sinnlosigkeit Orientierungslosigkeit Angst		

Welche Energie raubenden Gefühle nehmen Sie sonst noch bei sich wahr? Bringen Sie alles in eine Übersicht. Damit sind Sie Ihren unbewussten Unerledigten einen Schritt näher gekommen.

Den Unerledigten entgegentreten

Unerledigte Angelegenheiten sind höchst unbequeme und unverdaute Bestandteile des Denkens. Überlegen Sie einmal, wie viele kleine und große unerledigte Dinge Ihnen die Energie rauben, die Sie brauchen, um das Heute zu genießen und bei dem, was Sie tun, präsent zu sein.

Denken Sie sich Ihre Energie wie einen frischen, knackigen Apfel. Und jedes Unerledigte ist ein Wurm. Wie viele Würmer sitzen in Ihrem Apfel und ernähren sich fröhlich schmausend von Ihrer Energie? Sie brauchen sich gar nicht zu wundern, wenn irgendwann aus dem herrlichen Energie-Apfel ein kleines, hutzeliges Etwas geworden ist. Was also liegt näher als ein Schädlingsbekämpfungsmittel? Also: Schreiben Sie all die Dinge auf, die Sie seit geraumer Zeit belasten und darauf warten, erledigt zu werden. Das kann natürlich nach wie vor der unordentliche Keller oder die Schramme am Auto sein. Aber viel wichtiger ist, dass Sie die zwischenmenschlichen Dinge thematisieren, all die Beziehungsschwierigkeiten, die Sie psychisch belasten und zumindest von Ihrer Seite geklärt werden können. Zwar kostet das mehr Mut als das Klären der Unerledigten auf materieller Ebene, doch es ist ein gutes Instrument, die Vergangenheit zu bereinigen. Schreiben Sie jetzt einfach alles auf, was Ihnen als unerledigt im Kopf herumschwirrt.

▶ _____

▶ _____

▶ _____

▶ _____

▶ _____

▶ _____

Der Weg des Clearings geht über vier Schritte. Der erste Schritt heißt „Nie“: Sie akzeptieren, dass Sie das unerledigte Geschäft nicht erledigen können oder wollen. Schauen Sie die Liste Ihrer Unerle-

digten durch, und streichen Sie das, was Sie nie erledigen wollen oder können. Dann nehmen Sie einen neuen Zettel und übertragen darauf das, was Sie von Ihrer Liste gestrichen haben. Begraben Sie diesen Zettel, und vergessen Sie ihn!

Die Entscheidung, etwas nie erledigen zu können oder zu wollen, dürfte mitunter recht schwierig sein. Ein guter Hinweis darauf, dass Sie es doch klären und versuchen sollten, ist das Maß der Negativenergie, die Sie bei dem Gedanken an diese Unerledigten spüren. Der zweite Schritt ist wohl hauptsächlich auf der materiellen Ebene möglich: „Delegieren“.

Sie brauchen nicht alles selbst zu erledigen, manche Dinge können Sie getrost anderen überlassen. Notieren Sie auf einem weiteren Zettel die Geschäfte, die Sie an andere delegieren können, und schreiben Sie hinter jede Aufgabe den Namen desjenigen, dem Sie die Aufgabe übertragen wollen. Das, was Sie delegieren werden, streichen Sie nun ebenfalls von der Liste aller Unerledigten.

Kommen wir zum dritten Schritt: „Sofort“. Einige Dinge können Sie vielleicht sofort erledigen, sobald Sie die Liste auf Seite 178 durchgearbeitet haben. „Sofort“ heißt aber nicht nur, dass der Punkt endgültig erledigt wird. „Sofort“ kann auch bedeuten, dass Sie jetzt den ersten Schritt machen. Das kann ein Brief sein, ein Anruf oder das Versprechen an einen vertrauten Menschen, dass Sie etwas Bestimmtes erledigen wollen. Den Rest der Erledigung legen Sie dann auf Termin.

Und damit kommen wir im vierten Schritt zu den restlichen Unerledigten auf Ihrer Liste. Termin bedeutet, dass Sie sich einen genauen Plan machen, wann und wie Sie etwas erledigen wollen. Hier tritt ein interessantes Phänomen auf: In dem Moment, in dem Sie sich Termine setzen, begreift Ihr Verstand, dass Sie handeln werden.

Er kann den Kreis schließen, und zwar bevor Sie es real umgesetzt haben. Die Negativenergie wird sofort geblockt, und die volle Energie steht Ihnen zur Verfügung. Das gilt allerdings nur, wenn Sie jemand sind, der auch sich selbst gegenüber zu seinem Wort steht.

Die nachstehende Liste ist eine weitere Hilfe zur Klärung der noch anstehenden Unerledigten. Nehmen Sie sich die Zeit, den ersten Schritt und den genauen Termin für jedes Unerledigte festzulegen. Wenn der erste Schritt klar ist, wird es Ihnen leichter fallen, einen Termin zu bestimmen. Nehmen Sie immer den kleinstmöglichen Schritt, der zur Erledigung führt: Möchten Sie beispielsweise den Konflikt mit einem Freund beenden, dann kann der erste Schritt der Griff zum Telefonhörer sein, um mit ihm ein Treffen zu verabreden. Der Termin für diesen ersten Schritt könnte also sein: „Sofort“.

Unerledigte	Erster Schritt	Termin
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		

Achten Sie darauf, dass Sie sich nicht zu viel auf einmal vornehmen. Es ist eine Unart, mehrere Dinge auf einmal erledigen zu wollen und dann nichts richtig zu tun. Das ist so, als wenn Sie abwaschen, gleichzeitig ein Bier trinken und ein Butterbrot essen. Erledigen Sie die Dinge mit einer gewissen Systematik und in einer bestimmten

Reihenfolge. Richten Sie Ihre volle Aufmerksamkeit auf das, was Sie tun. Sie werden sehen, es ist eine vollkommen andere Lebensqualität, als wenn Sie eine Sache mit halber Konzentration anpacken und dann auch nur halb erledigen können. Wenn Sie etwas tun, tun Sie es mit vollem Einsatz. Einsatz zündet Lichter an!

Zum Schluss möchte ich Ihr Augenmerk auf Energieräuber lenken, die sich vornehmlich bei den Menschen aufhalten, die beschlossen haben, auch in der Zukunft Unerledigte wie Zeitbomben zu verstecken. Diese Menschen schenken dem Heute wenig Beachtung; sie ziehen es vor, im Gestern oder Morgen zu leben. Ihre bevorzugte Redewendung ist „Wenn ..., dann ...“, „Wenn ich doch damals ... hätte, dann würde ich jetzt ...“, „Wenn meine Eltern ..., dann wäre ich jetzt ...“. Zukunftsorientiert heißt es dann: „Wenn ich ... habe, dann werde ich ...“ oder: „Es wäre schön, wenn ...“. Der berühmte Rentner, der im Ruhestand eben erst sein Leben anfängt!

Auch wenn Sie nicht zu diesen Menschen gehören, hier ein paar Aussagen, hinter denen wir uns gerne verstecken, um Unerledigte auch weiterhin unerledigt zu lassen:

- ▶ Käme doch die schöne Zeit wieder.
- ▶ Was ich alles versäumt habe!
- ▶ Ich armes Opfer.
- ▶ Wenn ich einmal da und dort sein werde.
- ▶ Ach, wäre ich doch jetzt bei meiner Familie.
- ▶ Das werde ich nicht schaffen.
- ▶ Das müsste ich eigentlich noch dringend tun.
- ▶ Es hat ja doch keinen Zweck, dass ich das anfange.
- ▶ Also, unter diesen Umständen geht das nicht.
- ▶ Ich bin so enttäuscht.

Hüten Sie sich vor solchen Sätzen! Dahinter verbergen sich heimtückische Energieräuber, die ein Leben im Hier und Jetzt verhindern.

5. Wahlfreiheit

Muss oder Wahl

Kein Mensch muss müssen – diese Meinung vertrat zumindest Lessings *Nathan, der Weise*. Wahrscheinlich sind Sie da anderer Ansicht. Denn was muss man heute nicht alles tun, will man etwas erreichen im Leben, oder? Schreiben Sie doch einmal all die Dinge auf, die Sie in Ihrem Leben mit einem persönlichen Muss verbinden. Hier sind nicht die vitalen Bedürfnisse wie Essen und Trinken gemeint, sondern das, was Sie als Ihre Pflichten ansehen. Wählen Sie aus dem, was Sie glauben zu müssen, sechs Punkte heraus. Das kann sein:

- ▶ Steuern zahlen
- ▶ 100 fahren, wo 100 steht
- ▶ Geld verdienen für die Familie
- ▶ pünktlich sein
- ▶ für die Kinder aufkommen
- ▶ freundlich sein

Schauen wir uns anhand eines Beispiels an, was hinter einem Muss steht: „Ich muss arbeiten, um meinen Lebensunterhalt zu verdienen.“ Mögen Sie Ihren Job denn? Nein? Dann kündigen Sie doch, tun Sie etwas anderes! Das ist besser, als etliche Stunden des Tages in misstrauischer Laune zu verbringen. Sie können nicht, weil Sie die Hypothek für das Haus abzahlen haben und außerdem nicht wissen, was Sie anderes machen sollen? Versuchen Sie doch, ihren Job zu verändern. Sie können sich zum Beispiel weiterbilden. Aber dann bleibt Ihnen leider keine Freizeit mehr. Also fragen Sie Ihren Chef, ob es innerhalb der Firma eine andere Tätigkeit für Sie gibt. Die gibt es wohl, aber Sie würden weniger verdienen, und auf das bisherige Gehalt möchten Sie nicht verzichten.

Nun lasse sich natürlich überlegen, womit Sie sonst noch Ihren Lebensunterhalt bestreiten könnten. Ich bin sicher, es gibt noch genügend andere Möglichkeiten. Sie könnten

- ▶ halbtags arbeiten
- ▶ Arbeitslosengeld beziehen
- ▶ Sozialhilfe bekommen
- ▶ reich heiraten
- ▶ eine Bank überfallen
- ▶ betteln gehen
- ▶ Lotto spielen

Vervollständigen Sie die Aufzählung um alles, was Ihnen einfällt, um an die nötigen Finanzmittel zu kommen. Lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf. Sie haben die Wahl! Aber wie es nun einmal im Leben so ist, alles ist mit einer bestimmten Konsequenz verbunden. Schauen Sie Ihre Auflistung noch einmal an, und fragen Sie nach den Folgen, die sich aus jeder Möglichkeit für Sie ergäben. Das könnte so aussehen:

- | | |
|-----------------------------|----------------------------|
| ▶ halbtags arbeiten | Einkommen reicht nicht aus |
| ▶ Arbeitslosengeld beziehen | reicht erst recht nicht |
| ▶ Sozialhilfe bekommen | finde ich beschämend |
| ▶ reich heiraten | bin schon verheiratet |
| ▶ eine Bank überfallen | ist mir zu kriminell |
| ▶ betteln gehen | ist erniedrigend |
| ▶ Lotto spielen | viel zu unsicher |

Ich gehe einmal davon aus, dass Sie auch die von Ihnen selbst gefundenen Möglichkeiten mit Konsequenzen verbinden, die Sie nicht zu tragen bereit sind. Sie haben wahrscheinlich gute Gründe dafür. Aber wenn dem wirklich so ist, dann können Sie nur noch einen einzigen Schluss ziehen: Aus all den Möglichkeiten, die Sie zur Verfügung haben, haben Sie sich, weil Sie bestimmte Konsequenzen vermeiden wollten, für eine entschlossen. Wenn das so ist, kann das doch nur bedeuten, dass Sie das „Muss“ ersatzlos streichen und durch das Wort „Wahl“ ersetzen. Der Satz: „Ich muss arbeiten gehen ...“, nimmt dann eine völlig andere Gestalt an: „Um meinen Lebensunterhalt zu verdienen, habe ich die Wahl getroffen, arbeiten zu gehen.“ Also akzeptieren Sie Ihre Wahl, und übernehmen Sie die Verantwortung für Ihre Entscheidung. Oder wollen Sie weiterhin irgendwelche unglücklichen Umstände für Ihr Leben verantwortlich machen?

Nehmen Sie noch einmal Ihre Liste zur Hand mit all den Dingen, von denen Sie glauben, sie tun zu müssen. Welche Alternativen gibt es für Sie, um beispielsweise keine Steuern zu zahlen, um nicht pünktlich zu sein, nicht für die Kinder aufkommen zu müssen? Fragen Sie nach den jeweiligen Konsequenzen, und werden Sie sich darüber klar, welche der Alternativen wirkliche Möglichkeiten für Sie sind. Es kann gut sein, dass keine der Alternativen voll und ganz zu Ihnen passt oder dass Sie keine der Alternativen wirklich realisieren können, weil bestimmte ungeliebte Konsequenzen mit ihnen verbunden sind. Wenn das so ist, verdeutlichen Sie sich, woran das liegt. Ziehen Sie ruhig einmal die Möglichkeit in Betracht, dass es an Ihnen liegt und dass Sie der limitierende Faktor sind, der die Zahl der Alternativen gegen Null gehen lässt – und dass dies vielleicht der einzige Grund ist, weshalb Sie etwas „müssen“.

Es gibt nichts, was Sie müssen. Es gibt nur Konsequenzen, die Sie nicht wollen. Alles, was Sie tun, ist mit einer Konsequenz verbunden, mit einem Preis, den Sie zu zahlen haben.

Es ist ein Riesenunterschied, ob Sie etwas müssen, weil Sie sich dazu verpflichtet fühlen, oder ob Sie es tun in dem Bewusstsein, dass Sie die absolute Wahl haben und das, was Sie tun, selbst gewählt haben. Freiheit bedeutet, Alternativen zu haben. Sie brauchen diese Alternativen nicht einmal umzusetzen. Wichtig ist das Bewusstsein, wählen zu können. Wer keine Alternative hat für das, was er tut, ist immer in Panik, hat Angst und fehlende Selbstsicherheit.

Aber achten Sie darauf, dass es echte Alternativen sind. Die Wahl zwischen Kartoffeln und Erdäpfeln wäre etwas fadenscheinig. Alternativen sind Ausdruck von Visionen, Visionen sind Ideale, und Ideale sind wie Sterne: Man kann sie nicht (immer) erreichen, aber man kann sich an ihnen orientieren. Nur wer einen großen Traum hat, kann ihn erfüllen.

Love it, leave it, change it

Diese Wahlfreiheit und das Begreifen der Wahlfreiheit wird eine neue Dimension in Ihrem Leben eröffnen. Wenn Ihnen Ihr derzeitiger Job wirklich nicht gefällt, Sie haben die Wahl:

- ▶ „Change it“ bedeutet, dass Sie Ihre derzeitige Situation ändern können, wenn Sie Ihnen nicht behagt.

**Love it
leave it
change it**

- ▶ „Leave it“ heißt, Sie finden Ihre Situation so unerträglich, dass Sie das Spielfeld verlassen. Das kann durchaus eine gute Entscheidung sein.
- ▶ „Love it“ besagt, dass Sie zufrieden sind und dass Sie voll zu Ihrer Situation stehen, ein klares Ja dazu sagen können, auch wenn sie manchmal schwer und belastend ist.

Natürlich nützt Ihnen „Love it, leave it, change it“ wenig, wenn eine Krankheit Ihr Leben beeinträchtigt. Das Beispiel ist zwar extrem, aber wenn Ihnen ein Bein fehlt, werden Sie diesen Umstand mit Sicherheit nicht lieben, ihm aber auch nicht entfliehen können. Dennoch können Sie wählen, was Sie aus Ihrem Leben machen. Es steht Ihnen frei, sich deprimiert Ihrem Los zu überlassen, die Umwelt zu tyrannisieren, mit Gott und der Welt zu hadern. Sie können aber auch Ihre Kraft für andere Dinge nutzen. Dostojewski war Epileptiker, Marcel Proust Asthmatiker, Roosevelt wurde trotz einer Kinderlähmung Präsident der Vereinigten Staaten, Stephen Hawking sitzt im Rollstuhl, kann weder sprechen noch schreiben und ist doch ein weltweit anerkannter Wissenschaftler. Sie sehen, es ist durchaus möglich, auch bei schweren Krankheiten und Behinderungen eine Wahl zu treffen, die dem Leben Sinn und Inhalt gibt.

Steigen Sie ein in das, was ist, und wählen Sie: Lieben Sie es, verändern Sie oder lassen Sie es. Die Welt ist voll von Wahlmöglichkeiten. Der einzige, der die Wahlmöglichkeiten begrenzt, sind Sie selber. Machen Sie sich bewusst, dass Sie jetzt im Moment genau das wollen, was Sie gerade tun. Sie haben gewählt. Und wenn Sie wollen, können Sie morgen, nächste Woche oder nächstes Jahr eine andere Wahl treffen. Wenn Sie eine Chance haben, wählen Sie, packen Sie zu – und schieben Sie nichts auf!

Jede Wahl ist ein Gewinn

Im Leben ist es oft so, dass viele Wege möglich sind. Die Ergebnisse der Wege sind unbekannt, und man steht da und überlegt. Die Wahl fällt schwer, weil die Konsequenzen nicht überschaubar sind. Am liebsten würde man dort bleiben, wo man gerade ist, denn die Richtung ist unklar. Aber nicht in jeder Situation ist die Richtung wichtig. Manchmal ist die Tatsache wichtiger, dass man wählt und handelt, als das, was man wählt. Aber wenn Sie einen Weg wählen, ist es wichtig, dass Sie ihn mit Überzeugung gehen.

Es kostet Mut, die Verantwortung für sein Leben zu übernehmen. Sie wissen nicht, was Sie erwartet, wenn Sie sich aus der Bequemlichkeit und Sicherheit auf ein neues Gebiet wagen. Sie wissen nicht, was sich ereignen wird, wenn Sie einen neuen Weg gehen. Vielleicht lassen Sie sogar alles hinter sich, was bisher Ihr Leben ausmachte. Aber ist es nicht ein herrliches Gefühl, zu spüren, dass Sie der einzige sind, der Macht über Ihr Leben hat? Weder Zufälle noch Umstände oder andere Menschen bestimmen, sondern Ihre eigene Entscheidung, Ihre eigene Wahl gibt die Richtung vor.

Das Herz wählt, der Kopf entscheidet

Eine Wahl ist wie eine Liebesentscheidung, sie wird mit dem Herzen getroffen. Eine Wahl findet spontan und schnell, aus einer aktuellen Situation heraus statt. Es gibt immer genügend Möglichkeiten, Dinge so rational zu durchdringen, dass sich 36 Vorteile und

37 Nachteile gegenüberstehen und Sie irgendwann zu einem rationalen Schluss kommen. Aber alle Dinge sind in irgendeiner Form beweisbar, alle Dinge beinhalten ein Für und Wider. Und bei näherer Überlegung ist ein Nachteil von heute der Vorteil für morgen.

Die meisten Entscheidungen werden aufgrund langwieriger Erwägungen getroffen. Über Tage und Wochen werden Fakten gesammelt, so lange, bis sich die eine Waagschale zur Entscheidung neigt. Nach langem Hin und Her und endlosem Wenn und Aber steht da schließlich eine rationale Entscheidung.

Rationale Entscheidungen gehen mit der Angst einher, dass etwas falsch entschieden werden könnte. Denn wenn Sie sich für etwas entscheiden, entscheiden Sie sich auch immer gegen etwas. Entscheiden hat etwas von Ausschließlichkeit. Es bleibt die Angst, ob man nicht doch etwas Falsches getan hat. Doch kein Mensch kann im Spiel des Lebens wissen, was falsch und was richtig ist. Darum geht es auch gar nicht. Es geht nur darum, so oft wie möglich zehn Steine zu haben.

Entscheidungen lassen immer Verlierer, aber kaum jemals Gewinner zurück. Besser ist, Sie wählen, und das jeden Tag neu. Eine Wahl, im Hier und Jetzt getroffen, ist immer ein Weg in die Zukunft, sie lässt keine Verlierer zurück. Wer wählt, kann nur gewinnen: Freude an dem, was er gewählt hat, und damit Power für das, was er tut.

Vergeuden Sie keine Zeit, verschleißen Sie nicht Ihr Selbstwertgefühl, indem Sie lange und zäh über Situationen lamentieren. Krempeeln Sie die Ärmel hoch, und ändern Sie die Situation, ohne viel darüber zu klagen. Entweder wählen Sie neu, oder Sie akzeptieren das, was ist. Sie haben die Wahlfreiheit, und Sie tragen die Verantwortung für Ihre Wahl.

6. Anstrengung, Fleiß und Disziplin

Mehr Besuche machen

Sie kennen sicher diese Verkaufsm Meetings, bei denen man zusammensitzt und gemeinsam überlegt, wie man sein Geschäft verbessern kann. Schauen wir doch mal einem Spitzenakquisiteur ins Geheimfach – was wird er uns verraten können? Welches ist eines der großen Geheimnisse, die den Erfolg bringen? Nun, es ist ganz einfach: Wenn sich zwei Menschen begegnen, die beide einen großen Auftrag geholt haben, kann es sich um einen Zufall handeln. Wenn sich allerdings zwei Menschen begegnen, von denen einer ab und zu einen guten Auftrag holt, und der andere permanent sehr erfolgreich ist, handelt es sich nicht mehr nur um reinen Zufall. Hier scheint vielmehr so etwas wie Routine dahinter zu stecken.

Es reicht eben nicht, nur ab und zu gut zu sein, sondern die Konstanz in einer exzellenten Qualität muss gewährleistet sein. Aber wie erreicht man das? Zum Beispiel, indem man dafür sorgt, dass man bei der Akquise eine hohe Kundenkontaktzahl erreicht, sodass die nicht erfolgreichen Kundenbesuche nicht ins Gewicht fallen. Es ist ein großer Unterschied, ob man – je nach Branche – zwei oder sechs Kundenbesuche täglich macht. Zwei nicht gemachte Besuche mit fünf multipliziert, ergeben zehn Besuche pro Woche, diese mit vier multipliziert, vierzig pro Monat und schließlich mit zehn multipliziert 400 nicht gemachte Besuche jährlich. Rechnen Sie sich selbst einmal aus, welche Chancen dahinterstehen!

Disziplin, Anstrengung und Einsatz bedeuten, höhere Kontaktzahlen zum Kunden zu haben. Es handelt sich dabei also nicht um abgeschriebene altdeutsche Tugenden, sondern um Ihr kontinuierliches Engagement in der Sache!

Handeln vollbringt Wunder – Handeln erfordert Anstrengungen

Fragen Sie sich in einer ruhigen Minute einmal, was Sie wollen, wohin Sie wollen, ob das, was Sie gerade unternehmen, sinnvoll ist. Fragen Sie sich nach Ihren Absichten und den Mitteln zu deren Verwirklichung, nach den Forderungen, die an Sie gestellt werden können. Vielleicht hilft es Ihnen, wenn Sie sich mit einem Menschen vergleichen, der das erreicht hat, was Sie selbst erreichen möchten. Welche Fähigkeiten standen ihm zur Verfügung? Welche Voraussetzungen hatte er, und welche Schritte hat er unternommen?

Wie weit sind Sie bereit, den Anforderungen nachzukommen, die an Sie gestellt werden, wenn Sie jetzt darangehen, Ihr Denken in Handeln umzusetzen? Sind Sie bereit, die Anstrengungen auf sich zu nehmen, die vor Ihnen liegen? Nichts geschieht zwangsläufig, mechanisch. Alles hängt ab von dem Grad Ihrer Anstrengung. Viele Menschen fragen sich, warum sie seit so vielen Jahren arbeiten und doch noch nichts erreicht haben. Aber: Haben diese Menschen wirklich gearbeitet? Haben sie Anstrengungen auf sich genommen, um die erwünschten Handlungen umsetzen zu können? Wenn Sie zu diesen Menschen gehören, dann berechnen Sie einmal die Tage und Stunden, die Sie wirklich an der Umsetzung Ihrer Vision gearbeitet haben. Vielleicht erkennen Sie dann, dass es keinen Grund gibt, irgendwelche Ergebnisse zu erwarten.

Sicher, manchmal tritt der Erfolg scheinbar zufällig auf. Doch nichts geschieht zufällig. Alles ist eine Folge von Ursache und Wirkung, die wir nur nicht mehr miteinander verbinden können. Was Sie als Zufall werten, ist die Folge bisher gemachter Anstrengungen. Nicht immer erscheint der Erfolg zu der Zeit, zu der Sie Anstrengungen unternehmen.

Aber die Ursache ist da und wird zu einem bestimmten Zeitpunkt eine Wirkung zeigen. Auch die scheinbar sinnlosen Arbeiten sind nicht umsonst, obwohl die Ergebnisse vorerst nur unzureichend sind. Wenn diese Arbeiten zielgerichtet auf das Handeln sind, wird

sich der Erfolg einstellen. Nur dürfen wir am Anfang des Weges niemals ein sofortiges Resultat erwarten.

Handeln heißt mehr zu tun als das, was Sie können. Nur wenn Sie über Ihre Kraft hinaus arbeiten, werden Sie sich ändern. Nur wenn Sie bereit sind, das „Unmögliche“ zu wagen und die erforderlichen Anstrengungen auf sich zu nehmen, wird Ihr Handeln erfolgreich sein.

Kampf den Gewohnheiten!

Alle unsere Denk- und Handlungsweisen neigen dazu, Anstrengungen um jeden Preis zu vermeiden. Wir strengen uns nicht an, weil wir die Notwendigkeit nur schwer erkennen und akzeptieren. Wir haben eindrucksvolle Pläne, große Wünsche und vielleicht sogar ein Ziel. Wir machen einen Schritt nach links und einen Schritt nach rechts, aber die Situation verändert sich nicht.

Effektive Handlungen lassen sich so nicht verwirklichen, ohne Anstrengung sind sie nicht möglich. Für ein paar Pfennige können Sie kein großes Haus kaufen. Sie haben den Preis zu zahlen, den es kostet. Wenn Sie etwas erreichen wollen, dann fragen Sie sich: Wie viel Änderung erwarte ich, und was bin ich bereit, dafür zu zahlen? Alles, was wir gewinnen können, steht in direktem Verhältnis zur Anstrengung.

Gewohnheiten wollen Anstrengungen vermeiden und die Dinge so leicht wie möglich machen. Es ist schwierig, den über Jahre aufgebauten Kreis der Gewohnheiten auf einmal zu zerschlagen. Bequemlichkeit und Angst vor dem Neuen hält uns zurück. Jedes Brechen mit einer Gewohnheit führt zwangsläufig zu einer Veränderung, von der Sie vorerst nicht wissen, was sie bewirkt. Trotzdem: Wollen Sie handeln, ist es unumgänglich, dass Sie Ihren Gewohnheiten den Kampf ansagen. Ohne Kampf kein Fortschritt und kein Ergebnis.

Die Bequemlichkeit scheint ein guter Freund zu sein. Sie verspricht uns Annehmlichkeiten und Vergnügen. Aber in Wirklichkeit ist sie der große Verhinderer unserer Lebensträume. Selbst wenn Sie sich gerade dazu entschlossen haben, etwas zu tun, was Sie wieder einen Schritt weiter bringt, will sie uns glauben machen, dass wir doch später auch noch Zeit dazu hätten. Es ist eine große Anstrengung, der Bequemlichkeit zu widersprechen und gegen die alten Gewohnheiten anzukämpfen. Denn an jedem Tag und zu jeder Stunde gibt es Dinge, die unserer Handeln unterstützen und uns nach vorne bringen.

Handeln bedeutet Reibung, ist ein Widerspruch zwischen Ja und Nein, zwischen dem Teil in uns, der handeln will, und dem Teil, der es bequem und sicher haben will. Die Reibung beginnt in dem Augenblick, in dem Sie sich entschließen, etwas zu tun, sich anzustrengen. Sobald Sie mit der Anstrengung aufhören, hört auch die Reibung auf. Aktives Handeln ist notwendig, Passivität führt zu nichts.

Disziplin und Wille

Es gibt viele Menschen, die gute Arbeit leisten könnten, aber auf ihrem Weg versagen. Sie haben zwar den Entschluss zu einer bestimmten Handlung gefasst, aber eine rein intellektuelle Entscheidung ist Unsinn, sie führt niemals zur Handlung. Jede willentliche Veränderung ist nur mit Disziplin möglich. Ohne Disziplin fallen Sie immer wieder in alte Gewohnheiten zurück. Ein Aspekt der Disziplin besteht darin, keine negativen Gefühle auszudrücken und nicht in ihnen zu verharren. Wenn Sie sich in dem Augenblick, da ein negatives Gefühl auftritt, Einhalt gebieten, dann haben Sie Disziplin.

Negative Gefühle machen jedes Handeln unmöglich, weil sie das Ergebnis verderben werden. Ihr Verstand weiß, dass er etwas tun will, aber die Gefühle setzen sich zur Wehr. In dem Moment, in dem Sie erkennen, dass negative Gefühle Ihr Handeln boykottieren,

beginnt die Anstrengung: Sie können nicht umhin, die Gedanken, Gefühle und Worte unter dem Gesichtspunkt der Handlung zu überprüfen. Denn was nützt es Ihnen, wenn Sie an eine Tätigkeit mit den Worten herangehen: „Es macht mir überhaupt keinen Spaß, aber ich weiß, dass ich es erledigen muss, um weiterzukommen.“ Und dann machen Sie sich ohne Power, murrend und lustlos an die Arbeit. Damit ist nichts gewonnen, denn die negativen Gefühle suchen nach immer neuen Auswegen, um auf dem bequemen Weg weitergehen zu können. Solange die negativen Gedanken nicht überwunden sind, kann die Handlung nicht fortgesetzt werden.

Der „gute Wille“ allein reicht nicht. Der „gute Wille“ ist eine Hure, abhängig von den vielen kleinen Wünschen, die sich jeden Tag neu ergeben. Ich will ein Auto kaufen, ich will ein Haus bauen, ich will ausruhen, ich will früh schlafen gehen, ich will mir einen schönen Tag machen, etwas erleben, den Freund besuchen ... Eine Unmenge kleiner Wünsche, die Sie immer wieder in eine andere Richtung treiben und die nichts miteinander zu tun haben.

Der Wille ist die Linie der miteinander verbundenen Wünsche. Da sich unsere Wünsche dauernd ändern, führt diese Linie mal nach links, mal nach rechts, geht ein Stück geradeaus, um dann erneut wieder die Richtung zu wechseln. Oft versäumen Sie Gelegenheiten, die Ihrem Handeln dienlich wären, weil ein plötzlich erwachter Wunsch, der nichts mit Ihrem Handeln zu tun hat, Sie davon abhält. Aber eine einmal versäumte Gelegenheit lässt sich nie mehr durch irgend etwas anderes ersetzen.

Wenn es Ihr Wille ist, das Handeln in eine bestimmte Richtung zu lenken, dann sollten Ihre Wünsche eine gerade Linie verfolgen, an deren Ende die erstrebte Handlung steht. Der Wille kann stärker werden, wenn der Mensch an sich arbeitet und seinen Willen dazu bringt, das angestrebte Handeln als Leitlinie seiner Wünsche zu akzeptieren. Solange Sie Ihrem Willen nicht befehlen, werden Sie ihm gehorchen müssen.

Nehmen Sie ein großes Blatt Papier, und schreiben Sie als Überschrift Ihr Handlungsziel darauf. Dann teilen Sie es in drei senkrechte Spalten. In die linke Spalte tragen Sie am Ende eines jeden Tages ein, was Sie unternommen haben, um diesem Ziel näherzukommen. In die rechte das, wozu Sie zwar die Gelegenheiten hatten, was Sie aber nicht getan haben. Alles andere, was Sie im Laufe des Tages getan haben, schreiben Sie als Stichwort an einer x-beliebigen Stelle in der mittleren Spalte auf. Nach einer Woche haben Sie eine gute Übersicht, wie stark Ihr Wille auf das Ziel ausgerichtet ist.

Der Wille lässt sich nicht erzeugen, solange Sie nicht eine gewisse Disziplin akzeptieren. Ihr Wille braucht Disziplin. Versuchen Sie nicht, ihr zu entrinnen. Denn ohne Disziplin ist es unmöglich, sich zu verändern. Wenn Sie sich unentwegt daran erinnern, was Sie wollen, und darüber nachdenken, wie Sie es erreichen, werden Sie mehr und mehr Gründe finden, warum Sie sich anstrengen wollen. So wird sich Ihr Wille in eine Richtung bewegen und stärker werden. So werden Ihre negativen Gefühle, die sich jeder Anstrengung widersetzen wollen, nach und nach verschwinden. Und so werden Sie das, was Sie tun, gerne tun, weil es Sie Ihrer Vision näher bringt.

Strategie der kleinen Schritte

Ihr Handeln kann ein langer und schwieriger Weg werden. Sie sind nicht sicher, was Ihnen unterwegs begegnen wird, und Sie wissen nicht, ob Sie sich unterwegs ausruhen können. Sie sollten sich für diesen Weg gut vorbereiten. Vergessen Sie nichts, was notwendig ist, und schätzen Sie Ihre Kräfte ein. Reichen sie aus für diesen langen Weg? Die Ansprüche, die Sie an sich stellen, sollten mit Ihrer Kraft übereinstimmen. Meistens bestimmt man sein Handlungsziel in die völlig richtige Richtung, nur liegt es noch in weiter Zukunft, oder es ist so groß, dass es Ihnen unmöglich erscheint, jemals dort anzukommen. Dann besteht die Gefahr, dass Sie glauben, es niemals erreichen zu können. Und je mehr Sie darüber nachdenken, um so mehr Gründe werden Sie entdecken, die dem tatsächlich entgegenstehen.

Gehen Sie Schritt für Schritt vorwärts, wenn Sie im Leben anders handeln möchten. Auch die kleinen Dinge wollen erledigt sein. Beginnen Sie mit kleinen Anstrengungen. Jede kleine Anstrengung lässt Sie die eingeschlagene Richtung besser erkennen, eröffnet neue Verständnismöglichkeiten und vermittelt neues Wissen. Nur so werden Sie sich verändern und andere Einstellungen gewinnen. Sie bemerken, dass Sie etwas bekommen und sich fortbewegen, statt stillzustehen.

Handeln beinhaltet immer eine Reihe von Anstrengungen, eine einzelne Anstrengung reicht nicht. Nur eine ununterbrochene Kette von Anstrengungen unterstützt Ihr Handeln und bringt Sie Ihrer Vision näher.

Wir können niemals die schwierigen Dinge meistern, wenn wir nicht die leichten beherrschen. Zu jeder Stunde gibt es Dinge, die wir beherrschen könnten, ohne es zu tun. Wir denken verträumt an das, was wir wollen, und versuchen doch immer wieder, den kleinen Anstrengungen, die uns dorthin führen, aus dem Weg zu gehen. Sie erscheinen uns müßig, lästig, unsinnig.

Kleine Anstrengungen lehren Sie, mit großen Anstrengungen umzugehen. Konzentrieren Sie Ihre Aufmerksamkeit auf das, was Sie unmittelbar umgibt. Alles, was Sie tun, hinterlässt eine Spur, die das zweite Mal erleichtert, und jeder Schritt erzeugt eine Zugkraft. Sollte dann die Notwendigkeit einer großen Anstrengung auftreten, werden Sie fähig sein, sie im richtigen Augenblick zu unternehmen.

Anstrengungen sind unsere Währung, mit der wir den Erfolg bezahlen. Wenn wir etwas erreichen wollen, sind Anstrengungen der Preis. Ergebnisse können nur der Stärke der Anstrengungen und der Zeit, die wir dafür aufwenden, entsprechen. Der Weg des Handelns ist schwer, und der Aufstieg wird immer steiler. Aber die Kräfte nehmen ebenfalls zu. Mit jeder Anstrengung härtet der Mensch sich ab, und mit jedem Schritt erweitert er seinen Horizont.

7. Spielregeln und Commitment

Im Meeting-Raum bricht sich am Ende des Tages die Sonne. Seit sechs Stunden hat der Verkaufsleiter mit Ihnen und Ihren Kollegen ein neues Vertriebskonzept auf die Beine gestellt. Dieses Konzept wollen Sie testen, indem Sie verschiedene Dinge von nun an neu tun werden. Dann kommt der Moment, wo es heißt: „Also Leute, das werden wir jetzt umsetzen!“ Für jeden Meeting-Teilnehmer war es einleuchtend, alle haben daran mitgearbeitet. Die gesamte Mannschaft steht dahinter – und doch wird es einige unter ihnen geben, die in dem Moment, wo sie im Meeting sitzen, „Ja“ sagen, sich aber im Stillen denken: „Ach komm, es wird nichts so heiß gegessen, wie es gekocht wird. Das ‚Ja‘, das ich hier gebe, ja mein Gott, was soll es schon sein? Wenn ich draußen bin, sieht die Welt ja ohnehin anders aus. Wie viele Konzepte haben wir hier schon gemacht? In wie vielen Meetings haben wir uns etwas Neues ausgedacht? Es ist irgendein Meeting der neuen Art, ein neuer Vertriebschef, der sich beweisen will und hier vorne steht – auch den werden wir noch überleben!“ Klar, kennen Sie diese Momente! Alle nicken, alle sagen „Ja“ und alle marschieren ab.

Und dann funktioniert das neue Konzept nicht. Bei dem einen oder anderen funktioniert es, weil die Kunden anders sind, weil die Produkte anders sind oder weil der Markt anders ist und, und, und ... Bei manchen versagt es total. Häufig stellt sich schließlich heraus, dass diese das neue Konzept gar nicht erst eingesetzt haben, und dass sie das „Ja“, das sie gegeben haben, nicht eingehalten haben, kurz: dass sie sich nicht an die neuen Spielregeln, das Commitment, gehalten haben. Wenn man dann mit ihnen spricht, müssen tausend Ausreden als vermeintliche Gründe herhalten.

Spielregeln schenken Freiheit

Das Leben ist ein gigantisches Spiel auf ständig wechselnden Spielfeldern: vom Job zum Sportzentrum, dann zur Familie und abends zu Freunden. Und jedes neue Spielfeld bedeutet eine andere Umgebung, andere Menschen, andere Rollen, Verhaltensmuster und

Handlungsweisen. Immer wieder befinden Sie sich in einem neuen Spiel. Wie kommt es eigentlich, dass die Spiele funktionieren? Nehmen wir an, Sie spielen mit Ihren Freunden Skat oder Rommé. Jeder kennt die geltenden Regeln. Nun schlagen Sie folgendes vor: Jeder darf ein neues Spiel entwickeln, ohne sich mit den anderen abzustimmen. Ich bin sicher, es wird keinen Spaß machen. Es ist unsinnig und langweilig, weil keiner weiß, was der andere will. Es fehlen die Spielregeln, die eine Brücke für die Kommunikation bilden. Ohne Spielregeln funktioniert das Spiel nicht.

So paradox es erscheinen mag, erst Spielregeln ermöglichen Freiheit. Freiheit wird zwar oft so verstanden, dass keine Regeln zu beachten sind, doch Spielregeln zeigen eine unendliche Freiheit auf: Wenn ein Spiel uns keinen Spaß mehr macht, wenn die Spielregeln uns zu eng erscheinen, haben wir die Wahl, das Spiel zu mögen, es zu verlassen oder es zu verändern: Love it, leave it, change it!

Sie können jederzeit Spielfelder wechseln, wenn Sie das Spiel nicht lieben und die Regeln nicht verändern können. Manchmal passiert es jedoch, dass Sie auf jedem neuen Spielfeld den gleichen Schwierigkeiten begegnen. Der Job: In zwei Jahren fünfmal das Unternehmen gewechselt und immer wieder die gleichen Schwierigkeiten. Die Beziehung: Sie verlassen Ihren Partner, weil Sie glauben, Grund zur Eifersucht zu haben. Das gleiche passiert bei dem neuen Partner und beim nächsten und beim übernächsten ... Das bohrende Gefühl der Eifersucht bleibt.

Wenn Sie also eine Lebenssituation nicht ändern können, dann überlegen Sie, ob Sie sich verändern können oder gar sollten. Denn auch für die Regeln, die Sie im Kopf haben, gilt: Love it, leave it, change it.

Niemand braucht als masochistischer Märtyrer auf einem Spielfeld auszuharren. Wir haben jederzeit die Freiheit, ein Spielfeld zu verlassen, und wir haben die Freiheit, die Spielregeln zu wählen, die uns das versprechen, was wir haben wollen. Entscheidend ist, dass Sie die Spielfelder finden, auf denen Sie hinter den Regeln stehen. Nur hier steht Ihnen die ganze Power zur Verfügung, und nur hier

können Sie optimal handeln. Aber eines sollte Ihnen klar sein: Wenn Sie sich entschieden haben, in einem Spiel mitzuwirken, dann halten Sie sich gefälligst an die Spielregeln! Wer sich nicht an Spielregeln hält, isoliert sich vom funktionierenden Leben. Regeln werden nicht gemacht, damit man sie bricht.

Zu seinem Wort stehen

Es liegt nie an der Qualität der Spielregeln, ob Sie sie einhalten oder nicht. Spielregeln sind weder gut noch schlecht. Es kommt darauf an, wie Sie damit umgehen. Seien Sie vorsichtig, bevor Sie einem Menschen Ihr Wort geben, und prüfen Sie erst, ob Sie es auch wirklich halten können. Wenn Sie merken, dass Sie dazu nicht in der Lage sind, besprechen Sie das vorher und nicht erst dann, wenn Sie Ihr Wort schon gebrochen haben.

Natürlich werden Sie immer jemanden finden, den Sie für Ihren Wortbruch verantwortlich machen können. Aber spätere Schuldzuweisungen und Rechtfertigungen sind nicht gefragt. Die Verantwortung für Ihr Handeln können nur Sie selber übernehmen. Sie geben Ihr Wort, und mit dem Wort beginnt alles.

Sein Commitment zu geben, zu seinem Wort zu stehen und die einmal akzeptierten Regeln einzuhalten, schafft spielerische Leichtigkeit und macht aus jeder Lebenssituation eine Spielsituation. Commitment bedeutet, zu der Sache zu stehen, auf die man sich eingelassen hat, und das zu akzeptieren, was ist. Commitment sollte die Leitlinie Ihres Handelns sein.

Nicht immer werden Regeln aufgeschrieben, aber informell bestehen sie auf jeden Fall. Verletzen Sie einmal informelle Spielregeln in Ihrer Beziehung – am Nackenschlag werden Sie erkennen, dass es sehr wohl eine Spielregel gegeben hat. Und Sie sind derjenige, der den Preis dafür zu zahlen hat. Natürlich kann jeder die Spielregeln ändern – aber der springende Punkt dürfte wohl doch der sein, dass man sich vorher gegenseitig darüber informiert, wenn die Spielregeln verändert werden.

Die Diskussion um verletzte Spielregeln durch ein nicht eingehaltenes Wort gibt es auf allen Ebenen. Und häufig sind es die kleinen Verletzungen der Regeln, die für den Bruch einer Beziehung entscheidend sind. Wenn Sie einem Menschen Ihr Wort geben und es dann doch brechen, sollten Sie bereit sein, es ihm zu sagen und den Preis dafür zu zahlen. Das wird den anderen in die Lage versetzen, Ihnen vollends vertrauen zu können. Er wird wissen, dass Sie ihn nicht anlügen werden, sondern eine nicht gehaltene Spielregel auf jeden Fall mitteilen. Etwas sagen, wie es ist, das schafft Vertrauen. Stehen Sie also zu dem Wort, das Sie jemandem geben.

Das 79/21-Gesetz

Wenn Sie jetzt einmal überlegen, auf welchen Spielfeldern Sie sich bewegen und welche Regeln dort einzuhalten sind, werden Sie wahrscheinlich feststellen, dass es überall Regeln gibt, die Ihnen nicht zusagen, die Sie aber nicht ändern können. Nichts im Leben ist hundertprozentig, hundertprozentige Spielregeln zu Ihren Gunsten sind reine Träumerei. Aber auch kaum etwas ist ausgeglichen fünfzigprozentig, halbe-halbe. Im Mittelpunkt unseres Lebens und all seiner Spiele scheint das 79/21-Gesetz zu stehen: 79 Prozent einer Situation empfinden wir als positiv und 21 Prozent als negativ. Entscheidend ist, dass wir die 21 Prozent vermeintliche Negativität akzeptieren und gut damit umgehen können.

Natürlich können Sie versuchen, diesem Gesetz aus dem Wege zu gehen und sich nach dem System „Love it, leave it oder change it“ verhalten. Vielleicht wird Ihnen jedes Tennisspiel vermiest, weil Sie niemals den Ball des Gegners erwischen. Das Spielfeld ist einfach zu groß, und Sie finden niemanden, der bereit ist, die allgemein gültigen Regeln Ihnen zuliebe zu verändern.

Also spielen Sie ab jetzt nur noch Pingpong. Doch auch das wird Ihnen bald verleidet, denn das kleine Netz in der Mitte ist Ihnen immer im Weg. Sie schaffen es einfach nicht, den Ball darüberzuschlagen. Aber keiner hat Lust, ohne Netz mit Ihnen Pingpong zu spielen! Squash scheint Ihnen da genau das Richtige zu sein: kein

großes Spielfeld, kein Netz. Aber auch bei Squash gibt es Regeln, und wenn Sie sich an die nicht halten, finden Sie auch dort keine Mitspieler.

Der Virtuose des Spiels, das da Leben heißt, beherrscht die Kunst, auch mit den Spielregeln umzugehen, die ihm nicht gefallen. Allerdings sollten die angenehmen Regeln immer überwiegen, denn natürlich gibt es das 79/21-Gesetz auch umgekehrt: mehr Negatives als Positives.

Nun weiß wohl jeder, dass es keinen Sinn hat, gegen den Strom zu schwimmen und zu versuchen, aus 21 Prozent 100 Prozent zu machen, wenn woanders die Chance besteht, aus 79 Prozent 100 Prozent zu machen. Das hört sich einfach an und ist auch einleuchtend – um so seltsamer mutet es dann an, wenn sich immer wieder Leute auf der 21-Prozent-Seite plagen.

Betrachten Sie es einmal von der privaten Seite: Im Zusammensein mit Ihrem Lebensgefährten drücken die 79 Prozent den Grad Ihrer Zufriedenheit aus. Das ist das Niveau tiefen Erlebens. 21 Prozent sind dann der Teil, den Sie als weniger angenehm empfinden. Nun haben Sie womöglich einen Lebenspartner, der sich auf diese 21 Prozent konzentriert. Um Sie zu verbessern, wühlt er unentwegt auf der negativen Ebene herum. Das dürfte nicht gerade förderlich für die Beziehung sein. Falls es Ihnen jemals gelingt, in solch einer Beziehung 100 Prozent zu erreichen, wird Ihr Partner wohl nichts Besseres zu tun haben, als neue 21-Prozent-Negativität zu erzeugen. Er braucht sie!

Das Ganze können Sie auch auf das berufliche Leben übertragen. Die 79 Prozent stehen dafür, dass Sie mit vollem Herzen in Ihrem Job sind. Das Produkt, die Karriereaussichten, die Mitarbeiter, Gehalt und Status – alles passt. Sie sind zwar nicht jeden Tag happy, aber das, was Sie tun, ist Ausdruck Ihrer Bestimmung. Die 21 Prozent repräsentieren den Teil, der Ihnen im Beruf nicht gefällt.

Und auch hier gibt es Menschen, die ihre Arbeitswelt nur durch die Brille der 21 Prozent sehen. Sie unterliegen der Illusion, dass das

Leben zu hundert Prozent Freizeit und Spaß sein sollte. Das hat zur Folge, dass sie die Arbeit als bedrückend und belastend empfinden, sich den größten Teil der Zeit quälen und malträtieren und mit dieser negativen Energie nicht einmal die Freizeit genießen können. Das sind all diejenigen Mitarbeiter, die immer nur eines mitzuteilen haben: Was gerade in der Abteilung nicht funktioniert, was im Unternehmen nicht so toll ist, welcher Kollege auf die Nerven fällt. Die 21-Prozent-Brille verzerrt den Blick für die Wirklichkeit.

Natürlich gibt es in jedem Unternehmen ein paar schwachsinnige Spielregeln – aber womöglich fallen sie unter das 79/21-Gesetz. Hat nicht jeder irgendwo eine schwachsinnige Spielregel aufgestellt, an die er sich eisern hält? Zum Beispiel der Mensch, der jeden Samstagnachmittag sein Auto wäscht. Und das selbst bei herrlichem Sonnenschein. Frau und Kinder maulen, sie würden lieber das Auto für eine Spazierfahrt nutzen, doch für ihn ist diese Regel unumstößlich.

Wenn Ihnen Spielregeln nicht zusagen, verhandeln Sie neu mit den Menschen, die es betrifft. Sie haben keine Chance, wenn Sie Regeln einfach brechen, Sie werden nur zu einer anstrengenden Person. Denken Sie immer daran, dass jedes Paradies nur 79-prozentig ist und dass die negativen Anteile immer bei 21 Prozent liegen. Also: Wenn Sie etwas verändern wollen, denken Sie vorher darüber nach. Denn Gewissheit wird es nie geben. Die Herausforderung des Lebens ist, mit 21 Prozent umzugehen und dabei keine Kraft zu verlieren. Im Leben wird man daran gemessen, wie man mit diesen 21 Prozent umgehen kann, nicht nach den 79 Prozent, die einem behagen.

Die ganze Welt lebt nach Spielregeln, die nicht die ihren sind. Lassen Sie uns nicht über die Hintergründe dieser Spielregeln diskutieren, denn es gibt weder gute noch schlechte Spielregeln. Spielregeln sind Spielregeln. Es geht nur um die Frage, welche Spielregeln hilfreich sind, um beabsichtigten Resultate zu erreichen.

8. Persönliche Selbstverantwortung

Fragen Sie einen Menschen, ob er für sein Leben selbst verantwortlich sei. Er wird Sie wohl mit großen Augen anschauen und nach einer Denkpause mit einem Ja antworten. Sicher, jeder von uns ist für sein Leben selbst verantwortlich, aber kaum jemand weiß, wie diese Verantwortung im Einzelnen zu tragen ist und wie minimal die Details sind, auf die es ankommt, wollen wir wirklich die Verantwortung für unser Leben übernehmen.

Hören Sie doch einmal gemeinsam mit Freunden aufmerksam einem Musikstück zu, zum Beispiel Beethovens fünfter Symphonie. Danach schreibt jeder auf, welche Erinnerungen und Gefühle die Musik in ihm geweckt hat. Wie kommt es, dass Sie sich am liebsten die Ohren zugehalten hätten, während ein anderer bei der Musik förmlich zerging? Ein Dritter hat diese Musik als hochdramatisch empfunden und mit einem heroischen Kampf assoziiert, ein Vierter ist von tiefer Traurigkeit erfüllt.

Wie entstehen solche Unterschiede in der Wahrnehmung? Trotz der objektiv gleichen Musik hat jede Person ein anderes subjektives Erlebnis aufgebaut. Die Musik ist unterschiedlich aufgenommen worden, weil sie in jedem Kopf auf eine andere Empfängerstruktur gestoßen ist. Dieses Verarbeitungsmuster sorgt bei objektiv gleicher Musik für verschiedene subjektive Interpretationen, Assoziationen und Stimmungen.

Vielleicht haben Sie vor zehn Jahren diese Musik sogar geliebt, doch heute empfinden Sie großes Unbehagen dabei. Nun, die Noten der Musik sind die gleichen wie vor zehn oder vor hundert Jahren. Nur Ihre Wahrnehmung, Ihre Einstellung hat sich verändert. Das Leben ist ein Echo. Sie können nur das erfahren, was Sie bereit sind, in das Leben hineinzugeben. Für die subjektive Realität ist jeder selber verantwortlich. Sie allein sind also verantwortlich für Ihre Wahrnehmungen und damit auch für die Gefühle, die dadurch ausgelöst werden.

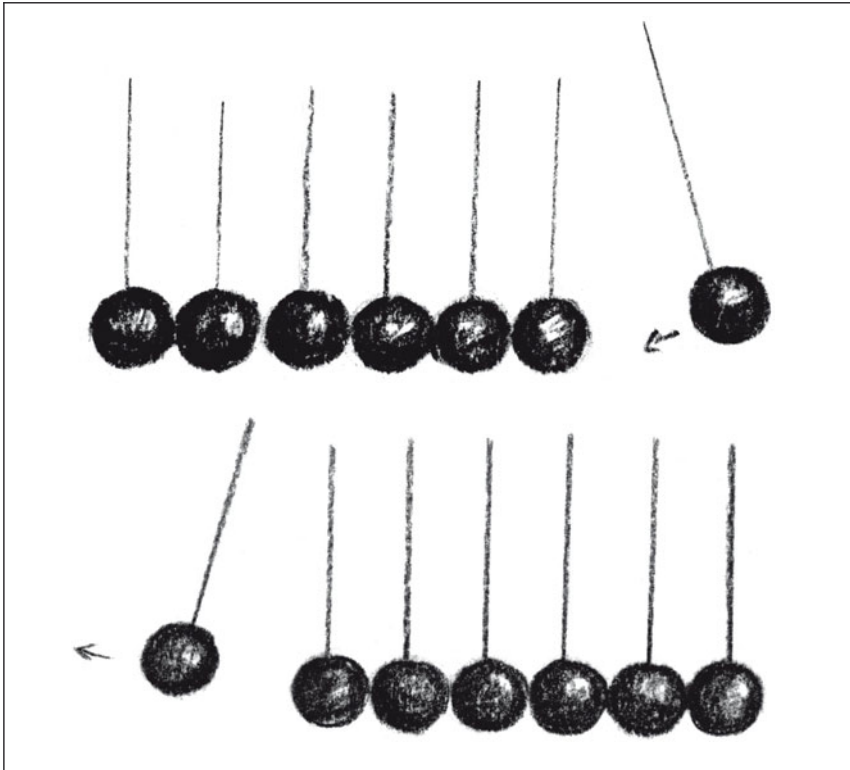
Es gibt eine Reihe von Sprichwörtern, die Sie sicherlich kennen: „Das, was du säst, das wirst du ernten.“ Oder: „Das, was du gibst, wirst du auch empfangen.“ Oder: „Die Schönheit der Welt ist die Schönheit im Herzen des Betrachters.“

Wenn Ihnen plötzlich auffällt, dass Sie auf der Straße so vielen Liebespaaren wie niemals vorher begegnen, liegt das womöglich daran, dass Sie gerade selbst frisch verliebt sind. Mit Sicherheit steht die Welt auch nicht vor einer Überbevölkerungs-Katastrophe, weil Ihnen täglich mehrere werdende Mütter begegnen. Wahrscheinlicher ist, dass sich auch bei Ihnen Nachwuchs angesagt hat oder Sie sich zurzeit, wenn auch vielleicht unbewusst, mit diesem Thema beschäftigen. Und der gleiche Wagentyp, den Sie in der letzten Woche bestellt haben, begegnet Ihnen auf einmal an jeder Straßenkreuzung. Aber auch das liegt nur daran, dass Sie Ihre Wahrnehmung verstärkt auf die Dinge lenken, die momentan in Ihrer Gedankenwelt vorherrschen.

Die Welt, die Dinge, die Situationen, die uns umgeben, sind, wie sie sind. Es ist immer unsere persönliche Entscheidung, ob wir aus dem, was wir sehen, etwas Angenehmes oder etwas Unangenehmes machen. Was für den einen ein Problem darstellt, sieht ein anderer als Chance.

Selbstverantwortlich sein heißt erwachsen sein

Selbstverantwortung heißt also im praktischen Sinne, die Verantwortung für Ihre Interpretation zu übernehmen. Wie der Mensch sich ärgert, so ist er. Oder: Wer im Mist bleibt, der mag den Mist. Wenn man will, kann man sich den ganzen Tag ärgern, aber niemand ist dazu verpflichtet. Ihre Interpretationen erschaffen Ihre Realität. Jede Realität ist subjektiv und damit verschieden von der eines anderen Menschen. Es hängt immer davon ab, was Sie bereit sind, in eine Situation hineinzugeben. Sie sind selbst verantwortlich.



Das in der Zeichnung dargestellte Kugelspiel ist wohl den meisten von Ihnen bekannt. Vielleicht haben Sie es sogar auf Ihrem Schreibtisch stehen und lassen sich in nachdenklichen Momenten immer wieder von den gleichmäßigen Bewegungen der Kugeln faszinieren. Es ist Ihnen klar, dass diese sieben Kugeln ein physikalisches Grundgesetz repräsentieren. Aber ist Ihnen schon die Analogie zu einem der wichtigsten Lebensgesetze aufgefallen?

Nun, sollten Sie gerade ein solches Spiel in greifbarer Nähe haben, dann schubsen Sie doch einmal mit der ersten Kugel die anderen an. In dem Moment, in dem diese Kugel gegen die übrigen prallt, reagieren nicht etwa alle darauf. Nur die hintere pendelt zurück und wieder vor, stößt dabei gegen die anderen Kugeln, und wieder reagiert nur die äußere auf diesen Anstoß. Eine unendliche, rhyth-

mische Bewegung! Von sieben Kugeln setzen Sie die erste in Bewegung, und nur die siebte reagiert, alle übrigen bleiben ruhig. Das gleiche erleben Sie mit zwei Kugeln: Zwei geben den Anstoß, und nur zwei reagieren. Das können Sie so weit fortsetzen, bis sechs Kugeln gemeinsam gegen die siebte schwingen und sie in ihre Bewegung mit einbeziehen. Doch in dem Moment, in dem diese siebte Kugel in die Bewegung aufgenommen wird, verharrt die erste Kugel in Ruhe, wird von den zurückkommenden wieder in den Rhythmus einbezogen, und die siebte Kugel bleibt nun unbewegt.

Was Sie ins Leben hineingeben, bekommen Sie auch heraus. Nehmen Sie die Kugeln als Symbol für eine Situation. Zuerst ist sie ruhig, völlig neutral. Dann nehmen Sie eine Kugel voller Ärger und setzen damit die Situation in Bewegung. Der Ärger, den Sie hineingeben, kommt aber wieder zu Ihnen zurück. Geben Sie drei, vier, fünf oder sechs Kugeln Ärger in die Situation, schwingt ebenso viel wieder zurück. Es spielt keine Rolle, ob Sie alle Kugeln gemeinsam als Sinnbild für ein Gefühl in die Situation geben oder ob Sie jeder Kugel ein anderes Gefühl zuschreiben: Alles, was Sie in eine Situation hineingeben, kommt wieder zu Ihnen zurück. Das Erfreuliche daran ist, dass dieses Prinzip auch für die positiven Wahrnehmungen und Empfindungen gilt. Das Maß an Akzeptanz, Vergnügen oder Freude, das Sie in eine Sache geben, wird immer wieder zu Ihnen zurückkommen.

Es wäre wohl die höchste Daseinsqualität, wenn alle sieben Kugeln in einer fortwährenden, gleichmäßigen Schwingung blieben, ohne dass eine von ihnen erlahmt. Aber vielleicht steht die eine Kugel, die nicht mitschwingt, für das Spannende im Leben, für die Reibung, das Risiko, den Anstoß.

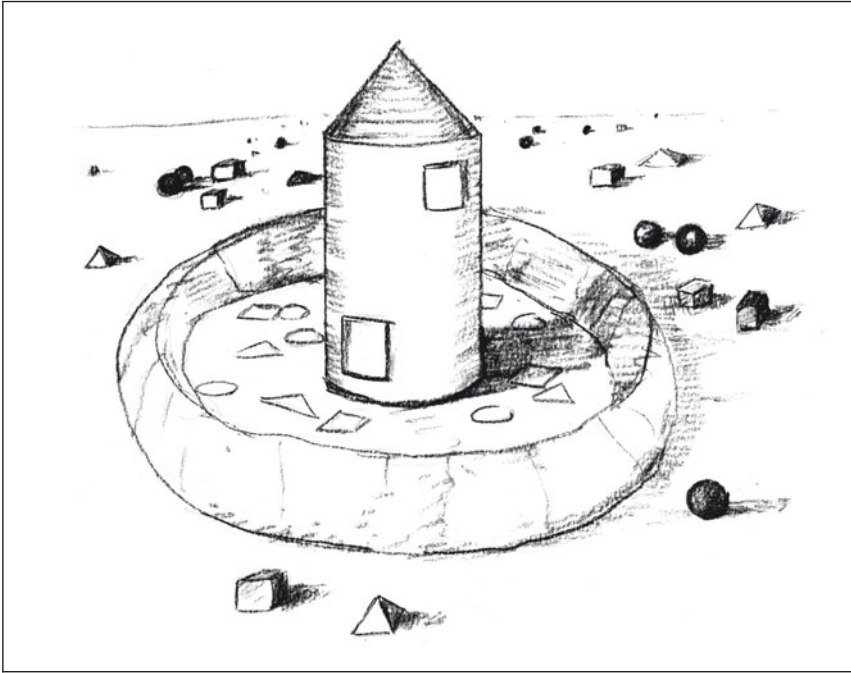
Wenn ich ein Buch lese und währenddessen daran denke, wo ich gerne wäre und was ich lieber tun würde, werde ich den Inhalt des Buches nicht aufnehmen können. Aber ich werde auch nichts von dem erleben, was mir jetzt lieber wäre. Leben ist immer eindimensional. Man kann nur da sein, wo man gerade ist: entweder hier oder woanders. Oder sind Sie etwa ein Telepath, der zwei Situatio-

nen parallel erleben kann? Wohl kaum! Sie können noch nicht einmal wissen, ob das, was Sie sich wünschen, wirklich besser ist als das, was Sie zurzeit besitzen oder tun. Warum also halten Sie an solchen Gedanken fest? Sie berauben sich damit nur der Power, mit der Sie das Leben im Hier und Jetzt genießen könnten, und Sie werden unfähig, mit effektiven Handlungen den Moment zu verschönern.

Wenn Sie nicht hier sein wollen, gehen Sie dorthin, wo Sie sein möchten. Aber es ist dämlich, sich mit negativer Energie aufzuladen, weil Sie an etwas denken, was im Moment nicht gegeben ist. Was jetzt nicht zu ändern ist, ist auch jetzt kein Problem. Wenn es zu ändern ist, dann sollten Sie es auch tun. Mehr gibt es darüber nicht zu sagen.

Ein Leben im Kreis der Gewohnheiten ist so, als säßen Sie im Erdgeschoss eines hohen Turmes. Zwar gibt es in jede Himmelsrichtung ein Fenster, sodass Sie aus verschiedenen Richtungen die Umwelt sehen können. Aber leider wird Ihnen bei dem einen der Ausblick durch den Stamm eines hohen Baumes versperrt, vor dem zweiten erhebt sich ein Erdwall, und aus dem dritten sehen Sie auf den in unmittelbarer Nähe beginnenden Wald. Nur aus dem vierten Fenster können Sie über eine grasbewachsene Ebene bis zum Horizont schauen. Im wahrsten Sinne des Wortes trübe Aussichten!

Was aber hindert Sie daran, die Treppen des Turmes hinaufzusteigen? Je höher Sie steigen, um so mehr werden Sie sehen. Im ersten Stockwerk können Sie über den Erdwall hinwegschauen, im zweiten ein Stückchen Himmel über dem nahegelegenen Wald erkennen, im dritten sehen Sie die zarten Blüten des Birnbaums, von dem Sie im Erdgeschoss nur den Stamm vor Augen hatten. Mit jedem weiteren Stockwerk entdecken Sie mehr von der Umwelt, wenn auch nach wie vor nur in den Ausschnitten, die die Fenster zulassen. Erst wenn Sie auf der Spitze des Turms angelangt sind, kann Ihr Blick ohne Hindernisse umherschweifen und die Umwelt in ihrer Gesamtheit bemerken. Die Umwelt ist natürlich immer gleich



geblieben, aber Ihr Blickwinkel hat sich verändert und führt zu neuen Erkenntnissen und anderen Interpretationen. Es liegt allein in Ihrer Verantwortung, ob Sie mit einem Leben im Erdgeschoss vorlieb nehmen oder zum Aufstieg bereit sind, um dem Himmel näher zu kommen.

Nur unsere Bequemlichkeit hält uns in eingefahrenen Gleisen fest. Viel zu selten sind wir bereit, aus freien Stücken Unbekanntes zu wagen. Und oft zwingen uns erst unerwartete Ereignisse, Gewohntes zu verlassen und neue Wege kennen zu lernen. Doch jeder bestimmt selbst, welche Wege er geht. Je mehr Möglichkeiten er aber kennt, die ihn durchs Dasein lenken und leiten, um so vielfältiger ist das Angebot, das ihm das Leben bietet.

Jetzt wissen Sie, was es heißt, die Verantwortung für das eigene Leben zu übernehmen.

Gefällt es Ihnen in Ihrer Firma nicht, dann denken Sie darüber nach, wer den Vertrag unterschrieben hat. Sie waren es! Also übernehmen Sie auch die Verantwortung für die Konsequenzen. Wenn Sie keine Zeit für Ihr Privatleben haben, übernehmen Sie die Verantwortung dafür, und suchen Sie für dieses von Ihnen aufgebaute Problem eine gute, kreative Lösung. Wenn Sie die Verantwortung ablehnen, wird Ihr Job zur Belastung, das Privatleben zur Qual. Stress wird Ihr täglicher Begleiter. Und früher oder später wird auch Ihr Körper darauf reagieren.

Sicher, Sie werden durch diese Einstellung kein Problem inhaltlich lösen. Darum geht es hier auch nicht. Hier reden wir darüber, Situationen so zu interpretieren, dass sie Sie weder belasten noch ein Problem für Sie darstellen. Probleme entstehen nur im Kopf. Sie sind nichts weiter als Resultate Ihrer ganz persönlichen Interpretationen.

Täter und Opfer – Gewinner und Verlierer

Es gibt Menschen, die immer von anderen Menschen abhängig sind, immer darauf warten, dass andere Menschen agieren: Das sind die Opfer. Sie können auf Situationen nur automatisch, also unbewusst, reagieren. Opfer werden zu Verlierern. Und wer bekommt die Schuld? Natürlich die Täter! Doch Täter werden zu Gewinnern, denn sie finden bewusste und kreative Antworten. Wer in der Opfer-Mentalität stecken bleibt, ist selber schuld daran, wenn er schlecht drauf ist.

Erwachsen zu sein heißt, verstanden zu haben, dass die Umwelt die Projektion des eigenen Verhaltens und der eigenen Gedanken ist. Wer das nachvollziehen kann und in aller Tiefe begreift, wird den versprochenen mentalen Schock bekommen. Dieses Begreifen hat gravierende Auswirkungen auf das aktive Handeln.

Erinnern Sie sich an die Standpunkte. Wer die Wandelbarkeit des eigenen Urteils erfahren hat, wird schwerlich anderen mit der Waffe des Vorurteils, des eigenen Standpunkts, entgegentreten.

Es gibt zwei Strategien, mit Problemen umzugehen. Die erste ist das Lernen aller möglichen Arten von Problemlösungstechniken. Aber halten Sie diesen Methoden-Tanz wirklich für sinnvoll? Sie können sich auf diese Weise von keinem Problem lösen, Sie werden nur neue schaffen. Der beste Weg im Umgang mit Problemen ist die Erweiterung des eigenen Denkens. Und dahin zielt die zweite Strategie: Lernen Sie, grundsätzlich mit Problemen umzugehen. Nur Sie selbst können sich helfen, da Sie es auch sind, der Situationen in Probleme verwandelt. Die Veränderung der Sichtweise liegt allein in Ihrer Hand!

Die meisten Menschen glauben, das Leben sei erfolgreich, wenn es frei wäre von Problemen und Konflikten. Dabei geht es im Leben gar nicht darum, ein bestimmtes Klassenziel zu erreichen, das da heißt: keine Konflikte und keine Probleme.

Es geht einzig und allein darum, Probleme anders zu interpretieren. Es ist der Quantensprung im eigenen Bewusstsein, der aus den alten, überholten, starren Sichtweisen herausführt. Dann werden Sie jede Situation genießen können als ein Fest, als eine Möglichkeit, diese Welt zu verstehen und mit ihr umzugehen. Denn diese fantastische Reise, die wir Leben nennen, verlief fad und eintönig ohne die Würze der Probleme und Konflikte.

9. Funktionierendes Denken

„Ah“, stöhnt ein Verkäufer auf, „das geht nicht! Das haben wir vor vier Jahren schon einmal versucht.“ „Ja, genau“, sagt ein anderer, „Sie wissen ja noch, welche Kosten das verursacht hat!“ Sie kennen diese Reaktionen, wenn Sie neue Wege gehen möchten – egal, ob Sie Unternehmensberater, Vertriebsleiter oder ein Spitzenverkäufer sind. Sie kennen die Situationen, in denen es schwer wird, Neues gegen die Schwerfälligkeit und den Pessimismus der anderen durchzusetzen, sie dafür zu gewinnen und zu begeistern. Wie kommt es zu diesem Pessimismus der anderen? Wie ließe er sich vielleicht ins Positive wenden? Sind Sie selbst immer vor diesem alles lähmenden Pessimismus gefeit?

„Das geht nicht“

In der Schöpfungsgeschichte der Bibel heißt es: Am Anfang war das Wort. Gemeint ist natürlich: Am Anfang war der Gedanke. Aus dem Gedanken wurde das Wort, dann das Verhalten, dann die Handlung. Am Ende dieser Kette steht das Resultat. Das heißt, der Gedanke am Anfang kriert das Resultat am Ende!

Es gibt Gedanken, die Ihr Leben zum Funktionieren bringen – aber es gibt auch Gedanken, die verhindern, dass irgendetwas in Ihrem Leben funktioniert. Ein Gedanke ist genauso kraftvoll, ist genauso Materie wie ein Gegenstand, nur auf einer anderen, feinstofflichen Ebene. Gedanken arbeiten in einer anderen zeitlichen Dimension. Das, was wir denken, ist auf einer feinstofflichen Ebene bereits geschehen. Der Mensch denkt unablässig. Ohne zu denken, gäbe es keinen Schritt, den wir machen könnten. Gedanken sind Materie, sind Energie pur. Sie weisen Wege und lenken in Bahnen. Was ein Mensch denkt, wird ihm geschehen. Wer kreative Gedanken hat, wird kreativ sein. Wer großzügig denkt, wird Großzügigkeit erfahren. Es ist eigentlich sehr simpel: Die richtigen Gedanken erzielen die richtigen Ergebnisse. Der Mensch schafft selber, was er haben

will. Er ist der Schöpfer seiner Resultate. Himmel und Hölle existieren, weil er sie selbst verursacht.

Sie werden wohl kaum Schwierigkeiten haben, über ein 20 Zentimeter breites und sechs Meter langes Brett zu gehen, wenn es nur drei Zentimeter über dem Boden liegt. Sie werden keine Angst verspüren, keine Gleichgewichtsstörungen haben. Es ist ein Kinderspiel. Wenn das gleiche Brett nun aber auf einer Höhe von zehn Metern liegt, wird erfahrungsgemäß kaum jemand darübergehen. Die Gedanken über das, was alles passieren könnte, sind ein limitierender Faktor. Ihr Bewusstsein hindert Sie jetzt daran, über das Brett zu gehen. Der Wille allein reicht absolut nicht aus. Wenn Sie denken, dass es gefährlich ist und dass Sie herunterfallen könnten, werden Sie es auch erleben. Sie werden sich Ihre Gedanken beweisen.

Gedanken manifestieren sich zu Überzeugungssystemen. Viele so genannte „Lebensweisheiten“ sind Überzeugungssysteme, die eine Menge zum Unglück unserer Welt beigetragen haben:

- ▶ Geld ist die Wurzel allen Übels.
- ▶ Lieber arm und glücklich als reich und unglücklich.
- ▶ Das Leben ist hart.
- ▶ Lehrjahre sind keine Herrenjahre.
- ▶ Wenn du was werden willst, muss du hart arbeiten.
- ▶ Arbeit macht müde.

All diese Sprüche und ähnliche bestimmen Lebenssituationen. Vielleicht sind sie manchmal sogar sinnvoll, als allgemeine Generalisierung und Lebensprämissen sind sie jedoch purer Blödsinn. Aber wenn Sie fest daran glauben, dass Arbeit müde macht, werden Sie abends auch müde und zerschlagen sein – egal, welche Arbeit Sie geleistet haben.

Es sind immer die Überzeugungssysteme, die zu den entsprechenden Resultaten führen. Dabei spielt es keine Rolle, ob uns die Überzeugungssysteme bewusst sind oder nicht. Tatsache ist immer wieder, dass jeder Glaubenssatz zu dem entsprechenden Resultat führt.

Es gibt viele Menschen, die ein Leben erfüllt von Vergnügen und Spaß führen. Vergleichen Sie diese Menschen mit denen, die es anscheinend sehr schwer haben. An der gebückten Haltung, an den hängenden Mundwinkeln, an der zurückweisenden, distanzierten Körperhaltung sind sie leicht zu erkennen. So traurig es ist, oft kann man schon von außen sehen, was jemand vom Leben erwartet – und weiß dann schon aufgrund des äußeren Eindrucks, was er bekommen wird.

- ▶ Der Mann, der zu einer Party eingeladen wird und keine Lust hat hinzugehen, denn er glaubt, dort nur Chaoten zu treffen. Geht er dann doch hin, wird er unter den 200 Gästen genau auf die sechs treffen, die wirklich chaotisch sind.
- ▶ Der Junggeselle, der fest daran glaubt, dass er bei Frauen nicht ankommt: Er versucht sein Glück immer wieder, aber er kommt tatsächlich nicht an. Seine Gedanken spiegeln sich in seinem Verhalten. Tatsächlich: Pessimisten küsst man nicht.
- ▶ Und derjenige, der sagt: „Ich schaffe es nicht!“ Sicher wird er sich aus all den Wahlmöglichkeiten des Tages die Dinge herausuchen, die ihn scheitern lassen.
- ▶ Menschen, die morgens mit den Worten aufstehen: „Das ist nicht mein Tag.“ Sie werden dafür sorgen, dass dieser Tag wirklich nicht ihr Tag ist.

Unsere Gedanken sind die Wurzel der Erwartungen. Erwartungen steuern weitgehend den Wahrnehmungs- und Verarbeitungsprozess und führen zu entsprechenden Resultaten. Das bezieht sich keineswegs nur auf die eigene Person. Auch Ihre Gedanken über einen anderen Menschen sind verbunden mit bestimmten Erwartungen. Ob positiv oder negativ: Was Sie von einem anderen Menschen denken und erwarten, es wird eintreten. Eine Mutter sagt ihrer zehnjährigen Tochter immer wieder: „Du brauchst dich gar nicht anzustrengen, Mädchen verstehen nichts von Mathematik.“ Nach einer gewissen Zeit übernimmt das Kind diesen Glaubenssatz, wenn auch unbewusst. Die Schulnoten sind entsprechend.

Der Vater, in seiner Jugend ein großer Sport-Crack, hat einen Sohn, der nicht gerade seinen sportlichen Erwartungen entspricht. Und das wirft der Vater ihm auch vor. Irgendwann glaubt der Sohn daran und setzt es konsequent um. Was Sie von sich und von anderen erwarten, wird eintreffen.

Wie anders dagegen der Mensch, der ganz einfach davon ausgeht, sein Ziel zu erreichen. Er vertraut seinen Fähigkeiten. Er setzt seine ganze Kraft ein und nimmt begierig alles auf, was er für sich nutzen kann. Seine Gedanken gehen eher in die Richtung: Ich werde mein Ziel erreichen, und ich gebe mein Bestes. In jedem kleinen Schritt auf seinem Weg sieht er einen Erfolg, über den er sich freuen kann. Und gleichzeitig erkennt er, dass mehr in ihm steckt, als er jemals vermutet hat. Dieser Mensch nutzt seine Ressourcen, und er erreicht sein Ziel. Seine positiven Erwartungen geben ihm genügend Kraft für eine fruchtbare Entwicklung.

Klammern Sie sich nicht an vergangene Misserfolge. Sägemehl sägen hilft nicht! Sie selbst setzten sich Blockaden, wenn Ihre Gedanken voller negativer Erwartungen sind. Besser ist es, die Gegenwart als Chance zu nutzen, um neue Wege zu versuchen. Bauen Sie in sich die Sicherheit auf, dass Sie viele Fähigkeiten haben. Denn es ist gar nicht so wichtig, seine Grenzen zu kennen. Viel wichtiger ist es, sie zu erweitern. Und dabei hilft Ihnen ein ganz einfaches Mittel: Erwarten Sie von sich und für sich einfach nur das Beste!

Natürlich stellen Sie nicht nur Erwartungen an sich selbst, sondern haben auch bestimmte Vorstellungen von Ihren Mitmenschen. Ihre Erwartungshaltung kann Menschen, mit denen Sie häufig zu tun haben, entweder in die negative oder in die positive Richtung beeinflussen.

Auch am Arbeitsplatz entscheiden Vorgesetzte mit darüber, welcher der Mitarbeiter erfolgreich arbeitet. Oft genug beeinflussen sie mit unüberlegten Aussagen den beruflichen Fortschritt eines Mitarbeiters. „Lieber Schmidt, geben Sie das besser dem Müller. Der kann das.“ Wenn Herr Schmidt so etwas häufig hört, wird er genau so,

wie der Vorgesetzte es von ihm erwartet: nicht fähig, bestimmte Aufgaben zu erledigen. Mit der Zeit sinkt sein Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten, er wird seinen Job nur noch mittelmäßig ausüben.

Doch nicht nur mit Worten bringen Sie Ihre Erwartungen von anderen Menschen zum Ausdruck. Die Stimmlage, der Augenkontakt, der Gesichtsausdruck, die Körperhaltung signalisieren ebenfalls eine positive oder negative Erwartung. Meistens sind Sie sich dessen noch nicht einmal bewusst.

In Seminaren testen wir mit dem „Chef-Spiel“, welche Auswirkungen innere Einstellungen haben können. Ein Teilnehmer spielt den Chef, ein anderer den Mitarbeiter. Der Mitarbeiter verlässt den Raum und denkt sich ein Problem aus, das er mit dem Chef besprechen möchte. Der Chef wird nun so auf den Mitarbeiter vorbereitet, dass er ihn eigentlich nur als unsympathisch und unfähig empfinden kann. Der Mitarbeiter kennt die innere Einstellung des Chefs nicht. Er betritt den Raum und will nun sein Problem darlegen. Nach kurzer Zeit ist er verunsichert, verhaspelt sich hier und da, wird immer unkonzentrierter, reagiert vielleicht sogar gereizt. Er präsentiert sich genau so, wie der Chef es erwartet hat: unsympathisch und unqualifiziert. Das Problem wird in diesem Fall sicher nicht zur beiderseitigen Zufriedenheit gelöst. Dann wird die Übung mit umgekehrten Vorzeichen wiederholt. Der Chef mag den Mitarbeiter sehr und schätzt dessen Fähigkeiten. Dass dieses Gespräch auf einer ganz anderen Ebene verläuft, dürfte auf der Hand liegen.

Was auch immer Sie von einem Menschen erwarten, mit der Zeit wird er sich Ihren Erwartungen entsprechend verhalten. Sie bekommen das zurück, was Sie von ihm erwarten. Also trauen Sie Ihren Mitmenschen mehr Fähigkeiten zu, als sie anscheinend haben! Sie haben damit eine Möglichkeit, sie zu ermutigen und zu stärken. Und das gilt auch für die eigene Person. Eine negative Einstellung schafft Verlierer, eine positive Gewinner. Sie können das Drehbuch Ihres Lebens jederzeit umschreiben, denn die Macht über das eigene Leben ist ein angeborenes Recht und kein gnädig gewährtes Privileg.

Limitierung durch negative Gedanken

Die folgende Übung soll Ihnen dabei helfen, in Zukunft besser über sich zu denken und dadurch erfolgreicher und glücklicher zu werden. Schreiben Sie einmal alle negativen Gedanken, die Sie selbst betreffen, auf ein Blatt Papier. Schreiben Sie wenigstens sechs Punkte auf, und orientieren Sie sich an den folgenden Beispielen.

- Ich kann vor Gruppen nicht gut präsentieren.
- Ich habe keine Geduld mit meinen Kindern.
- Ich bin ein Morgenmuffel.
- Ich habe kein Studium und deshalb schlechtere Chancen.
- Ich bin zu jung.
- Ich bin eine Frau, und Männer werden immer bevorzugt.

Bevor Sie nun die Übung fortsetzen, zuerst ein interessanter Aspekt, den Sie zusätzlich überdenken sollten: Auch negative Gedanken können durchaus einen positiven Nutzen haben. Der negative Gedanke, kein Studium und deshalb schlechtere Chancen zu haben, schützt Sie vielleicht vor der Erkenntnis, keine Verantwortung als Abteilungsleiter übernehmen zu wollen. Sie sehen, negative Gedanken können auch sehr sinnvoll sein, eine Art Schutzeffekt enthalten. Alles, was Sie denken, auch das Negative, hat eine positive Absicht in sich selbst. Um die kennen zu lernen, können Sie Folgendes tun: Hinterfragen Sie die negativen Gedanken nach ihrer positiven Absicht, und danken Sie ihnen für den gewährten Schutz. Denn wenn Sie wissen, was hinter den Gedanken steht, können Sie auch viel besser damit umgehen. Wenn Ihnen klar wird, dass Sie aufgrund des fehlenden Studiums nicht generell schlechtere Chancen haben, sondern dass Sie eine bestimmte Art der Verantwortung scheuen, kann sich Ihre Aufmerksamkeit jetzt auf ganz andere Möglichkeiten richten, bei denen Sie auch ohne Studium sehr wohl Chancen haben – und das, ohne diese unangenehme Verantwortung übernehmen zu müssen.

So, nun geht es weiter mit der Übung. Machen Sie bitte Folgendes: Formulieren Sie Ihre Mäkeleien über sich selbst positiv um. Achten

Sie darauf, dass Sie bei der Umformulierung positive Aussagen finden – also ohne Verneinungen auskommen.

Dazu sollten Sie zuerst einmal wissen, wo Sie hin wollen. Denn jedes „Weg von ...“ ist eine Negativformulierung: Ich will nicht mehr so oft wütend sein; ich werde nicht mehr so faul sein; ich will nicht mehr so unordentlich sein. Negativformulierungen ziehen runter, sie erinnern an das, was man eigentlich nicht möchte. Wir wissen immer, was wir nicht wollen, aber selten ist uns klar, was wir statt dessen wollen. Wenn Ihr neues Denken erfolgreich sein soll, dann überlegen Sie, was Sie wollen. Geben Sie Ihren Aussagen eine „Hin-zu“-Formulierung: Ich bin gelassen, ich bin fleißig, ich bin ordentlich. „Hin zu“ ist sehr viel kräftiger und drückt aus, was Sie wollen.

Möchten Sie sich das Rauchen abgewöhnen, so ist es der absolut falsche Weg, sich ständig vorzubeten: „Ich möchte nicht mehr rauchen!“ Durch diese verneinende Formulierung wird das Gehirn ständig wieder ans Rauchen erinnert – alle Gedanken werden also weiterhin auf das Rauchen fixiert. Eine viel besser funktionierende Formulierung ist: „Ich möchte klare, reine, frische und gesunde Luft zu jeder Zeit meines Lebens atmen.“ Das ist ein positiv formulierter, gut funktionierender Gedanke, wenn es darum geht, sich das Rauchen abzugewöhnen. Natürlich reicht das allein nicht aus, aber es ist die beste Unterstützung, wenn Sie sich mit Ihrem Willen wirklich dazu entschlossen haben.

Bevor Sie nun daran gehen, die Negativ-Statements, die Sie über sich selbst haben, in eine positive Aussage zu ändern, gibt es noch zwei weitere Punkte zu beachten:

1. Formulieren Sie die positiven Sätze in der Gegenwart. Sagen Sie nicht: „Ich werde ...“. Wie soll Ihr Maschinist, Ihr Unterbewusstsein, wissen, wann Sie es zu tun gedenken? Er wird es jeden Tag erneut in die Zukunft schieben, und es braucht nie getan zu werden. Schreiben Sie das, was Sie erreichen möchten, so auf, als wenn es bereits wäre. Denken Sie nicht mehr daran, wie es in Erfüllung geht, sondern gehen Sie davon aus, dass es bereits geschehen ist.

2. Achten Sie darauf, mit Ihrer Aussage ein konkretes Ziel zu benennen. Konkret bedeutet, dass Sie sich eine genaue Formulierung überlegen. Ist es Ihr Ziel, dass durch Ihre Hände sehr viel Geld fließt, dann kann das dazu führen, dass Sie der Kassierer einer Kreissparkasse werden. Ich nehme aber an, dass Sie sich etwas anderes vorgestellt haben. Versuchen Sie also die positiven Gedanken über sich selbst und Ihr Leben so konkret wie möglich zu formulieren.

Nun wissen Sie, was mit Positivformulierungen gemeint ist, und Sie können darangehen, Ihre Negativaussagen in eine positive Zielaussage zu verändern. Orientieren Sie sich dabei an folgenden Beispielen:

- Wenn ich im Team arbeite, begeistere ich die Teilnehmer.
- Meine Kinder erleben mich als ruhig, einfühlsam und geduldig.
- Dem Morgen schenke ich ein Lächeln, meine Laune ist bestens.
- Ich finde immer eine Lösung.
- Ich habe das richtige Alter.
- Ich nutze meine weiblichen Fähigkeiten.

Visualisierung ist der Vorbote der Realität

Sicher ist Ihnen klar, dass es noch etwas mehr braucht, als neue, positive Gedanken nur einmal aufzuschreiben. Träumen reicht nicht aus. Das wäre wie Instant Coffee: einmal denken und erledigt. Wiederholen Sie Ihre Positivaussagen so oft wie möglich. Sie können Sie laut aussprechen, leise vor sich hinhurmeln oder in Gedanken wiederholen. Wichtig ist, sie immer wieder an den Maschinisten weiterzugeben, sozusagen als Placebo fürs Unterbewusstsein. Perfekt ist es, wenn Sie sich zu jedem Satz ein Bild vorstellen, das Sie in der Situation zeigt, die Sie anstreben. Und damit kommen wir zum Thema Visualisieren.

Visualisieren ist Denken in Bildern. Sicher können Sie sich an eine besonders schöne Situation in Ihrem Leben erinnern. Schließen Sie die Augen, und lassen Sie alles noch einmal wie einen Film ablaufen.

Dasselbe können Sie aber auch mit Situationen machen, die sich erst noch ereignen werden. Schließen Sie wieder die Augen, und denken Sie an etwas, was Sie sehr gerne erreichen möchten. Vielleicht entstehen spontan die dazu passenden Bilder.

Aus der Gehirnforschung liegen Untersuchungen vor, dass gedanklich vorweggenommene Ereignisse bei intensiver bildlicher Vorstellung sich ebenso nachhaltig einprägen wie wirkliche Geschehnisse. Unser Gehirn kann zwischen Bildern aus der Vergangenheit, Gegenwart oder Zukunft nicht unterscheiden: Vorgestelltes und tatsächlich Erlebtes sind ein und dasselbe. Jedes Bild wird Bestandteil des geistigen Inventars. Und das können Sie sich zunutze machen. Denn das, was schon in der Erinnerung ist, braucht nur noch ausgeführt zu werden. Sie können ein einzelnes Bild sehen oder mehrere aneinandergereihte, Sie können einen ganzen Film drehen, aber eins sollten Sie immer tun: Stellen Sie sich in den Mittelpunkt des Geschehens. Und noch eins: Lassen Sie alle Sinne beteiligt sein.

Denken Sie an eine Ihrer positiv formulierten Aussagen, und stellen Sie sich vor, wie es ist, wenn Sie sie erreicht haben. Machen Sie sich in Ihrer Fantasie ein exaktes Bild davon: In welcher Umgebung sehen Sie sich? Sind noch andere Menschen anwesend? Wenn es ein Raum ist, welche Möbel stehen dort? Welche Farben können Sie sehen? Was hören Sie, riechen Sie? Welche Atmosphäre beherrscht die Szene? Malen Sie sich die entsprechenden Bilder in den kräftigsten Farben aus. Und was ganz wichtig ist: Wenn Sie erfolgreich visualisieren wollen, müssen die Gefühle stimmen. Stolz über einen Erfolg, Freude am Erreichten, Sicherheit oder Power während des Handelns sind gute Begleiter. Aber Gefühle wie Angst, Unsicherheit oder Besorgnis machen die schönsten Bilder zunichte.

Die bildhafte Vorstellung einer Positivaussage sollten Sie möglichst oft wiederholen. Denn auch das, was noch nicht geschehen ist, sollte ja den Weg ins Langzeitgedächtnis finden, damit Ihr Gehirn es wie etwas Tatsächliches ablegen kann. Es bringt allerdings wenig, dass Sie sich nun etwas vorstellen, was zurzeit noch nicht aus eigener Kraft zu erreichen ist. Visualisieren hat mit Träumen nichts zu tun.

10. Prioritäten, Visionen und Ziele

7 Steine im Wasserglas

Stellen Sie sich ein ganz normales großes Wasserglas vor. Vor Ihnen liegen sieben große Steine. Sie sind so groß, dass das Wasserglas voll ist, nachdem Sie diese hineingelegt haben. Ein achter Stein dieser Größe würde in diesem Glas keinen Platz mehr haben. Nun, auf meine Frage hin, ob noch etwas hineinpasst, würden Sie in diesem Falle „Nein“ sagen. Ich aber hätte noch kleine Steine dabei, die ich zu einem großen Teil in diesem Glas unterbringen würde. Sie würden schließlich sagen: „Jetzt ist das Glas aber wirklich voll!“ Aber ich hätte noch eine Überraschung für Sie: ich habe neben den kleinen Steinen auch noch Sand, ganz feinen Sand mitgebracht, den ich in das Glas rieseln lasse, bis es nun scheinbar wirklich randvoll ist. Jetzt würden Sie sagen: „Jetzt ist es aber wirklich aus!“ Ich gebe mich noch nicht geschlagen – mindestens ein viertel Glas Wasser würde ich noch hineingießen können. Nun erst wäre – zugegeben – das Glas wirklich voll.

Nun nehme ich erneut ein normales großes Wasserglas und ändere beim Füllen die Reihenfolge: zuerst fülle ich den Sand hinein, gebe dann die kleinen Steine hinzu und zum Schluss lege ich die großen Steine hinein. Nun aber passen von den großen Steinen nur vier Stück hinein! Dieses „Spiel“ ist eine schöne Metapher: Die großen Steine stehen für die Dinge, die wichtig sind. Das heißt, wenn Sie die Dinge, die für Sie im Leben wirklich wichtig sind, nicht zuerst tun und sich statt dessen mit anderen weniger wichtigen Dingen verzetteln, bleibt Ihnen immer weniger Zeit, die wichtigen zu tun. Das Zeitproblem ist ein Problem des Prioritäten-Setzens. Dies wiederum ist eine Frage der Orientierung, die sich in den Begriffen Visionen und Ziele niederschlägt.

Visionen sind Leuchtfeuer

Entwickeln Sie für das, was in Ihrem Leben wichtig ist, was Sie in Ihrem Leben erreichen möchten, Visionen. Suchen Sie Ihre Talente und Visionen nicht nur dort, wo Sie aus Ihrer derzeitigen Sicht etwas sehen können. Beides liegt oft noch im Dunkeln. Je weiter Sie den Radius Ihrer Suche setzen, um so mehr vergrößern Sie die Dimension Ihres Seins und erzeugen damit ein Wachstumsklima für Faszination im Leben.

Je klarer die Vision ist, um so näher sind Sie ihr gekommen und um so deutlicher können Sie die Richtung Ihres Weges bestimmen. Wenn Ihr Lebens-Fokus, Ihre Vision, nicht stimmt, suchen Sie an der falschen Stelle. Sie bewegen sich zwar auch – aber leider in die falsche Richtung.

Visionen erzeugen Spannung

Wenn Sie sich aufmachen, den Weg zu Ihren Visionen zu gehen, und sich Ziele setzen, von denen Sie glauben, dass sie dort hinführen, werden Sie vermutlich oft eine innere Spannung wahrnehmen. Visionen erzeugen nun einmal Erregungs- und Spannungszustände, versetzen Sie aber auch in Ressource-Zustände.

Nehmen Sie einmal ein einfaches Haushaltsgummi, legen es um einen Finger und lassen es herunterhängen. Dabei stellen Sie sich vor, der Finger seien Sie selbst und das Haushaltsgummi sei Ihr Lebensfeld mit allem, was Sie kennen, was Ihnen vertraut ist und Sicherheit bietet. Und jetzt greift ein Finger der anderen Hand in dieses Gummiband und zieht es in eine Richtung, sodass es, straff gespannt, kurz vor dem Zerreißen ist. Dieser zweite Finger ist Ihre Unzufriedenheit, die irgendwo hindrängt, irgendetwas verändern will. Solange beide Finger in diesem Gummiring sind, gibt es nur zwei Möglichkeiten: Entweder zerreißt das Gummi tatsächlich, weil die Spannung unerträglich wird. Oder Sie unterdrücken Ihre Unzufriedenheit aus Angst, das Gummi könnte zerreißen, verringern die Spannung und befinden sich wieder in einem schlaffen Haushaltsgummi. Beide Alternativen sind wohl nicht förderlich für das Weiterkommen. Was also ist zu tun? Ganz einfach: Erarbeiten Sie

sich eine bewusste Vision und planen Sie faszinierende Ziele. Damit geraten Sie in eine Spannung, die nicht in Angst und Schrecken versetzt, sondern nach Ressourcen und Lösungsmöglichkeiten sucht. Lassen Sie die Spannung zu, und machen Sie sich klar, dass es jetzt an der Zeit ist, das „Gummiband“, die Unzufriedenheit und die vertraute Umgebung zurückzulassen und sich in den großen Bereich außerhalb des „Gummibandes“ zu begeben. Nutzen Sie die Kraft der Spannung für Ihren Sprung in das Neue, Unbekannte!

Aus dem Chaos zur Klarheit

Sind Sie mit dem zufrieden, was Sie haben, und freuen Sie sich auf das, was Sie haben werden? Beides ist die Voraussetzung für gestaltetes Leben. Wenn Sie etwas erreicht haben, wird es immer wieder neu zu Erreichendes geben. Doch wenn die Vision unklar ist, ist dies zu vergleichen mit einem schlaffen Band. Sie werden zu nichts gezogen, entwickeln keine Kraft.

Noch gravierender ist die fehlende oder die fremdbestimmte, nicht aus dem eigenen Talent abgeleitete Vision: ein limitierender, frustrierender Lebensweg, der sich irgendwann im Nichts verliert.

Aber auch wenn Sie eine klare Vision aufgebaut haben und sich entscheiden, den Weg dorthin zu beschreiten, werden Sie die gewohnte Ordnung verlassen müssen. Und dann finden Sie sich nicht sofort in einer neu geordneten Welt, sondern geraten erst einmal in ein inneres Chaos, in einen unsicheren Übergangsbereich, in dem intensives Nachdenken und das Schaffen einer neuen Ordnung notwendig sind, um dem durcheinandergeworfenen Leben eine neue Gestalt zu geben. Doch sobald Sie Ihre innere Struktur wiedergefunden haben, sobald Ihnen bewusst wird, dass Sie den richtigen Weg gehen, existiert kein Chaos mehr. Dann ist aus dem Chaos ein Mensch erwachsen, der alte Programme hinter sich gelassen hat, gesellschaftliche Vorgaben abgelegt und fremdbestimmte Visionen aufgegeben hat. Er hat sich eine neue Ordnung geschaffen, in der er lebt. Er wird nicht mehr gelebt, nicht weiter bevormundet durch die Manipulation der Umwelt.

Visionen brauchen Ziele

Die schönste Vision nützt Ihnen nichts, wenn Sie nicht wissen, was zu tun ist, um sie zu verwirklichen. Um eine Vision umzusetzen, brauchen Sie Ziele, und um die zu erreichen, gibt es eine Fülle von Aufgaben, die vorher zu erledigen sind.

Antoine de Saint-Exupéry hat einen Satz geschrieben, an dem sich das gut darstellen lässt:

Wenn du ein Schiff bauen willst,	Ziel
so trommle nicht Männer zusammen, die Holz beschaffen, Werkzeuge vorbereiten, Holz bearbeiten und zusammenfügen,	Aufgabe
sondern lehre sie die Sehnsucht nach dem weiten Meer.	Vision

Visionen müssen präzisiert werden durch Ziele. Jedes Ziel ist ein Meilenstein auf dem Weg zur Vision. Wenn Sie keine oder keine richtigen Visionen haben, ist es nicht möglich, Ziele zu entwickeln, die dem Leben die Faszination schenken können.

Ohne Visionen nehmen Sie eine kurzfristige Perspektive ein. Und in der kurzfristigen Betrachtung entsteht vor Ihnen das zu Leistende als riesiger Berg. Bei einer langfristigen Zeiteinschätzung ist Platz, Ihr Potenzial zu leben. Sie sehen viele Möglichkeiten und genügend Ressourcen, Ihre Vision zu schaffen und zu gestalten.

Aber Vorsicht: Visionen führen nicht zu einem Immer-Mehr. Visionen führen nicht zwangsläufig zu einem quantitativen Wachstum. Das Streben zu den Visionen beinhaltet vielmehr einen qualitativen Wachstumsprozess. Auch eine Eiche hört ab einer bestimmten Höhe auf, ihr Wachstum nach oben auszurichten. Sie konzentriert sich auf die Kräftigung der Wurzeln und die Stärkung ihres Inneren. Denn was nützte es ihr, sich nur in die Höhe auszurichten und dabei die Festigkeit gebende Breite zu vergessen? Jeder Windstoß würde sie umwerfen. Also nicht höher und höher wachsen, sondern in sich tiefer und tiefer reifen.

Die Klarheit der Ziele

Ihre Ziele sind die detaillierten Formulierungen Ihrer Talente und Visionen. Ziele präzisieren den richtigen Weg, lassen Talente und Visionen lebendig werden.

Ziel kommt von dem Wortstamm „ziehen, zu etwas ziehen“. Ziele ziehen zu etwas hin. Daraus erklärt sich auch die Trägheit mancher Menschen. Trägheit ist das Resultat von Zielen ohne Antriebskraft. Und lesen Sie das Wort „Leben“ einmal rückwärts, dann wissen Sie, wohin solche Ziele führen: in den Nebel.

Sobald Sie in einem Ziel den Ausdruck Ihres Talents und einen Meilenstein auf dem Weg zu der Vision gefunden haben, ist keine Entscheidung mehr nötig. Sie sind getragen von einem Gefühl, das Ihr Herz erfüllt. Sie wissen einfach, dass es richtig ist. Und Sie werden den Weg gehen, den Sie sich mit dem Ziel vorgezeichnet haben, und dabei dieses Talent ausbauen, entwickeln, festigen.

Ziele dienen dazu, Leben zu erschaffen, Ihr Leben. Also, finden Sie die Ziele, die Ihnen ein faszinierendes Leben bieten. Achten Sie auf Ziele, die Ihre Potenziale fördern. Jedes Ziel, das Sie begeistert, fasziniert, das Sie aus vollem Herzen anstreben, ist eine Möglichkeit, das Talent zu leben, der Vision näherzukommen.

Und Klarheit der Ziele ist nichts weiter, als seine Handlung konsequent auf ein Resultat zu konzentrieren. Einfach klar sein im Tun, weil durch die eindeutige Zielwahl in jeder Lebenslage die für Sie hilfreichste Alternative schnell zu finden ist. Also kein Leben der verpassten Chancen, weil man zu lange gezögert hat, in Aktion zu treten.

Kann man denn überhaupt etwas erreichen, ohne konkrete, den Visionen dienende und die Talente nutzende Ziele zu haben? Kann man wirklich etwas verändern, ohne bis ins Detail erarbeite, vielleicht sogar niedergelegte Handlungsunterlagen, Orientierungs- und Richtungsfestschreibungen?

Wer in kaufmännischen Bereichen oder im Management arbeitet, weiß, wie viel Mühe man sich gibt, Ziele zu formulieren. In oft tage-

langer Arbeit werden Konzepte und Strategien entwickelt und schriftlich niedergelegt. Ihre Kunden sind Ihnen das wert, denn ohne neu gewonnene und zufriedene Kunden wäre eine Firma wohl bald am Ende. Das sieht wohl jeder ein. Aber jetzt überlegen Sie einmal: Wer ist der wichtigste Kunde in Ihrem Leben? Natürlich Sie selbst!

Doch die meisten Menschen haben keine klaren Zielsysteme, noch weniger haben sie sie schriftlich formuliert. Und meist führt es zu großen Verwunderungen, dass mal wieder nicht eingetreten ist, was man sich gewünscht hat. Wer im Leben keine klaren Ziele hat, verläuft sich auf dem Weg zu seinen Visionen.

Für die Verwirklichung Ihrer Visionen ist es wesentlich, den Alltag mit Freude und Energie zu erleben. Und dabei helfen Ihnen Zielsetzungen, die in unterschiedlichen Zeitnähen arbeiten und nach Prioritäten geordnet sind.

Ziele sind ein Instrument, um Klarheit auf Ihrem Lebensweg zu schaffen. Wenn Sie wissen, dass die Ziele Ihre Visionen unterstützen, werden Sie genügend Energie und Zufriedenheit in Ihrem Herzen spüren, um die notwendigen Schritte zu tun. Und dabei ist es völlig uninteressant, ob Sie Stunden oder Tage vertun. Denn es ist viel entscheidender, dass die grundsätzliche Richtung stimmt. Wenn Sie dann etwas tun, können Sie anhand der Resultate zeitnaher Ziele jederzeit prüfen, ob Sie auf dem richtigen Weg sind. Sie werden in Ihrem Leben dort ankommen, wo Sie sein möchten.

Da gibt es Außendienstverkäufer, die hetzen von einem Kunden zum anderen und fühlen sich erst dann zufrieden, wenn sie neun oder zehn Kunden pro Tag besucht haben. Unabhängig davon, was sie erreicht haben. Und es gibt wiederum andere, die besuchen nur einen oder zwei Kunden am Tag, sie haben eine Menge Zeit, sitzen nachmittags vielleicht eine Stunde im Café und machen sich Gedanken über den nächsten Kundenbesuch. Vielleicht relaxen sie aber einfach nur. Mit Sicherheit sind diese Verkäufer nicht zwangsläufig weniger erfolgreich. Denn wenn die Richtung stimmt, dann führen die abgeleiteten Ziele automatisch zum Erfolg.

Das Instrument par excellence für ein hervorragendes Zeitmanagement sind die richtigen Ziele. Ziele, die Sie Schritt für Schritt Ihrer Vision näherbringen. Denn was nützen Ihnen die tollsten Techniken, Zeit zu sparen, wenn Sie auf dem falschen Weg sind? Sie brauchen klare Ziele, und allein diese lösen auf einen Schlag das Zeitmanagement-Problem.

Noch eine Frage zum Thema Zeit: Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wie viel Zeit Sie vertun mit

- ▶ Schuldzuweisungen und Rechtfertigungen?
- ▶ Stunden vor dem Fernseher, dem Videogerät?
- ▶ langweiligen Partys?
- ▶ Freunden, die keine sind?
- ▶ Essen, obwohl Sie keinen Hunger haben?
- ▶ all den Tätigkeiten, um sich vor etwas anderem zu drücken?

Hand aufs Herz! Eine Stunde pro Tag – oder sind es nicht eher drei? Nun, einigen wir uns auf zwei Stunden täglich. Auf ein Jahr gerechnet sind das 730 Stunden oder etwa 30 Tage, also ein Monat. 30 Tage für nichts! – Wie viel Zeit verwenden Sie dagegen, um an der Orientierung Ihres Lebens zu arbeiten?

Wenn Sie an dieser Stelle zu dem Schluss kommen, dass Sie bisher eigentlich recht wenig Zeit investiert haben, können Sie jetzt die Arbeit an sich selbst nachholen, um Ihrem Leben eine gehörige Portion Faszination hinzuzufügen.

Die Qualität von Zielen

Die Festsetzung der Ziele ist ein wichtiger Schritt. Gewöhnlich bestimmt man sein Ziel in einer völlig angemessenen Richtung, allerdings sehr weit entfernt und noch ziemlich unspezifisch. Nehmen wir an, Sie entscheiden sich dafür, erfolgreich zu sein. Das ist ein Ziel, das sich in der angestrebten Identität als „Ich bin erfolgreich“ wiederfindet. Mit diesem Ziel vor Augen richten Sie Ihr Leben aus. Doch bevor Sie dieses Ziel erreichen, müssen Sie es konkreti-

sieren. Wo möchten Sie denn erfolgreich sein? Im Beruf, im Privatleben, in Beziehungen? Daraus leiten sich wieder neue Ziele ab. Denn wenn es Ihre Absicht ist, im Beruf erfolgreich zu sein, müssen Sie zuerst wissen, was das für Sie bedeutet. Bedeutet Erfolg für Sie Zufriedenheit und Spaß oder Karriere und hohes Einkommen? Und dann gehen Sie noch einen Schritt weiter: Wodurch erreiche ich Zufriedenheit oder ein hohes Einkommen? Was muss ich dafür tun? Gehen Sie mit Ihren Zielen so weit nach vorne, dass diese zeitlich in einem sehr nahen Handlungsraum liegen.

Jedes Ziel besteht aus vielen kleinen Zwischenzielen. Und die kleinsten Zwischenziele liegen nicht mehr als wenige Stunden auseinander. Letztlich ist jede Handlung zielorientiert. Jeder Brief, jedes Telefonat, sogar jede Begrüßung dient einem Ziel. Natürlich sind das oft alltägliche oder unbewusste Ziele. Doch wenn Sie wissen, wohin Sie wollen, sollten Sie auf jeden Fall der Handlung den Vorrang geben, die Sie Ihrem Ziel näherbringt.

Wenn Sie sich Ziele setzen, ist es wichtig, sie so klar und präzise wie möglich zu formulieren. Überprüfen Sie Ihre Ziele anhand der nachstehenden fünf Fragen.

1. *Können Sie sich Ihre Ziele exakt vorstellen und sie beschreiben?*
Schließen Sie die Augen, und malen Sie sich ein genaues Bild von der Zukunft. Ihr Unterbewusstsein wird die nötigen Voraussetzungen schaffen, wenn Sie das Ziel mit restloser Deutlichkeit vor dem geistigen Auge entstehen lassen. Je präziser Ihre Vorstellung ist, um so intensiver können Sie darauf hinarbeiten.
2. *Haben Sie Ihr Ziel positiv formuliert?*
Denn worum geht es Ihnen, wenn Sie sagen: „Ich will nicht mehr als kleiner Angestellter arbeiten.“ Das kann alles Mögliche bedeuten. Sie können sich selbständig machen, aber auch arbeitslos sein. In beiden Fällen wäre das Ziel erreicht. Sagen Sie lieber: „Ich möchte Abteilungsleiter werden.“ Zielformulierungen sollten ein „Hin zu ...“, kein „Weg von ...“ beinhalten.

3. *Ist das Ziel aus eigener Kraft zu erreichen, oder ist es von äußeren Umstände abhängig?*

Wenn Sie auf äußere Umstände oder auf andere Menschen angewiesen sind, haben Sie die schlechtesten Karten der Welt, um irgendwo anzukommen. Also, achten Sie darauf, dass Sie Ihre Ziele eigenständig erreichen können, dass Sie all das selbständig herbeiführen können, was nötig ist. Übernehmen Sie die Verantwortung für sich selbst.

4. *Sind Ihre Ziele mit Ihrem jetzigen Leben vereinbar?*

Ziele sollten realistisch sein und mit Ihrem gegenwärtigen Lebensumfeld übereinstimmen. Ziele sind immer nur aus dem gegenwärtigen Leben heraus definierbar. Und in diesem Zusammenhang sollten sie spezifiziert und konkretisiert werden. Das macht sie vorstellbar und dadurch leichter erreichbar. Wie wollen Sie Ministerpräsident werden, wenn Sie sich derzeit noch nicht einmal für Politik interessieren?

5. *Sind die Ziele sinnvoll?*

Sind sie vereinbar mit Ihren Lebenswerten? Hinterfragen Sie jedes Ziel, ob es mit Ihren Talent übereinstimmt und ein sinnvoller Schritt auf dem Weg zu Ihrer Vision ist. Überprüfen Sie Ihre Ziele immer wieder darauf, ob sie Hand in Hand miteinander arbeiten, sich gegenseitig Kraft und Unterstützung geben. Wenn die Ziele gegeneinander arbeiten, werden Sie vielleicht keines von ihnen erreichen.

Ziele beinhalten eine interessante Eigendynamik. Sobald Sie sich ein Ziel setzen, weiß Ihr Unterbewusstsein, dass Ihre jetzige Situation nicht die ist, die Sie sich wünschen. Ihnen wird der Unterschied bewusst zwischen dem, was ist, und dem, was Sie anstreben. Ihr Gehirn empfindet Unzufriedenheit und setzt Kraft frei, diese Unstimmigkeit zu beseitigen.

Ein Ziel ist der Gedanke an ein erreichbares Resultat. Es ist ein Samenkorn, das in das Feld Ihres Geistes gepflanzt worden ist. Sie müssen Ihre Ziele klar formulieren. So präzise, dass sie auch nachvollziehbar sind. Wenn Sie klare Ziele haben, können günstige

Gelegenheiten sich nicht mehr vor Ihnen verstecken. Und Sie brauchen nicht überrascht zu sein, wenn sich das erfüllt, was Sie sich in der Vergangenheit gewünscht haben.

Meilensteine

Denken Sie über Ihre Ziele nach, und betrachten Sie den Punkt, an dem Sie jetzt noch stehen. Zu Anfang liegt ein Ziel noch in weiter Ferne. Es ist wie ein strahlendes Licht am Ende einer langen, dunklen Straße. Doch es kann passieren, dass wir plötzlich in einer kleinen Seitenstraße eine Laterne sehen, deren Licht uns wesentlich heller erscheint als das Licht am Ende der Straße. Wir weichen vom Weg ab, um zu ihm hinzugehen. Dann erscheint ein anderes Licht auf der linken Seite noch heller, und wieder wechseln wir die Richtung. Jedes Licht auf dem weiteren Weg empfinden wir als besonders anziehend, und irgendwann sind wir von dem Ziel ganz abgekommen.

Dasselbe passiert, wenn wir zwar das Ziel kennen, aber nicht wissen, was uns auf dem langen Weg dorthin begegnen wird. Wir werden überrascht von neuen Dingen, lassen uns oft von ihnen blenden und weichen immer mehr vom eigentlichen Ziel ab.

Wenn Sie von Ihrer Arbeitsstelle nach Hause fahren, haben Sie auf der Gesamtstrecke etliche Orientierungspunkte, die Ihnen sagen, wie weit Sie schon gefahren sind, wie weit Sie noch fahren müssen und in welcher Zeit Sie zu Hause sein werden. Vielleicht ist ein bestimmter Baum auf dem Heimweg für Sie der Hinweis, dass schon 50 Prozent der Strecke hinter ihnen liegen. Für Ihre Heimfahrt haben Sie sich klare Meilensteine gesetzt, um Entfernung und Zeit abschätzen zu können. Und ein ganz bestimmtes Merkmal, vielleicht das grüne Gattertor auf der rechten Seite des Weges, lässt Sie einfach sagen: „Schön, ich bin zu Hause.“

Machen Sie es mit Ihren Zielsetzungen ebenso wie bei dem täglichen Heimweg. Setzen Sie die Meilensteine in einem möglichst geringen Abstand, um jederzeit überprüfen zu können, wo Sie angekommen

sind. Es ist schon etwas sehr Gutes, wenn Sie wissen, wo Sie in zwei Wochen angekommen sein wollen. Doch es ist um vieles besser, wenn Sie sich zudem auf ein Zwischenziel konzentrieren und sich nicht ablenken lassen von Dingen, die nichts damit zu tun haben.

Derjenige, der in seinem Leben das erreicht, was er haben will, gibt sich nicht damit zufrieden, nur das zu tun, was man von ihm verlangt. Er tut einfach mehr. Wenn Sie entschlossen sind, mehr zu tun als das Durchschnittliche, fangen Sie heute damit an! Wenn Sie gebeten werden, einen Kilometer zu gehen, gehen Sie aus eigenem Willen zwei Kilometer! Der Wille befähigt Sie zu großen Anstrengungen. Die Erfolge werden Sie stärken und wie eine Batterie Ihre Energie ständig neu aufladen.

Professionelle Neukundengewinnung
Die Erfolgsstrategien kreativer Verkäufer

Lasko, W.W.

2012, VIII, 235 S., Softcover

ISBN: 978-3-8349-4364-4