

Jim Rees

Mind Power

Wie Sie Ihre mentale Fitness verbessern

work | life



GABAL



JIM REES

Mind Power

Wie Sie Ihre
mentale Fitness
verbessern



Übersetzt von
Nikolas Bertheau



GABAL





A Dorling Kindersley Book
www.dk.com

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Informationen sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Titel der englischen Originalausgabe:
Maximise Your Mind Power. Improve your mental fitness and maximise your potential

© Copyright Dorling Kindersley Limited, 2007
© Text Copyright Jim Rees, 2007
© Copyright 2010 der deutschen Ausgabe by GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

ISBN 978-3-86936-021-8

Lektorat: Anke Schild, Hamburg
Satz: Das Herstellungsbüro, Hamburg, www.buch-herstellungsbuero.de
Umschlaggestaltung: Martin Zech, www.martinzech.de
Umschlagfotografie: Kevin Rosseel/
morguefile

www.gabal-verlag.de

Inhalt

1 Lernen Sie sich kennen

- 14 Wie Sie denken
- 18 Wie Sie sich verhalten
- 22 Was Ihr Kopf alles kann
- 24 Von den Kindern lernen

2 Das Erfolgs-ABC

- 30 Bewusstsein entwickeln
- 36 Überzeugungen hinterfragen
- 38 Überzeugungen verändern
- 42 Beharrlichkeit
- 50 Mögliche Gründe eines Misserfolgs

3 Kontrolliert reagieren

- 56 Positive Einstellung
- 60 Sie haben die Wahl
- 64 Halten Sie inne

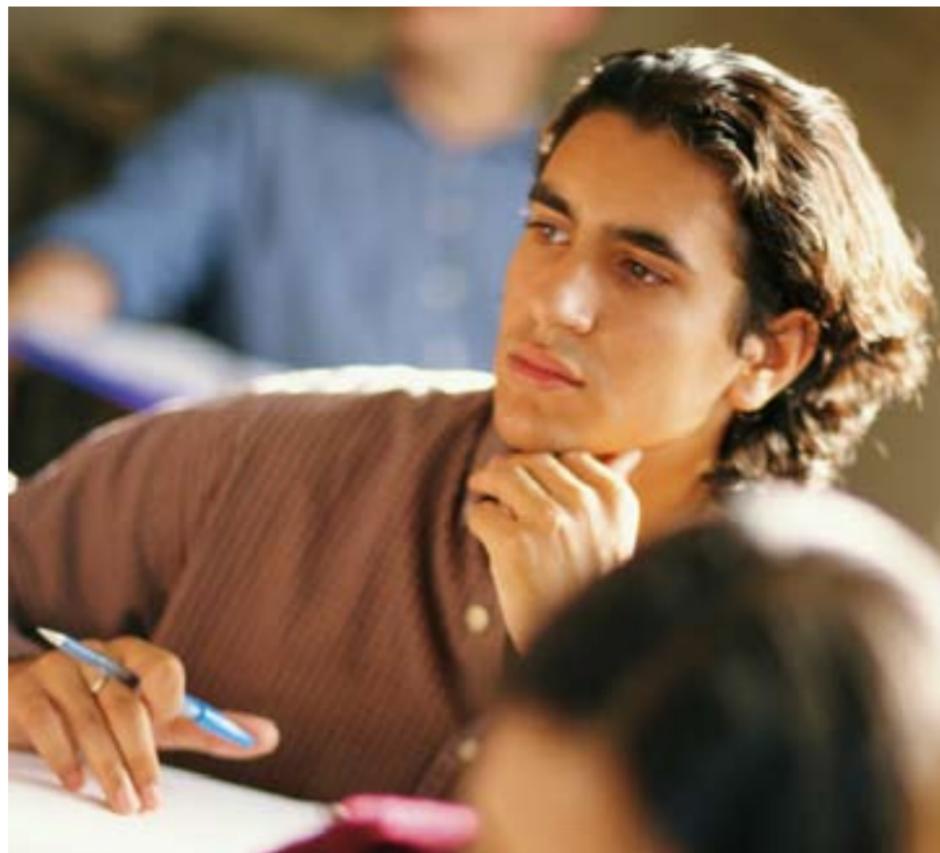
68 Unter Druck funktionieren
72 Erfolg antizipieren

4 Training

80 Gedächtnis
84 Kreativität
88 Kommunikation
92 Visualisierung

5 Machen Sie etwas aus sich

100 Die Macht der Worte
102 Die Macht des Wollens
106 Coachen Sie sich selbst
112 Im Austausch mit anderen
118 Register
120 Bildnachweis



Einführung

Ist es vorstellbar, dass jemand sein Leben komplett verschläft? Oder dass er sich in der Tretmühle des Alltags so verausgabt, dass ihm keine Zeit bleibt, um über sein wahres Selbst und seine eigentlichen Ziele nachzudenken? Erkennen Sie sich selbst in diesen Beschreibungen wieder?

Das vorliegende Büchlein will Ihnen helfen, zu verstehen, wie Sie denken, wie Ihr Verstand und Ihre Gefühle funktionieren und woher Ihre Überzeugungen und Verhaltensweisen stammen. Sobald Sie ein Bewusstsein für Ihre individuelle Denkweise und Ihren Lernstil entwickelt haben, können Sie mithilfe dieses Büchleins versuchen, Ihre Kapazitäten auszubauen, Ihre Belast-

**Erfolg finden Sie,
sobald Sie wissen,
wie Sie danach
suchen müssen.**

barkeit zu erhöhen und Ihr Potenzial in jedem Augenblick voll auszuschöpfen.

Die neuen Werkzeuge lassen sich unmittelbar an-

wenden. Nachdem Sie sie in Ihr berufliches und privates Leben integriert haben, werden Sie feststellen, dass Dinge, die Sie einstmals aus der Fassung brachten, keine Macht mehr über Sie haben. Anstatt am Gängelband Ihrer Gedanken und Gefühle zu hängen, haben Sie diese selbst in der Hand.

Das Erfolgs-ABC (Kapitel 2) hilft Ihnen in jeder Situation,

Klarheit zu gewinnen, Ihr Gespür für das, was möglich ist, auf den Prüfstand zu stellen und die eigene Entschlusskraft zu stärken.

Mit seiner Mischung aus allgemeingültigen Gesetzmäßigkeiten sowie westlichen und östlichen Philosophien bietet dieses Büchlein eine kompakte Anleitung, wie Sie Ihr Leben zum Erfolg führen. Es stellt diverse Erfolgsstrategien großer Führungspersönlichkeiten und Denker vor und destilliert daraus eine Reihe praktischer Ratschläge, mit deren Hilfe Sie Ihr Potenzial optimal realisieren können. Jeder Mensch hat innere Größe. Sobald Sie das für sich akzeptiert haben, werden Sie in der Lage sein, mehr zu tun, mehr zu sein und mehr zu haben – im Privatleben ebenso wie im Beruf. Ob Sie Ihre körperliche Fitness steigern, abnehmen, das Rauchen aufgeben, beruflich aufsteigen, Ihre Konzentrationsfähigkeit verbessern oder eine positivere Einstellung zum Leben gewinnen wollen – diese praktischen Tipps und leicht umzusetzenden Strategien bieten den geeigneten Rahmen für die Verwirklichung Ihrer Ziele.





Bestandsaufnahme

Mit dem folgenden Selbsttest können Sie sich ein Bild davon machen, wie Sie Ihre geistigen und emotionalen Kapazitäten nutzen. Füllen Sie den Fragebogen am besten zweimal aus – einmal vor der Lektüre des Büchleins und ein zweites Mal, nachdem Sie alle beschriebenen Übungen durchgeführt haben. Je ehrlicher Sie antworten, desto größer wird der Erkenntniswert für Sie sein.

Vorher Nachher

1

Wie schnell kommen Sie wieder auf die Beine, wenn Sie gestolpert sind?

- A Ich befürchte, dass sich schon bald ein ähnliches Unglück ereignet.
- B Ich fühle mich zunächst erschlagen und benötige in der Regel einen Tag, um mich zu berappeln.
- C Ich stehe rasch wieder auf und schaue, was ich aus der Erfahrung lernen kann.

2

Wie viel persönliche Verantwortung übernehmen Sie gegenwärtig für Ihr Leben?

- A Mein Einfluss auf die Qualität meiner Beziehungen, meine Figur, meine Gesundheit und mein allgemeines Wohlbefinden scheint mir eher gering zu sein.
- B Das Leben ist ein Lotteriespiel; manche haben eben Glück. Ich versuche das Beste aus der Situation zu machen.
- C Das Leben ist das, was ich daraus mache – ich stehe zu meiner vollen Verantwortung.

3

Wie sieht Ihr Selbstbild aus?

- A Ich habe zwei linke Hände und mache viele Flüchtigkeitsfehler.
- B Ich bin durchschnittlich begabt – nicht besser und nicht schlechter als andere.
- C Ich bin einzigartig und habe viel zu bieten.

4

Wie reagieren Sie, wenn Sie im Beruf oder in der Freizeit fremden Menschen begegnen?

- A** Ich bilde mir rasch ein Urteil über sie.
- B** Ich bin anfangs offen und beurteile sie erst, nachdem ich sie etwas besser kennengelernt habe.
- C** Ich akzeptiere, dass die Menschen verschieden sind, und respektiere die Ansichten und Meinungen anderer.

5

Setzen Sie sich im Leben Ziele?

- A** Ich habe keine klar definierten Ziele und lebe eher in den Tag hinein.
- B** Ich weiß ungefähr, was ich will, aber habe nicht alles im Detail geplant.
- C** Ich habe in allen Bereichen meines Lebens klare Ziele.

6

Wie reagieren Sie auf Veränderungen?

- A** Ich mag Veränderungen nicht, bleibe lieber beim Bekannten.
- B** Ich versuche mich mit den Veränderungen zu arrangieren.
- C** Für mich ist Veränderung eine Konstante; ich versuche stets, flexibel zu bleiben und alternative Wege auszuprobieren.

7

Wie genau beobachten Sie sich selbst?

- A** Ich nehme mich mit meinem Körper und meinen Gefühlen nicht bewusst wahr und folge nur selten meiner Intuition.
- B** Manchmal spüre ich, wie gestresst ich bin oder wie gewisse Gefühle mein Denken und Handeln beeinflussen.
- C** Ich höre auf meinen Körper und habe meine Gefühle im Griff.

8

Wie stark sind Ihre Antennen für die Gefühle anderer Menschen?

- A** Ich kann nur schwer die Gedanken oder Gefühle anderer Menschen lesen.
- B** Nicht besser und nicht schlechter als die anderer Menschen auch.
- C** Ich habe ein ausgeprägtes Gespür für die Gefühle anderer Menschen und nehme jede Veränderung wahr.

9

Wie reagieren Sie, wenn es hart auf hart kommt?

- A** Ich verliere in der Regel das Interesse und schraube meine Ziele zurück.
- B** Ich rege mich auf und bin etwas angeschlagen; am Ende gelange ich aber meist doch ans Ziel.
- C** Ich konzentriere mich auf das, was funktioniert, und gebe nicht auf, bis ich mein Ziel erreicht habe.

10

In welchem Tempo gehen Sie durchs Leben?

- A** Ich habe nur selten Zeit für mich, den Kontakt zu Freunden verloren und verbringe auch nur wenig Zeit mit meiner Familie.
- B** Ich versuche, mit einigen Freunden in Kontakt zu bleiben, und widme die übrige Freizeit ganz der Familie.
- C** Ich plane sowohl feste Zeiten für mich selbst ein als auch für Freunde und Familie.

11

Können Sie gut delegieren?

- A** Ich erledige das meiste selbst, weil ich weiß, dass ich mich auf meine eigenen Fähigkeiten verlassen kann.
- B** Ich übertrage anderen Aufgaben, nachdem ich mir Gewissheit verschafft habe, dass sie meinen hohen Ansprüchen genügen.
- C** Ich bin überzeugt, dass jeder meiner Kollegen mir eine Hilfe sein kann, wenn ich ihn nur klar genug instruiere.

12

Wie reagieren Sie unter Druck?

- A** Mir scheint, dass ich auf meine Gefühle und die Art, wie ich nach außen wirke, nur wenig Einfluss habe.
- B** Ich versuche, meine Gefühle unter Kontrolle zu halten; es fällt mir schwer, mich angemessen auszudrücken.
- C** Ich habe meine Gefühle vollkommen unter Kontrolle und kann mich in jeder Situation angemessen verhalten.

Gesamt**Vorher****A****B****C****Nachher**

Auswertung

Überwiegend A-Antworten

Diese Antworten zeigen, dass Sie kaum Einfluss auf den Verlauf Ihres Lebens haben. Sie sind nicht besonders kontaktfreudig und haben kein ausgeprägtes Gespür für die Gefühle anderer Menschen. Am schnellsten können Sie Ihr Leben bereichern, indem Sie das Tempo drosseln und die guten Seiten des Lebens bewusster wahrnehmen. Sie können sich in dieser Richtung verändern, indem Sie den Ratschlägen dieses Büchleins folgen und die Übungen machen (statt sie lediglich zu lesen).

Überwiegend B-Antworten

Sie rechnen zwar mit Enttäuschungen, hoffen aber dennoch auf einen guten Ausgang und sind folglich von Zeit zu Zeit angenehm überrascht. Sie sind sich Ihrer selbst einigermaßen bewusst und haben auch ein gewisses Gespür für die Gefühle anderer. Mit einer verbesserten Planung könnten Sie allerdings Ihr Potenzial in vielen Lebensbereichen effektiver nutzen.

Überwiegend C-Antworten

Sie leben sehr selbstbestimmt und haben ein ausgeprägtes Gespür für sich und andere. Sie übernehmen die volle Verantwortung für alles, was in Ihrer Macht steht, und sind gut organisiert. Achten Sie jedoch darauf, dass Sie sich nicht übernehmen und die Prioritäten aus den Augen verlieren. Es schadet nicht, die eigenen Ziele von Zeit zu Zeit genauer unter die Lupe zu nehmen und zu prüfen, ob Sie noch auf Kurs sind.

Noch ein Wort zu Ihrem Ergebnis ...

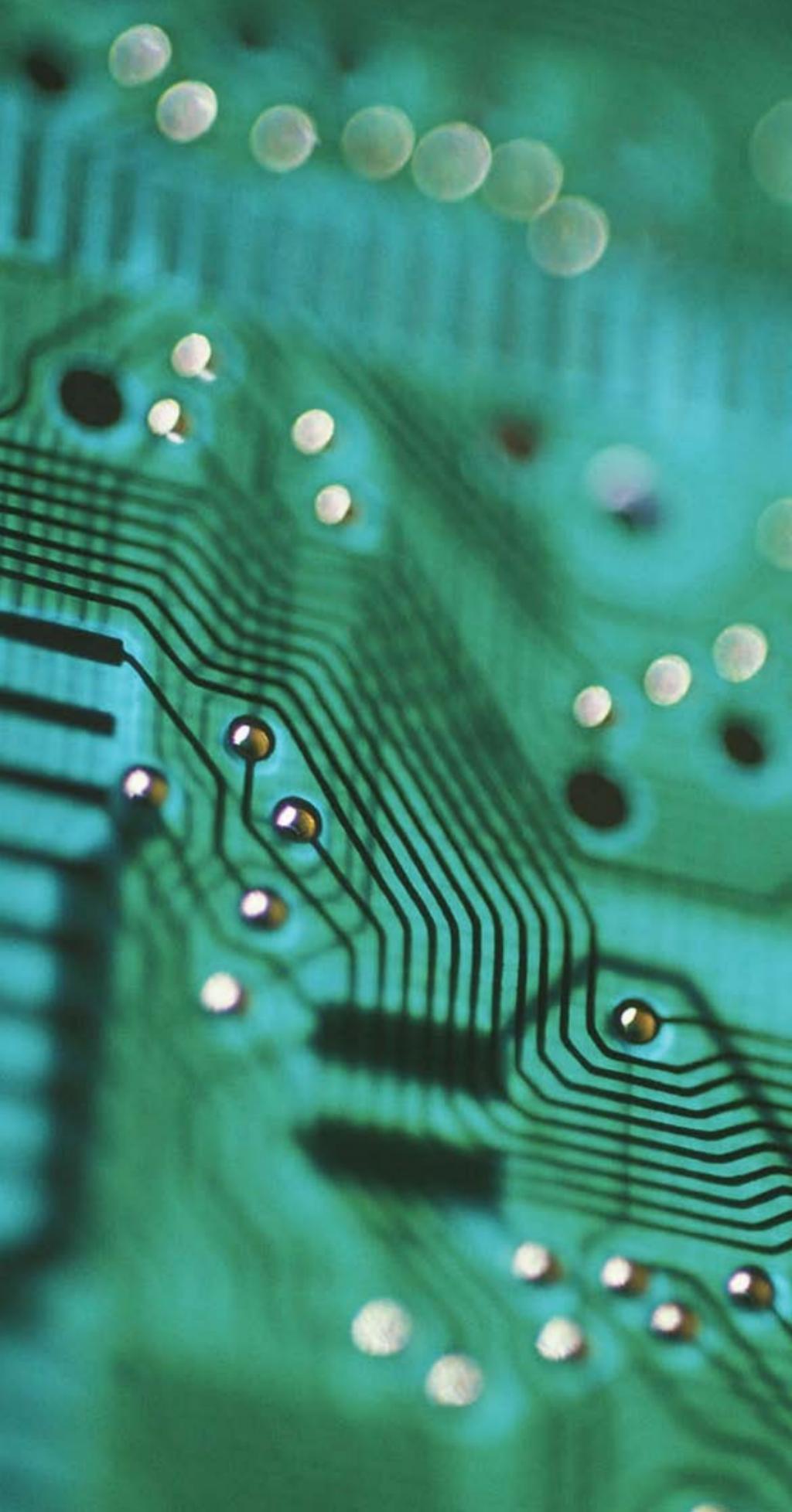
Wenn Sie diesen Selbsttest zum ersten Mal durchführen, sollten Sie die Hinweise bei der anschließenden Lektüre des Buches im Auge behalten. Achten Sie besonders auf jene Bereiche, in denen es Ihnen noch an Professionalität fehlt, und machen Sie sich mit den Tipps und Techniken des Buches vertraut. Sobald Sie das Buch gelesen und erste Erfahrungen mit der Anwendung der vorgestellten Techniken gesammelt haben, können Sie den Fragebogen erneut ausfüllen. Wenn Sie beim ersten Mal nicht geschummelt haben, werden Sie jetzt deutliche Fortschritte feststellen. Bedenken Sie dabei, dass sich gezielte Veränderungen stets in zwei Schritten vollziehen: einmal in Ihrem Kopf und einmal in der Realität. Gezielte Veränderungen sind immer das Ergebnis eines Denkens, das bereits drei bis sechs Monate früher eingesetzt hat.

1

Lernen Sie sich kennen

Sobald Sie verstehen, was in Ihrem Kopf abläuft und wie Sie Informationen speichern und abrufen, können Sie damit beginnen, Ihre emotionalen und mentalen Fähigkeiten zu erweitern. Wir alle haben das Zeug dazu, mehr zu tun, mehr zu haben und mehr zu sein. In diesem Kapitel erfahren Sie, wie Sie:

- Informationen mühelos abspeichern,
- Ihre Verhaltensmuster und Konditionierungen erkennen und sich vom Einfluss der Vergangenheit befreien,
- von Ihrer rechten und linken Gehirnhälfte Gebrauch machen,
- das Kind in sich wiederentdecken und zwischen kindlichem und kindischem Verhalten unterscheiden.



Wie Sie denken

Ihr Kopf ist wie ein Fluglotse, der Informationen empfängt und nach dem gegenwärtigen Wissensstand weiterleitet.

Ständig werden neue Daten abgespeichert – je häufiger darauf zugegriffen wird, desto fester werden sie verankert.

Informationswege

Je häufiger Sie bestimmte Daten abrufen, desto leichter können Sie künftig darauf zugreifen. Indem Sie Gedanken miteinander verknüpfen, legen Sie ein neuronales Netzwerk an, das sowohl große Straßen als auch kleine Wege und Trampelpfade enthält. Auf den großen Straßen werden die Informationen, die am häufigsten abgerufen werden, transportiert, während wir auf den Trampelpfaden die selten gebrauchten Informationen finden.

Wie der Kopf funktioniert

Körper und Geist stehen in einer ständigen Wechselbeziehung. Der Kopf reguliert die Atmung, auch wenn wir nicht bewusst über jeden Atemzug nachdenken. Er sorgt dafür, dass wir keinen Herzschlag auslassen, und wenn wir es dennoch tun, weiß der Kopf zumindest eine Erklärung zu liefern. Die mentalen Kapazitäten

Datenautobahn Positive Gedanken fest zu verankern, kann zur Gewohnheit werden. Je mehr Autos/positive Gedanken Sie haben, desto gegenwärtiger werden sie.



Das Positive betonen

Vertrauen in die Fähigkeiten des eigenen Kopfes ist wichtig. Achten Sie jedoch darauf, dass bequeme oder negative Denkmuster nicht zur Gewohnheit werden. Achten Sie darauf, ob Sie folgende Verhaltensmuster entwickelt haben:

- ⇒ **Positives ausblenden:** Ich verdiene den Erfolg nicht.
- ⇒ **Negatives betonen:** Diese Niederlage werde ich niemals verwinden.
- ⇒ **Sich ins eigene Fleisch schneiden:** Wenn ich dieses Ziel nicht erreichen kann, werde ich keines meiner Ziele jemals erreichen.
- ⇒ **Nur den Worst Case im Blick haben:** Jeder Rückschlag mündet unweigerlich in einer Katastrophe.
- ⇒ **Flucht in Wunschdenken:** Wenn nur die Umstände andere wären ...
- ⇒ **Glaube, dass die Geschichte sich wiederholt:** Ein Unglück, das einmal geschah, wird auch wieder geschehen.

sind schier unendlich. Wir können die komplexesten Aufgaben verrichten und enorme Informationsmengen abspeichern:

- Der bewusste Denkapparat kann bis zu 4000 Bits gleichzeitig verarbeiten.
- Der unbewusste Teil des Gehirns kann bis zu 400 Milliarden Bits pro Sekunde verarbeiten.

Öffnen Sie sich für das Leben

Der Kopf beziehungsweise Ihr Geist bildet die Leitzentrale Ihres Lebens und kann Sie in Ihrem Bestreben nach einem glücklichen und erfüllten Dasein entweder unterstützen oder behindern. Entwickeln Sie darum Gedankenmuster, die Ihnen ein optimistisches und zugleich realistisches Bild vom Leben vermitteln. Versuchen Sie, in jeder Situation die positiven Aspekte zu erkennen. Sie werden überrascht sein, zu wie viel Sie fähig sind, sobald Ihnen die Angst vor dem Scheitern nicht länger im Nacken sitzt.

TIPP Konzentrieren Sie sich nicht länger als 45 Minuten auf eine Sache – gönnen Sie Ihrem Gehirn dann eine Pause und verschaffen Sie sich ein wenig Bewegung.

Mühelos denken

Was Ihr Kopf leistet, merken Sie immer dann, wenn Sie eine gewohnte, aber komplexe Aufgabe verrichten, ohne dass Sie bewusst darüber nachdenken. Wenn Sie zwei Zahlen multiplizieren, schlagen Sie in den in Ihrem Kopf gespeicherten Multiplikationstabellen nach. Das fällt Ihnen nicht schwer, nachdem Sie sie als Kind auswendig gelernt und seither unzählige Male abgefragt haben. Wenn Sie das erste Mal an einen Urlaubsort fahren, benötigen Sie vermutlich eine detaillierte Wegbeschreibung. Wollen Sie dann nach vielen Jahren, in denen Sie immer wieder dort Urlaub gemacht haben, einem Bekannten den Weg dorthin beschreiben, merken Sie, dass Sie vom Autopiloten wieder auf bewusstes Denken umschalten müssen.

Schlagtechnik Nicht nur Glück, sondern viel Übung ist erforderlich, um den Golfball zielgerichtet und scheinbar mühelos zu schlagen.



Fallstudie: Übung macht den Meister

Sobald Marys Kinder in die Schule gingen, nahm sie einen Teilzeitjob in einer Bäckerei an. Als sie das erste Mal den Preis von sechs Brötchen zusammenrechnen und das passende Wechselgeld herausgeben musste, brauchte sie dafür so lange, dass sie schon dachte, sie würde es nie lernen. Doch schon am Abend, nachdem sie viele Kunden bedient und solche Rechenaufgaben diverse Male durchexerziert hatte, fiel es ihr leichter. Auf der Grundlage der einst

gelernten Schulmathematik konnte sie allmählich immer komplexere Summen berechnen.

- *Mary stellte schon bald fest, dass sie auch mit komplexeren Berechnungen immer weniger Mühe hatte.*
- *Ihr neues Selbstvertrauen half ihr, andere Lernmöglichkeiten auszuloten. Sie belegte einen Buchführungskurs und gründete schließlich ihre eigene Buchhaltungsfirma.*

Fit bleiben

Wir alle kennen das Phänomen, dass uns etwas, was wir eigentlich wissen, partout nicht einfallen will. Wenn Sie Schwierigkeiten haben, sich an etwas zu erinnern, ist es dennoch nicht verloren. Nur der Zugang scheint vorübergehend verschüttet zu sein. Wenden wir eine einmal gelernte Fremdsprache lange nicht an, geraten wir dabei ebenso aus der Übung wie bei einer Sportart, die wir lange nicht praktizieren. Plaudern Sie ein paar Worte Französisch oder schlagen Sie ein paar Tennisbälle übers Netz und schon bald werden Sie sich wieder fit fühlen.

Das Erinnern lernen

Lernen Sie, Informationen so abzuspeichern, dass Sie sie bei Bedarf wiederfinden

Fragen Sie die Informationen regelmäßig ab, damit Sie sie immer parat haben, wenn Sie sie brauchen

Trainieren Sie Ihr Erinnerungsvermögen, indem Sie regelmäßig Dinge memorieren und sich ins Gedächtnis zurückrufen

Wie Sie sich verhalten

Im Laufe Ihrer Kindheit und Jugend haben Sie gelernt, zwischen Richtig und Falsch zu unterscheiden; und Sie wissen, wie Sie behandelt werden wollen und wie Sie andere behandeln sollten.

Was ist richtig?

Der traditionelle Rat, andere Menschen so zu behandeln, wie man selbst behandelt werden will, lässt individuelle Unterschiede – etwa den ethnischen Hintergrund, die Religion, Überzeugungen, Geschlecht und Alter – außer Acht.

Wichtig ist, dass Sie andere so behandeln, wie diese von Ihnen behandelt werden wollen. Solange jemand überzeugt ist, die Wahrheit gepachtet zu haben, bleibt wenig Raum für ein Verständnis anderer

**Mangelnde
Authentizität
macht sich
in der Körper-
sprache
bemerkbar.**

Entdecken, was in Ihnen vorgeht

Die Fähigkeit, Ihr Verhalten und die Motive dafür in jedem Augenblick bewusst wahrzunehmen, hilft Ihnen, sich selbst zu durchschauen. Machen Sie sich klar, wie Sie mit Ihren Freunden, Familienangehörigen und Arbeitskollegen interagieren.

- ➡ Benennen Sie Ihre Gedanken und Gefühle, und stellen Sie sicher, dass diese mit Ihrem Verhalten – mit dem, was Sie tun, was Sie sagen und was Sie mit Ihrer Körpersprache zum Ausdruck bringen – im Einklang stehen.
- ➡ Dass Sie authentisch sind, spüren Sie daran, dass Sie sich mit der Botschaft, die Sie aussenden, wohlfühlen, weil sie der Wahrheit entspricht.
- ➡ Sobald Sie nicht authentisch sind, werden Sie sich schlecht fühlen. Möglicherweise reagieren Sie ausweichend auf direkte Blicke oder fingen unruhig an etwas herum.

Nützliche TECHNIKEN

Wenn Sie häufiger in Konflikte geraten oder Enttäuschungen erleben, sollten Sie Ihre Interaktionen mit den Menschen in Ihrem Umfeld analysieren, um zu verstehen, warum Sie sich so verhalten und was Sie dabei fühlen.

Unterteilen Sie einen Bogen Papier in zwei gleiche Spalten. Notieren Sie in der einen Spalte, wie Sie eine bestimmte Situation gefühlsmäßig wahrgenommen haben, und in der anderen, wie Sie über diese Situation dachten.

- Sobald Sie wissen, was zu einer Situation geführt hat, können Sie sie beim nächsten Mal besser kontrollieren.
- Vergleichen Sie die schriftlich fixierten Gedanken mit den Gedanken, die Sie jetzt, wo die Situation vorbei ist, dazu haben.
- Finden Sie heraus, welche Sichtweise für Ihre negative Wahrnehmung verantwortlich ist.
- Überlegen Sie, was das über Sie aussagt – und zwar in Ihren eigenen Augen und nicht in den Augen der Umstehenden.

Sichtweisen. Sie müssen lernen, von Ihrem eigenen Vorverständnis zu abstrahieren und sich auf alternative Sichtweisen einzulassen. Sofern Sie auf der Richtigkeit Ihrer Sicht der Dinge bestehen, selbst wenn deutliche Anzeichen dagegen sprechen, verpassen Sie wichtige Lernchancen. Möglicherweise sperren Sie sich gegen eine bestimmte Tatsachendarstellung, weil sie von einem Kollegen stammt, den Sie als Konkurrenten empfinden. Ihre abwehrenden Gefühle hindern Sie daran, Ihr Bestes zu geben und Ihre Kreativität auszuschöpfen. Die Fähigkeit, eine Wahrheit zu akzeptieren und anderen zu verzeihen, die Ihnen vermeintlich auf den Fuß getreten sind, ist eine wichtige Voraussetzung, um in der Gegenwart zu leben und die eigenen Stärken wirkungsvoll zur Geltung zu bringen.

TIPP Lernen Sie zu verzeihen, um sich von allen Gefühlen der Verbitterung oder des Grolls gegenüber Verwandten, Freunden und Kollegen frei zu machen.

Was hinter uns und was vor uns liegt, sind Winzigkeiten im Vergleich zu dem, was in uns ist.

Ralph Waldo Emerson

Frühe Prägung

Von Geburt an stehen Menschen unter dem Einfluss von Eltern, Verwandten, Lehrern, Kollegen, den Medien und zahlreichen anderen Instanzen. Alle formen das Individuum mit. Fragen Sie sich, wie Sie zu dem wurden, der Sie heute sind. Die Antwort ist einfach: durch Prägung und Erziehung. Die meisten Kinder meinen, dass die Zukunft unbegrenzte Möglichkeiten bietet. Doch nur die wenigsten erreichen das Erwachsenenalter mit einem unbeschädigten Selbstwertgefühl. Bei den meisten hinterlassen die ständigen Einflüsterungen im Stile von »Du bist ein Tollpatsch«, »Für wen hältst du dich«, »Nimm den Mund nicht zu voll«, »Mach nicht so ein Theater« oder »Stell dich nicht so doof an« ihre Spuren. Am Ende haben wir die Botschaft von der Unmöglichkeit so vieler Dinge dermaßen verinnerlicht, dass wir sogar auf den Versuch verzichten, das zu verwirklichen, was uns anfangs so nah erschien. Wir müssen den Schlüssel finden, mit dem wir unseren Glauben an uns selbst aus seinem Verlies befreien können.

Die Vergangenheit als Entschuldigung

Viele Menschen verweisen auf ihre Vergangenheit als Entschuldigung dafür, dass sie auch weiterhin nicht den Versuch unternehmen, die gewohnten Pfade zu verlassen. Sie tragen ihre Geschichten mit sich herum, und alles, was sie tun, steht unter dem Einfluss ihrer negativen Erfahrungen.

- Rechtfertigen Sie mit Ihrer Geschichte, dass Sie sind, wo Sie sind, und die Qualität dieses Lebens?
- Tragen Sie die Geschichte Ihrer Eltern in Ihr eigenes Leben hinein, um damit Ihre eigene Erfolglosigkeit zu erklären?

Vergangene Niederlagen bedeuten nicht, dass Sie auch in Zukunft erfolglos bleiben werden. Wenn Sie als Kind nicht zeichnen konnten, heißt das nicht, dass Sie auf diese Fähigkeit für immer verzichten müssen. Dasselbe gilt für alle Tätigkeiten, die Ihnen als Kind oder Jugendlicher möglicherweise schwerfielen.

Think SMART

Bei all den vielen Dinge, die man Ihnen im Laufe der Zeit weisgemacht hat, sollten Sie einmal die simple Frage stellen: »Ist das eigentlich wirklich wahr?«

Vielleicht war es jemand von Ihren Lehrern oder Eltern, der Ihnen gesagt hat, Sie wären unmusikalisch und könnten nicht singen oder Sie seien unsportlich und könnten nicht tanzen. Wenn solche Kommentare Sie davon abhalten, Dinge zu tun, die Ihnen ursprünglich einmal etwas bedeutet haben, ist es an der Zeit zu fragen: »Stimmt das eigentlich?«

Negative Erfahrungen nutzen und überwinden

Sie brauchen negative Gedanken- und Verhaltensmuster nicht ständig zu wiederholen. Negative Geschichten aus Ihrer Vergangenheit sollten Sie sich wie Bleifüße vorstellen, die Sie am Fortkommen hindern. Je länger Sie an ihnen festhalten und je öfter Sie von ihnen erzählen, desto langsamer kommen Sie voran. Das heißt nicht, dass Sie die Erinnerung an die Vergangenheit komplett tilgen sollten, vielmehr geht es darum, dass Sie über die Dinge nachdenken sollten, die Ihnen den Weg verstellen. Sie können aus der Erfahrung lernen und positiv darauf hinarbeiten, dass Sie beim nächsten ähnlichen Anlass eine andere Route wählen.

Aus dem Vergangenen lernen

Versuchen Sie, aus allem, was Sie tun, etwas zu lernen

Blicken Sie auf Ihre Vergangenheit zurück, und konzentrieren Sie sich auf das, was Sie daraus gelernt haben

Nutzen Sie dieses Wissen, um eine Wiederholung derselben Fehler zu vermeiden

Was Ihr Kopf alles kann

Das menschliche Gehirn kann gewaltige Informationsmengen speichern. Wenn Sie es wollen, können Sie lange Telefonlisten memorieren, umfangreiche Rechenaufgaben im Kopf lösen, Fremdsprachen oder ein Musikinstrument erlernen.

Autopilot

Sobald ein Gedanke in Ihr Bewusstsein dringt, wird er ins Unterbewusstsein weitergetragen und dort »verarbeitet«. Das Bewusstsein stimmt sich bei jeder Entscheidung mit dem Unterbewusstsein ab. Das Unterbewusstsein tritt gewissermaßen als Autopilot auf, der es Ihnen ermöglicht, komplexe Dinge zu verrichten, ohne einen bewussten Gedanken daran zu verschwenden. Wenn Sie sich beispielsweise durch ein komplexes Straßennetz bewegen, erinnern Sie sich hinterher häufig kaum noch an die einzelnen Weggabelungen. Als geübter Fahrer kommen Sie fast ohne bewusste Entscheidungen aus. Je besser Sie eine Fähigkeit beherrschen, desto stärker unterstützt Sie das Unterbewusstsein bei ihrer Ausübung.

Mind Power Wie eine Spinne mühelos ein Netz spinnen kann, kann auch der Mensch erstaunlich komplexe Aufgaben ohne jedes bewusste Nachdenken lösen.



Linke oder rechte Gehirnhälfte

Das Gehirn arbeitet ähnlich wie eine Schaltzentrale: Es empfängt Informationen, bewertet sie nach ihrem Wahrheitsgehalt und trifft auf ihrer Grundlage Entscheidungen. Unter den vielen neurowissenschaftlichen Theorien ist die von der Dominanz des Gehirns am weitesten verbreitet. Das Gehirn hat zwei Hälften, die linke und die rechte.

- ➔ Die linke Gehirnhälfte leistet vorrangig analytische Arbeit; ihre Stärken liegen in den Bereichen Mathematik, Logik, Disziplin, Struktur, Zeitablauf, Abstraktion und deduktives Denken. Menschen mit einer ausgeprägten linken Gehirnhälfte lernen vorzugsweise in kleinen, stetigen Schritten – das Detail kommt bei ihnen vor dem Gesamtbild.
- ➔ Die rechte Gehirnhälfte ist für die »weichereren« Aspekte wie Gefühle, Intuition, Spontaneität, Risikobereitschaft, Ersteindrücke, Einfühlungsvermögen, Wunschträume und Visualisierungen zuständig. Menschen mit einer ausgeprägten rechten Gehirnhälfte bewegen sich häufig vom Gesamtbild zum Detail.

Linke Gehirnhälfte

Berufe

- Analyst • Anwalt • Arzt • Bankier/Buchhalter • Bibliothekar • Börsenmakler
- Mathematiker • Pilot • Richter • Wissenschaftler

Stärken/Interessen

- Hunde • Lesen • Klassische Musik • Kreuzworträtsel/Sudoku • Logik
- Geschichten erzählen • Gut strukturierte Projekte • Organisation
- Rationalität

Rechte Gehirnhälfte

Berufe

- Schauspieler • Künstler • Sportler • Kosmetiker • Coach • Musiker
- Parkwächter • Politiker • Verkäufer • Sozialarbeiter • Heiratsvermittler

Stärken/Interessen

- Katzen • Detailgenaues Lesen • Rockmusik • Probleme intuitiv lösen • Kunst
- Theater spielen • Sport • Gruppenarbeit und -aktivitäten • Multitasking

Von den Kindern lernen

Als Sie ein kleines Kind waren, erschien Ihnen vermutlich alles möglich. Die Welt reichte bis zum Himmel und Angst kannten Sie nicht. Junge Menschen sind allem gegenüber offen.

Hören Sie auf Ihre Kinderstimme

Haben Sie aufgehört, neugierig zu sein? Wer neugierig ist, stellt mehr Fragen und erhält mehr Informationen. Wenn Sie an einer Besprechung teilnehmen und die Marschrichtung des Unternehmens nicht kennen oder noch immer nicht erkennen können, wie sich der neue Vorschlag in das Gesamtbild einfügt, sollten Sie neugierig werden. Stellen Sie so lange Fragen, bis Sie die Zusammenhänge verstanden haben.

Viele eher kindische Eigenschaften wie Eifersucht oder der Wunsch nach mehr Aufmerksamkeit lassen sich durch eine kindliche Neugier auffangen und kompensieren. Indem Sie Ihre Umwelt mit Fragen löchern, lassen Sie Gefühle des Ausgeschlossenenseins und der Frustration, wie Sie in Arbeits- und anderen Beziehungen nur allzu häufig sind, gar nicht erst aufkommen.

Bringen Sie Ihre kindische Stimme zum Schweigen

Wenn das Leben Ihnen gerade wieder einen Tiefschlag versetzt hat, ist die Versuchung groß, nach Kinderart zu schmollen. Wer lediglich fragt: »Warum ich?« und sich innerlich beschwert,

Kindliche Eigenschaften einsetzen

POSITIVE WIRKUNG

- Kreativität
- Neugier
- Begeisterungsfähigkeit
- Furchtlosigkeit
- Offenheit
- Optimismus
- Humor

NEGATIVE WIRKUNG

- Bedürfnis nach Aufmerksamkeit
- Wunsch, der Kaiser von China zu sein
- Eifersucht
- Rivalität
- Dickköpfigkeit
- Neigung zum Schmollen
- Trotz



verstärkt damit nur das Problem, ohne dass er einer Lösung näherkäme, die ihn weiterbrächte. Es kann sogar passieren, dass das Problem am Ende so groß wird, dass es sich kaum mehr überwinden lässt. Sobald Sie feststellen, dass Sie sich in die Schmollecke zurückziehen, sollten Sie stattdessen mit kindlicher Neugier fragen: »Was ist daran möglicherweise gut?« Auf diese Weise lenken Sie die Aufmerksamkeit auf die positiven Aspekte der Situation. Sie erwarten geradezu, solche positiven Aspekte zu finden, und beginnen unmittelbar mit der Lösungssuche. Nachdem sich in Ihrem Bewusstsein die Überzeugung festgesetzt hat, dass eine Lösung zu dem Problem existiert, können Sie in aller Ruhe Ihre Optionen sichten und eine Handlungsentscheidung treffen.

Suchen Sie nach dem Positiven

Neugier und andere kindliche Eigenschaften machen Sie offen für neue Ideen.

**Das Leben will gelebt sein. Die Neugier muss lebendig bleiben.
Es gibt nie einen Grund, dem Leben den Rücken zu kehren.**

Eleanor Roosevelt

Zusammenfassung: Die Grundlagen

Wenn Sie Ihre mentalen Fähigkeiten ausbauen wollen, weil Sie sich davon persönliche Erfüllung, beruflichen Erfolg oder verbesserte Beziehungen versprechen, müssen Sie zuerst einmal verstehen, was eigentlich in Ihrem Kopf vorgeht, was Ihr Verhalten geprägt hat, wie Sie negative Einflüsse erkennen und wie Sie die auf Sie einströmenden Informationen speichern und verarbeiten.

Was geht in Ihnen vor?





3 Analysieren Sie Ihren Denkstil

Machen Sie sich klar, wie Ihr Gehirn arbeitet, damit Sie es trainieren können



Stellen Sie fest, ob Sie schwerpunktmäßig die linke oder die rechte Gehirnhälfte nutzen



Wählen Sie eine Berufslaufbahn, die mit Ihren mentalen Stärken harmoniert



Pflegen Sie Hobbys und Interessen, die zu Ihrer Denkweise passen

4 Hören Sie auf das Kind in Ihnen

Unterscheiden Sie zwischen kindischen Reaktionen und kindlichen Fähigkeiten



Nutzen Sie die Fähigkeiten, die Sie sich aus Ihrer Kindheit bewahrt haben, um Probleme zu lösen oder zu vermeiden



Verzichten Sie auf kindische Reaktionen, die Sie lediglich behindern und andere vor den Kopf stoßen



Hören Sie auf Ihre erwachsene Stimme, wenn sie die Worte eines Kindes wiedergibt

2

Das Erfolgs-ABC

Mit dem Erfolgs-ABC – Bewusstsein (*awareness*), Überzeugung (*belief*) und Entschlossenheit (*commitment*) – können Sie rasch überprüfen, ob Sie alles haben, was Sie zur Realisierung Ihrer Ziele benötigen. In diesem Kapitel erfahren Sie, wie Sie:

- mit dem richtigen Bewusstsein Ihre Ziele erreichen,
- erkennen, wer Sie sind und wer die Menschen um Sie herum sind,
- sich selbst mit negativen Glaubenssätzen und mit einem negativen Selbstbild Steine in den Weg legen und warum das so schwer zu ändern ist,
- mithilfe der ICAN-Strategie die nötige Energie finden, um Ihre Projekte zu Ende zu führen,
- in Niederlagen den Weg zum Erfolg erkennen können.



Bewusstsein entwickeln

Nur wer sich die eigenen grundlegenden Verhaltensmuster bewusst macht, ist in der Lage, die richtigen Entscheidungen zu treffen, um seine Ziele und Ambitionen zu verwirklichen und seine Bedürfnisse zu befriedigen.

Bewusstsein

Bewusstsein bedeutet, dass Sie alles wahrnehmen. Es sollte Ihnen bewusst sein, welche Worte Sie verwenden, was Sie denken, welche Bilder Sie im Kopf haben, welche Etiketten Sie den Menschen anhängen, wie Sie über sie urteilen, welche Verhaltensmuster Sie an den Tag legen und wie sich diese auf Ihre Lebensführung auswirken. Nur mit einem solchen Bewusstsein können Sie sicherstellen, dass Ihr Denken Sie nicht in Ihrem Fortkommen behindert.

Planung

Sie benötigen einen Plan, wenn Sie Ihr Ziel erreichen wollen. Der Weg zum Erfolg ist durch seinen Anfangs- und seinen Endpunkt bestimmt. Wenn Sie beispielsweise abnehmen wollen, sollten Sie sich fragen:

- ➡ Wie viel bringe ich augenblicklich auf die Waage? Das ist der Anfangspunkt.
- ➡ Was ist mein Zielgewicht? Das ist der Endpunkt.
- ➡ Wie will ich das erreichen? Das ist der Weg zum Erfolg.

Planen Sie Ihre Leistungsziele als Meilensteine und beobachten Sie Ihren Fortschritt. Brechen Sie den anvisierten Gewichtsverlust auf wöchentliche Teilziele herunter. Berechnen Sie, wie viel Sie jede Woche trainieren müssen und wie viel Kalorien Sie täglich/wöchentlich maximal zu sich nehmen sollten.

Die meisten Menschen verpassen ihre Chance, weil diese im Blaumann daherkommt und nach Arbeit aussieht.

Thomas Edison

Fallstudie: Die eigenen Bedürfnisse erkennen

Peter, der in seinem Unternehmen ein Topperformer und geschätzter Mitarbeiter war, wurde um die Erledigung eines Extrajobs gebeten. Er arbeitete daraufhin täglich noch länger als ohnehin schon, um das zusätzliche Pensum zu bewältigen. So wichtig der Beruf für Peter war, genoss die Familie bei ihm doch einen hohen Stellenwert, und er hätte liebend gern mehr Zeit für seine Frau und die Kinder gehabt. Peter sah die Gefahr, dass er, wenn er so weitermachte, eines Tages nach Hause kommen und dieses leer vorfinden würde. Er beschloss, die Notbremse zu ziehen und einige seiner übrigen Projekte an sein Team zu delegieren. Schon bald hatte

er wieder normale Arbeitstage, während seine Mitarbeiter eine zusätzliche Bezahlungschance erhielten. Peter konnte sich vermehrt den strategischen Aspekten seines Jobs widmen.

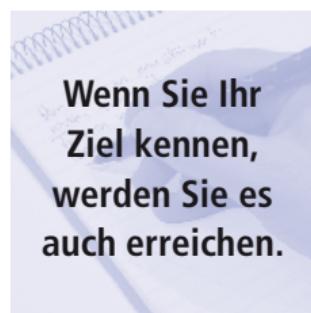
- *Nachdem Peter erkannt hatte, dass er die Balance zwischen Beruf und Freizeit neu austarieren musste, gelang es ihm, seine Arbeitslast auf ein Normalmaß zurückzuschrauben.*
- *Indem er einige Aufgaben an sein Team weitergab, eröffnete er diesem eine Lernchance, von der nicht nur seine Mitarbeiter, sondern das gesamte Unternehmen profitierte.*

Erreichen Sie Ihre Ziele

Was auch immer Sie im Leben erreichen wollen, Sie sollten sich klar darüber sein, welche Faktoren Sie daran hindern könnten. Wenn Sie beispielsweise Fitness und Gesundheit anstreben, sollten Sie Folgendes überlegen:

- Was esse und trinke ich?
- Welchen Sport treibe ich?
- Wie viel Alkohol trinke ich täglich?
- Rauche ich?
- Schlafe ich genug?
- Komme ich ausreichend an die frische Luft?

Ihr Ziel, fit und gesund zu sein, hängt von vielen Teilzielen wie beispielsweise dem Verzicht auf das Rauchen ab, die wiederum ihre eigenen Hinderungsfaktoren haben.



Im Hier und Jetzt leben

Im Augenblick zu leben und den Umgang mit sich selbst und anderen sowie das eigene Denken und Fühlen bewusst wahrzunehmen, ist keine leichte Aufgabe. Normalerweise passiert in Ihrem Kopf so viel, dass Sie sich und anderen gar nicht so genau zuhören. Sie sind ganz damit beschäftigt, sich Ihre nächste Äußerung zurechtzulegen oder zu verarbeiten, was jemand gesagt hat.

Die Buddhisten hingegen haben es gelernt, sich ganz auf den Augenblick einzulassen. Sie trainieren die Technik, innerlich zur Ruhe zu kommen und den Kopf von allen Ablenkungen freizuhalten.

Wer sind Sie?

Wie oft haben Sie sich schon in aller Ruhe überlegt, wer Sie in Wahrheit sind? Viele Menschen definieren sich über ihre privaten und beruflichen Beziehungen zu anderen Menschen – als Vorgesetzter, Ehepartner, Tochter, Bruder, Mutter. Eine solche Rolle kann eine große Hilfe sein: Sie wissen genau, wer Sie sind und wo Ihr Platz innerhalb des Gesamtgebildes ist. Indem Sie jedoch das Etikett, das Sie sich selbst oder andere Ihnen verpasst haben, akzeptieren, lassen Sie sich von diesem Etikett formen und Sie beginnen sich entsprechend Ihrem Selbstbild zu verhalten.

Think SMART

Am schnellsten kommen Sie zur Ruhe, indem Sie Ihren Atem beobachten – wie Sie ein- und ausatmen, wie schnell die Atemzüge aufeinanderfolgen.

Sobald Sie bewusst atmen, können Sie Ihre Aufmerksamkeit auf die Dinge lenken, die sich in Ihrem Kopf abspielen. Fragen Sie sich, ob Sie sich vor etwas fürchten, was noch nicht eingetreten ist, oder ob Sie an all das denken, was Sie noch erledigen müssen. So entwickeln Sie ein Bewusstsein für die Qualität Ihres Denkens und seinen Einfluss auf das, was Sie tun und sagen. Durch dieses Innehalten erhöht sich Ihr Bewusstseinsgrad.

Zeit zum Nachdenken und Reflektieren

Planen Sie feste Zeiten dafür ein, tiefer in sich selbst hineinzuschauen. So entwickeln Sie ein Bewusstsein für die Kräfte, die Sie durchs Leben tragen, und für die Dinge, die Sie ändern müssen.

Führen Sie ein Tagebuch, in dem Sie alles notieren, was Ihnen Tag für Tag widerfährt. Fragen Sie sich:

- ➔ Was macht Sie glücklich?
- ➔ Was lässt Sie aus der Haut fahren?
- ➔ Was sagt Ihre innere Stimme? Von welcher Art sind die Dinge, die Ihnen Sorgen bereiten?
- ➔ Wovor fürchten Sie sich?
- ➔ Welche Bilder oder gar Vorurteile über sich selbst und über andere tragen Sie mit sich herum?

Nachdenken Um Ihre Gedanken festzuhalten, reicht die Zeit immer. Führen Sie ein Tagebuch, damit Sie später die Möglichkeit haben, darin zu lesen und sich besser zu erinnern.



Nehmen Sie sich selbst bewusst wahr

Wie gut kennen Sie Ihren Körper und Ihre Gefühle, und wie häufig verlassen Sie sich auf Ihre Intuition? Achten Sie auf die Signale, die Ihr Körper aussendet, oder ignorieren und unterdrücken Sie Ihren Stress? Physische Stresssymptome sind häufig für einen selbst leichter zu erkennen als andere Verhaltens- und Gefühlsveränderungen, die vielleicht eher den Menschen in Ihrem Umfeld auffallen. Sie sollten Ihre persönlichen Stresssymptome kennen, da Stress langfristig zu einem kompletten Zusammenbruch Ihres Immunsystems und diversen Krankheiten führen kann. Mögliche Symptome sind:

- ein gestörter Schlaf,
- Kopf-, Nacken- und Schulterschmerzen,
- Hautprobleme,
- Appetitlosigkeit oder Heißhunger,
- eine veränderte Libido,
- häufige kleinere Infekte.

5 Minuten Lösung

Achten Sie auf die Stresssignale Ihres Körpers.

- Zeichnen Sie den Umriss Ihres Körpers auf ein Blatt Papier.
- Markieren Sie die Stellen, an denen Sie Druck spüren.
- Bewerten Sie die Schmerzen auf einer Skala von 1 bis 10.
- Arbeiten Sie daran, schmerzhafte Situationen zu vermeiden oder zu bewältigen.

Nutzen Sie Ihre Intuition

Wenn Sie mit Blick auf eine bestimmte Person oder Situation ein klares Bauchgefühl haben, sollten Sie logische Überlegungen hintanstellen und Ihrer Intuition folgen. Anschließend sollten Sie jedoch überprüfen, ob Sie mit Ihrer intuitiven Einschätzung richtiglagen. Die Treffsicherheit Ihrer Intuition können Sie nur durch Übung verbessern. Mit etwas Training wird es Ihnen gelingen, intuitiv zu ähnlich treffsichereren Urteilen zu kommen wie über den sehr viel mühsameren Weg des Faktenstudiums und des logischen Abwägens. Damit schärfen Sie Ihr Bewusstsein für die Gefühle anderer Menschen und verbessern die Qualität Ihrer Beziehung zu ihnen.

Konzentrieren Sie sich auf sich selbst

Präsenz und volle Konzentration auf die eigenen Gedanken, Gefühle und Handlungen sind wichtige Bestandteile von Körper-und-Geist-Therapien wie Tai-Chi und Yoga. Im Zustand der konzentrierten Aufmerksamkeit fällt es Ihnen leichter, ruhig zu bleiben, klar zu denken und eine emotionale Verbindung mit dem unmittelbaren Umfeld einzugehen. Sie brauchen keine spezielle Haltung oder Übung zu erlernen; alles hängt davon ab, dass Sie sämtliche Antennen auf das Geschehen in Körper und Kopf richten.

- ➔ Indem Sie lernen, die Stimmen in Ihrem Kopf zum Schweigen zu bringen, können Sie sich leichter konzentrieren und Störendes beiseiteschieben.
- ➔ Sobald Sie den Zustand vollkommener Versunkenheit erreicht haben, arbeitet Ihr Kopf klarer und kreativer – und davon können Sie auch im alltäglichen Leben profitieren.



Konzentrieren Sie sich auf Ihre Atmung

Legen Sie Ihre Hände flach auf Brust und Zwerchfell und atmen Sie durch die Nase ein und durch den Mund aus. Stellen Sie sich vor, wie die Luft beim Atmen durch Ihren Körper strömt. Machen Sie Ihren Kopf von allen Gedanken frei.

Konzentrieren Sie sich auf Ihren Körper

Legen Sie sich flach auf den Boden. Spannen Sie jede Muskelgruppe, beginnend mit den Zehen, der Reihe nach einzeln an und lassen Sie wieder locker. Diese Art der progressiven Muskelentspannung hilft Ihnen, geistige Ruhe zu finden und das Bewusstsein für den eigenen Körper zu verbessern.



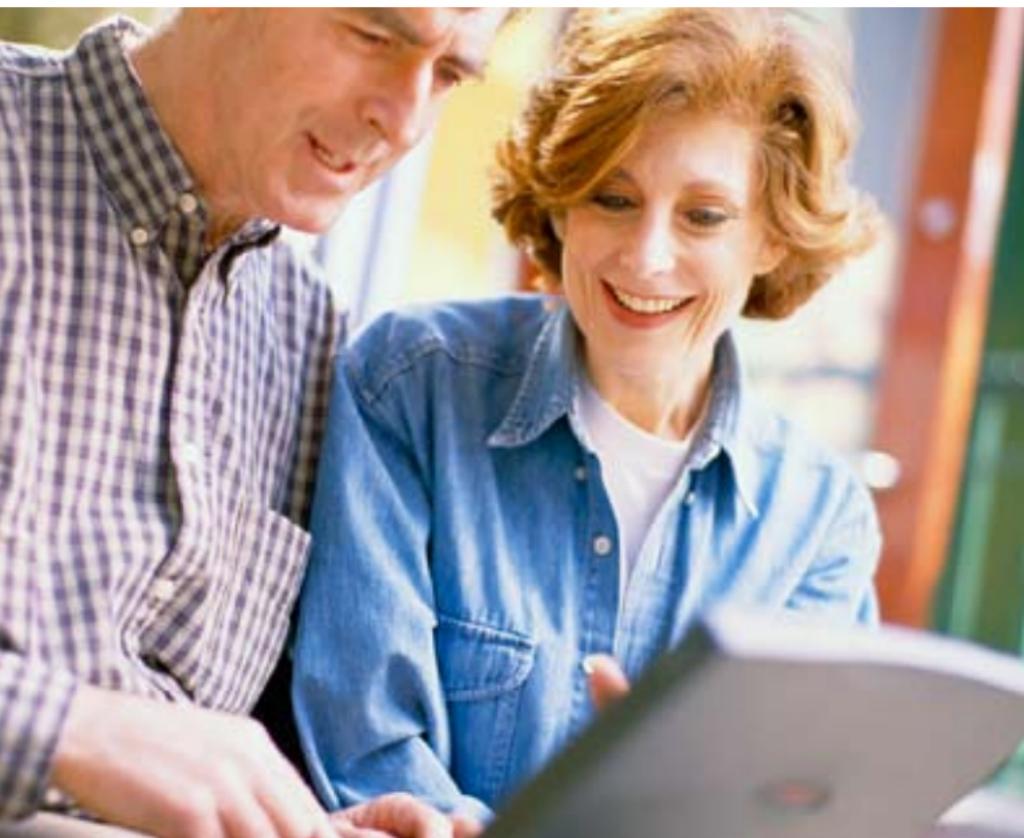
Überzeugungen hinterfragen

Indem Sie Ihre gegenwärtigen Überzeugungen darüber, was machbar ist, hinterfragen, können Sie den einen oder anderen Bremsklotz beseitigen, der Sie bislang daran gehindert hat, mehr zu tun, mehr zu sein und mehr zu haben.

Nehmen Sie Ihre Glaubenssätze unter die Lupe

Vermutlich denken Sie nur selten darüber nach, woher Ihre Überzeugungen stammen. Wie auf einem Stück Fliegenpapier haben sich im Lauf Ihres Lebens die unterschiedlichsten Überzeugungen bei Ihnen festgesetzt. Alles, was Sie tun, steht unter dem Einfluss dieser Glaubenssätze. Wenn Sie Ihre Ziele erfolgreich verwirklichen wollen, müssen Sie zuallererst dafür sorgen, dass die Möglichkeit eines solchen Erfolgs ein klarer Bestandteil Ihres Überzeugungssystems wird.

Wir lernen nicht aus Ob es darum geht, einen Computer zu bedienen oder zu schwimmen – zum Lernen ist es nie zu spät.



An den eigenen Überzeugungen festhalten

Überzeugungen, Glaubenssätze und Ansichten bilden das Werkzeug, mit dem wir die Welt verstehen und definieren. Während sie uns einerseits Erklärungen für die Dinge um uns herum liefern, können sie andererseits auch zu Vorurteilen mit einem gefährlichen Eigenleben werden.

Um an unstimmigen Überzeugungen eisern festhalten zu können, müssen Sie eine von drei Methoden anwenden: Ausblendung, Verdrehung oder Verallgemeinerung. Nur so kann das wahre Leben Ihren Vorstellungen von der Welt und den Menschen um Sie herum sowie Ihrem Empfinden von Gut und Böse nichts anhaben.

- ➔ **Ausblendung:** Wenn jemand, den Sie für gewöhnlich in einem positiven Licht sehen, etwas tut oder sagt, was Ihnen missfällt, blenden Sie es einfach aus, um Ihre Meinung von dem Betreffenden und seiner Art, mit anderen zu interagieren, nicht infrage stellen müssen. Vielleicht kommt Ihnen der negative Aspekt gar nicht zu Bewusstsein, weil Sie das negative Geschehen bereits ausblenden, während es sich ereignet. Es ist, als hätte es niemals stattgefunden.
- ➔ **Verdrehung:** Fakten, die nicht mit Ihrem Bild von einer Person oder einer Situation in Einklang stehen, können Sie sich auch zurechttiegen. Sie lassen nur das stehen, was mit Ihrem Bild übereinstimmt, und ändern alles Übrige ab.
- ➔ **Verallgemeinerung:** Auch damit können Sie unerwünschte Informationen abtun. Wenn jemand, den Sie eigentlich schätzen, etwas Negatives tut, können Sie sich Ihr positives Bild erhalten, indem Sie den negativen Einzelfall zur unmaßgeblichen Ausnahme erklären.

Überprüfen Sie
Ihre Glaubens-
sätze immer
wieder am
Maßstab der
Realität.

TIPP Negative Überzeugungen hinsichtlich der eigenen Person sind mindestens ebenso schädlich wie Vorurteile über andere.

Überzeugungen verändern

Vermutlich überprüfen Sie den Wahrheitsgehalt und die Zweckmäßigkeit Ihrer Glaubenssätze eher selten. Sie haben sich an Ihre Ansichten gewöhnt und sehen keinen Veränderungsbedarf.

Rechthaberei

Solange wir eisern an unserer Weltsicht festhalten und die Wahrheit gepachtet zu haben glauben, stellen wir uns selbst nicht infrage, wenn wir nicht durch die Konfrontation mit anderen Ansichten und widersprüchlichen Fakten dazu gezwungen werden. Je länger wir eine Überzeugung hegen, desto schwerer fällt es uns, uns gegebenenfalls von ihr zu trennen.

**Gestehen Sie
sich die
Möglichkeit
des Irrtums zu.**

Die Erde ist keine Scheibe

Mitunter sind wir partout nicht bereit, unsere Ansicht zu ändern, mag auch alles dagegensprechen. Es gab eine Zeit, als alle Welt glaubte, die Erde wäre eine Scheibe,

Erwartungen und Erfahrungen

Ihre Überzeugungen basieren auf Ihren Erwartungen und Erfahrungen. Wenn Sie als Kind nicht schwimmen gelernt haben, weil Sie sich vor dem Wasser fürchteten, glauben Sie möglicherweise noch immer, dass Sie es nicht lernen können.

- ➔ Die Erfahrung des Kindes, etwas nicht zu können, hält den Erwachsenen mitunter davon ab, einen neuen Anlauf zu wagen.
- ➔ Manchmal ist es nur ein einziger Misserfolg, der uns dazu bringt, etwas nie wieder zu versuchen.
- ➔ Ihre Vorstellungen von den Fähigkeiten der Menschen um Sie herum sind möglicherweise veraltet.

Think SMART

Wenn die Furcht vor dem Scheitern Sie daran hindert, Ihre Ziele zu erreichen, könnten Sie versuchen, sich an Ihren Freunden und Kollegen ein Beispiel zu nehmen.

Im Vorfeld einer angstbesetzten Situation, beispielsweise vor einem Einstellungsgespräch, könnten Sie sich fragen, wie sich diese Leute in einem solchen Fall verhalten würden. Überlegen Sie, ob Sie selbst sich anders verhielten, wenn Sie sich Ihres Erfolges sicher wären.

Der größte Fehler ist es immer, es gar nicht erst zu versuchen – Sie lernen sich besser kennen, wenn Sie handeln, auch wenn Sie dabei nicht immer die gewünschten Ergebnisse erzielen.

bis neue und unwiderlegbare Daten verfügbar wurden, die diesen Glauben erschütterten – und dennoch gibt es bis heute Anhänger der Scheibentheorie.

Angst vor dem Scheitern

Ob in der Vorstandsetage oder auf dem Sportplatz – die Angst vor dem Scheitern hindert Sie möglicherweise daran, auch nur im Ansatz einmal etwas Neues auszuprobieren. Dabei liegt in jedem Misserfolg zugleich eine Lernchance. Denken Sie an eine Situation, in der Sie eine Niederlage einstecken mussten, und überlegen Sie, was Sie in der Zwischenzeit daraus gelernt haben. Betrachten Sie Niederlagen nicht als ein Ende, sondern als den Beginn einer Entdeckungsreise:

- Vermutlich haben Sie in Ihrem Leben mehr aus Niederlagen als aus Erfolgen gelernt.
- Sehen Sie in jedem Scheitern eine Chance, etwas über sich und andere in Erfahrung zu bringen und es beim nächsten Mal besser zu machen. Leben ist nichts anderes als Lernen.

Wie würden Ihre Ziele aussehen, wenn Sie wüssten, dass Sie nicht scheitern können?

Jim Rees

Negative Glaubenssätze

Betrachten Sie einmal Ihre Vergangenheit, um herauszufinden, woher Ihre Überzeugungen über sich selbst und Ihr Umfeld stammen. Fragen Sie sich, ob diese Überzeugungen Ihnen helfen oder Sie daran hindern, Ihre Ziele zu erreichen. Überlegen Sie, was Sie in diesen Überzeugungen bestärkt hat. Wenn Sie beispielsweise schon einmal vergeblich versucht haben, sich das Rauchen abzugewöhnen, halten Sie möglicherweise jeden erneuten Versuch für aussichtslos.

Hilfreiche Glaubenssätze

Hilfreich sind solche Überzeugungen, die Ihnen in jeder Situation möglichst viele Möglichkeiten aufzeigen. Indem Sie lernen, diese Überzeugungen zu erkennen, können Sie damit ein Gegengewicht zu Ihren negativen Glaubenssätzen schaffen.

- Welche Erfahrungen bestärken Sie in Ihrem Glauben, dass etwas möglich ist?
- Haben andere erreicht, was Sie zu erreichen versuchen? Wie haben sie es angestellt? Was war ihr Erfolgsrezept?
- Waren Sie jemals in einer Situation, in der Sie nicht aufgaben und schließlich Erfolg hatten?
- Wenn bislang kein anderer erreicht hat, was Sie sich vorgenommen haben, sollten Sie sich fragen, welche Überzeugungen Sie benötigen, um Ihr Ziel dennoch zu erreichen.

Nützliche TECHNIKEN

Negative Glaubenssätze können alle wichtigen Bereiche Ihres Lebens betreffen, beispielsweise Arbeitssituationen oder Ihre Beziehung zu Eltern oder Freunden.

- Erstellen Sie eine Liste aller mutmaßlichen negativen Überzeugungen.

- Fragen Sie sich, woher diese Überzeugungen kommen und wie Sie sie begründen.
- Stellen Sie fest, ob diese negativen Überzeugungen im Umgang mit anderen Menschen hilfreich oder hinderlich sind, und entscheiden Sie dann, ob Sie sie beibehalten oder ablegen wollen.

Lust und Leid

Der beste Weg, um sich von einem negativen Glaubenssatz zu trennen: Assoziieren Sie mit dem Zustand, den Sie verändern wollen, den größtmöglichen Schmerz. Wollen Sie beispielsweise mit dem Rauchen aufhören, sollten Sie sich die gesundheitlichen Nachteile des Rauchens drastisch vor Augen führen:

- ⇒ Wie ist es gegenwärtig um Ihre Gesundheit und Ihre Fitness bestellt?
- ⇒ Wie viel Geld haben Sie während der letzten Jahre für Zigaretten ausgegeben? Was kostet es Sie, wenn Sie weiterrauchen?
- ⇒ Wie gesund werden Sie in fünf oder zehn Jahren sein? Wie viel werden Sie in dieser Zeit für Zigaretten ausgeben? Schaden Sie damit der Gesundheit Ihrer Kinder?
- ⇒ Werden Sie fit genug sein, um mit Ihren Kindern und zukünftigen Enkeln zu spielen? Wie wirkt sich Ihre Sucht auf deren Lebensqualität aus?

Dieselbe Technik können Sie in umgekehrter Richtung anwenden, indem Sie sich fragen, welchen Zugewinn an Lebensfreude ein Verzicht auf das Rauchen mit sich brächte:

- ⇒ Rechnen Sie nach, wie viel Geld Sie übrig haben werden.
- ⇒ Machen Sie sich klar, wie viel gesünder und fitter Sie sein werden.
- ⇒ Überlegen Sie, inwiefern Sie Spätfolgen und Krankenhausaufenthalte vermeiden.
- ⇒ Denken Sie daran, wie viel mehr Zeit Sie noch mit Ihren Kindern und Enkelkindern zusammen sein können.

Hilfreiche Glaubenssätze

POSITIVE WIRKUNG

- Meine Gesundheit wird sich deutlich verbessern.
- Meine Familie wird mir die nötige Unterstützung geben.
- Für Veränderungen ist es nie zu spät.
- Meine Willenskraft nimmt stetig zu.

NEGATIVE WIRKUNG

- Meine Gesundheit ist eh schon ruiniert.
- Meine Familie überfordert mich mit ihren Ansprüchen und Erwartungen.
- Ich rauche immer schon.
- Ich schaffe das nie.

Beharrlichkeit

Die Bereitschaft, ein Projekt beharrlich bis zu Ende zu führen, ist das entscheidende Kennzeichen des Siegers. Maßgeblich dafür sind Entschlossenheit, Motivation und Begeisterung.

Tun Sie den nächsten Schritt

Erstaunlich viele Menschen neigen dazu, genau dann aufzugeben, wenn sie sich ihrem Ziel zu nähern beginnen und der Weg allmählich einfacher wird. Sie versäumen es, die Ernte all ihrer harten Arbeit einzufahren, wenn das entscheidende »Ja« möglicherweise nur noch ein Telefongespräch entfernt ist oder ein letzter Trainingslauf die siegentscheidende Kondition bringen würde. Beharrlichkeit in dieser Phase ist das, was Führungs-persönlichkeiten und erfolg-reiche Unternehmer seit je-her auszeichnet.

Geben Sie niemals auf Die Sonne geht an Ihren schlimmsten wie an Ihren besten Tagen unter. Machen Sie das Beste aus jedem Tag.



Fallstudie: An einem Traum festhalten

Gina wünschte sich schon immer ihr eigenes Restaurant. Nach Beendigung der Schule arbeitete sie in einer Pizzeria und bewarb sich anschließend in einem Restaurant in einer Stadt weit weg von zu Hause. Trotz langer Arbeitstage, geringer Bezahlung und Heimweh nutzte Gina jede Gelegenheit, den Köchen über die Schulter zu schauen. Ihr nächster Schritt führte sie in ein renommiertes Restaurant im Ausland, doch dann schien kein Weg weiterzuführen, sodass sie bereits erwog, in ihre Heimat zurückzukehren und ein Café zu eröffnen. In einem letzten Anlauf entschloss sie sich zur Teilnahme an einem internationalen Wettbewerb und gewann den ersten Preis – ein Jahr Ausbildung bei einem der weltbesten

Küchenchefs. Anschließend erhielt sie ohne Schwierigkeiten einen Bankkredit für die Eröffnung eines höchst erfolgreichen Restaurants in ihrer Heimatstadt.

- *Gina wusste, was sie wollte, und tat, was sie konnte, um ihr Ziel zu erreichen.*
- *Sie behielt ihr Ziel auch dann noch im Auge, als es in unerreichbare Ferne zu rücken schien. Anstatt aufzugeben, tat sie den entscheidenden Schritt, der sie ans Ziel brachte.*
- *Nicht jedem ist das Glück vergönnt, einen Preis wie Gina zu gewinnen, aber Ginas Beharrlichkeit zahlte sich aus. Sind Sie bereit zum nächsten Schritt, auch wenn Ihnen der Wind ins Gesicht bläst?*

Entschlossene Durchführung

Bevor Sie sich auf ein Projekt einlassen, sollten Sie sich über Ihre Ziele und Werte klar werden, einen Zeitplan festlegen und sich innerlich darauf einstellen, den Weg auch wirklich zu Ende zu gehen. Brechen Sie Ihr Ziel auf Teilziele herunter und bestimmen Sie für jedes Teilziel Erfolgskriterien. Überprüfen Sie regelmäßig, welche Teilziele Sie bereits erfolgreich realisiert haben und was Sie aus eventuellen Fehlschlägen lernen können. Auf diese Weise vermeiden Sie es, kurz vor dem Ziel das Handtuch zu werfen. In dem Augenblick, in dem Sie beispielsweise beschließen, dass Sie abnehmen oder eine Zusatzqualifikation erwerben wollen, fehlt es Ihnen nicht an Entschlossenheit und positiver Energie. Wenn der Weg im weiteren Verlauf steiniger wird, sollten Sie sich regelmäßig an Ihren anfänglichen Enthusiasmus erinnern und daraus neue Kraft schöpfen.

TIPP Wenn Sie das, was Sie tun müssen, tun, sind Sie auch in der Lage, das, was Sie tun wollen, zu tun.

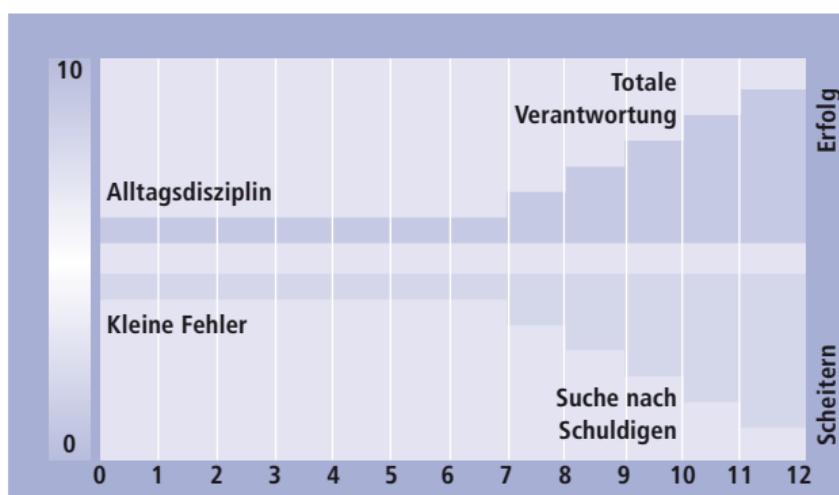
Die ICAN-Philosophie

ICAN (*Improvement is Constant and Never-ending*) basiert auf Kaizen, der japanischen Philosophie der täglichen Fortschritte. Sie zielt auf die Verbesserung sämtlicher Lebensaspekte in kontinuierlichen kleinen Schritten. Wer dieser Philosophie folgt, nähert sich im Laufe der Zeit dem Optimum. Dieser Ansatz kommt in den unterschiedlichsten Branchen, von der Pharma- bis zur Automobilindustrie, zum Einsatz.

Schrittweise Verbesserung

Angenommen, Sie planen, in vier Monaten an einem 400-Meter-Lauf teilzunehmen. Sie wollen gewinnen, wissen aber, dass Sie gegenwärtig noch fünf Sekunden zu langsam laufen. Die Differenz zu Ihrem Ziel erscheint auf den ersten Blick unüberbrückbar. Wenn Sie es aber auf kleinere Ziele herunterbrechen – eine monatliche Verbesserung von 1,25 Sekunden oder eine tägliche Verbesserung von 0,0416 Sekunden –, wird das Ziel leichter erreichbar und Sie können Ihren Fortschritt noch dazu messen.

ICAN-Modell Erfolg ist nichts anderes als totale Verantwortung und die richtige Alltagsdisziplin.



Zwischen Wissen und Tun

Vermutlich wissen Sie, wie viele Stunden Sport Sie wöchentlich treiben, wie viele Gläser Wasser Sie jeden Tag trinken und wie viele Stunden Sie nachts schlafen sollten. Aber ob Sie sich auch immer daran halten, ist eine ganz andere Frage. Wie häufig ertappen Sie sich selbst dabei, dass Sie Dinge, die Sie eigentlich tun sollten, vor sich herschieben? Stellen Sie fest, was Sie motivieren könnte, das Anstehende auch wirklich zu tun und auch dann nicht davon abzulassen, wenn es sich schwieriger gestaltet als erhofft.

**Tun ist einfach,
Nicht tun noch
einfacher. Geben
Sie sich einen
Ruck und fangen
Sie an.**

Anfangen

Wenn Sie sich vorgenommen haben, auf Ihre Linie zu achten, Ihre Fitness zu verbessern oder einfach nur das Haus zu schrubben, aber Mühe mit dem ersten Schritt haben, gibt es Techniken, wie Sie sich motivieren können, nicht länger zu zögern.

- ➔ Der erste Schritt ist der entscheidende. Setzen Sie einen Fuß in die Tür, indem Sie sich zehn Minuten lang Ihrem Projekt widmen. Anschließend fällt Ihnen das Weitermachen leichter.
- ➔ Untergliedern Sie Ihr Projekt. Bei Ihrem Hausputz beispielsweise können Sie einen Raum nach dem anderen säubern.
- ➔ Reichern Sie Ihre Tätigkeit mit Dingen an, die den Spaß an der Sache verstärken. Nach jedem Dauerlauf können Sie schriftlich festhalten, wie Sie sich fühlen und wie weit Sie es geschafft haben. Dann haben Sie beim nächsten Mal Vergleichsmöglichkeiten.
- ➔ Behalten Sie das Ziel im Auge. Wenn Sie daran denken, wie schön es sein wird, in ein sauberes und aufgeräumtes Haus zu kommen, fällt Ihnen der Anfang bestimmt leichter.

Den Teufelskreis durchbrechen

Indem Sie Dinge, vor denen Sie sich fürchten, mit diversen Entschuldigungen vor sich herschieben, geraten Sie leicht in einen Teufelskreis. Stellen Sie fest, ob es Entschuldigungen gibt, die Sie regelmäßig als Vorwand gebrauchen, um sich vor anstehenden Tätigkeiten zu drücken.

- Mir fehlt die Zeit.
- Ich weiß nicht, wozu das gut sein soll.
- Immer muss ich es tun.
- Ich habe zu viel zu tun.
- Eins nach dem anderen.
- Bei dem Lärm kann man sich nicht konzentrieren.
- Ich weiß nicht, wo ich anfangen soll.
- Morgen ist auch noch ein Tag.

Sobald Sie sich den Notwendigkeiten stellen, anstatt ihnen auszuweichen, erreichen Sie nicht nur mehr, sondern Sie werden stolz auf sich sein, weil Sie den Mut aufgebracht haben, etwas zu tun, vor dem Sie Angst hatten.

Hinderungsgründe

Wenn Sie sich scheuen, einen naheliegenden Schritt zu tun und sich beispielsweise für eine höhere Position zu bewerben oder einer Galerie ein Gemälde vorzustellen, liegt das häufig an Ihrer Angst vor dem Scheitern. Unter Umständen sind Sie sich dessen selbst nicht bewusst, weil Sie sich alle möglichen Entschuldigungen und Rechtfertigungen zurechtgelegt haben, um die Angst vor dem Scheitern vor sich selbst zu verbergen.

Aus Fehlern lernen

Als Sie laufen gelernt haben, haben Ihre Eltern Sie sicher immer dann, wenn Sie unerwartet hinfieelen, ermuntert, es noch einmal zu versuchen. Das ist ein perfektes Beispiel für die Methode, aus Fehlern zu lernen – andernfalls würden Sie sich noch immer krabbelnd fortbewegen. Viele erfolgreiche Menschen haben sich dieser Methode bedient, indem sie ein ums andere Mal an den Zeichentisch zurückkehrten, ihren Plan auf der Grundlage der gemachten Erfahrungen modifizierten und einen neuen Versuch starteten.

TIPP Erledigen Sie jeden Tag eine Sache, von der Sie fürchten, dass sie Ihnen nicht gelingt. Wenn Sie Erfolg haben, bekommt Ihr Selbstbewusstsein einen Schub.

Tagebuch

Die erfolgreichsten Menschen führen ein Tagebuch, in dem sie ihre Erfolgsrezepte festhalten. Legen auch Sie sich ein Tagebuch an, und notieren Sie darin, was funktioniert hat, was Sie über sich selbst und Ihr Projekt gelernt haben und was Sie verändern müssen, um es das nächste Mal besser zu machen. Wenn Sie später im Tagebuch blättern, können Sie Verhaltensweisen identifizieren, die am Ende zum Erfolg führten. Versuchen Sie herauszufinden, was Sie daran hindert, noch öfter erfolgreich zu sein. Seien Sie ehrlich mit sich selbst, und überlegen Sie, was Sie ändern sollten.

Gewinner geben niemals auf. Wer aufgibt, gewinnt nie.

Think SMART



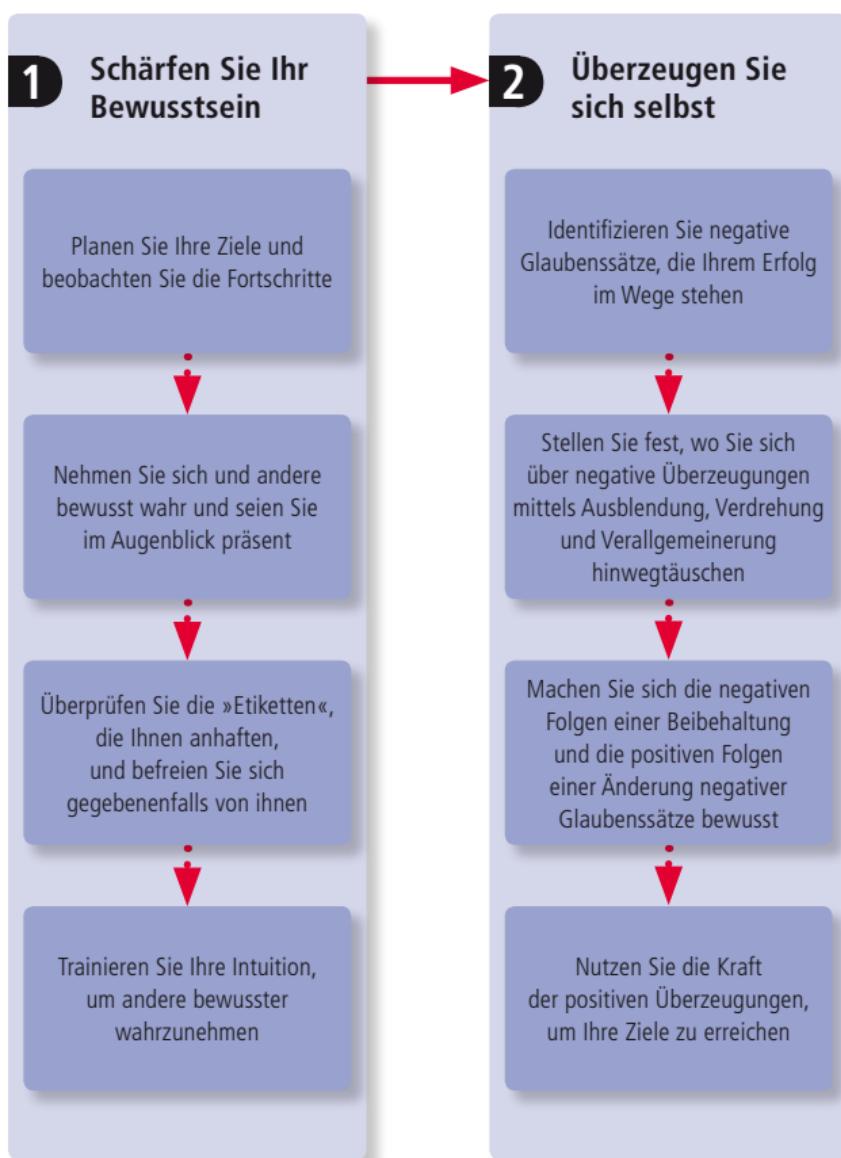
Fragen Sie »Na und?« in Situationen, in denen Sie etwas Neues ausprobieren. Das erleichtert es Ihnen, Wichtiges von Unwichtigem zu trennen und entschiedener auf Ihr Ziel hinzuarbeiten.

So mancher erfolgreiche Verkäufer geht auf einen neuen Kunden mit der Erwartung zu, dass dieser möglicherweise etwas kaufen wird, möglicherweise aber auch nicht – na und? Das heißt nicht, dass er sich nicht ernsthaft um das Zustandekommen eines Geschäfts bemüht, sondern nur, dass er einen Misserfolg nicht persönlich nehmen würde. So kann er unbekümmter auf den Kunden zugehen. Die Na-und-Einstellung hilft ihm, die richtigen Prioritäten zu setzen. Auch ein »Nein« bringt ihn dem nächsten »Ja« einen Schritt näher.

Zusammenfassung: Den Erfolg planen

Die drei Schlüsselemente Bewusstsein, Überzeugung und Entschlossenheit helfen Ihnen, sich selbst und andere besser kennenzulernen und besser zu verstehen, wie Ihre Worte und Verhaltensweisen auf andere wirken. Auf diese Weise können Sie sich von inneren Blockaden befreien, die Sie daran hindern, Ihre Ziele zu erreichen.

Vier Schritte, die Sie weiterbringen





3 Lassen Sie Erfolg zu

Fördern Sie Ihre Entschlossenheit, Ihre Motivation und Ihre Begeisterung

Lernen Sie, den entscheidenden Punkt eines Projekts zu erkennen, an dem der Erfolg in greifbare Nähe rückt

Nutzen Sie die ICAN-Methode und nähern Sie sich Ihrem Ziel in kleinen Schritten

Schließen Sie die Lücke zwischen dem, was Sie tun sollten, und dem, was Sie tatsächlich tun

4 Kein Erfolg ohne Niederlagen

Stellen Sie fest, was Sie davon abhängt, den ersten Schritt zu tun; bekämpfen Sie Ihre Angst

Entlarven Sie Strategien, die Sie daran hindern, Ihre Ziele zu erreichen

Geben Sie nicht auf, wenn es beim ersten Anlauf nicht klappt

Lernen Sie aus Niederlagen, um anschließend schneller zum Ziel zu kommen

Mögliche Gründe eines Misserfolgs

Nachdem Sie sich mit dem ABC des Erfolgs vertraut gemacht haben, besteht der nächste logische Schritt darin, die möglichen Gründe eines Misserfolgs unter die Lupe zu nehmen. Sobald Sie wissen, welche Verhaltensweisen dafür infrage kommen, können Sie sie diagnostizieren und verändern.

Auslöser

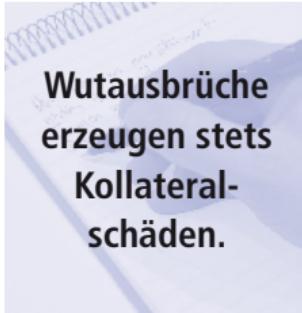
Wenn Sie an Situationen denken, in denen Sie wütend reagierten, können Sie sich meist auch noch an den Auslöser erinnern, der bei Ihnen die Sicherungen durchbrennen ließ. Vermutlich hat man Sie unterbrochen, oder es hat jemand eine Gefälligkeit, die Sie ihm erwiesen haben, nicht gebührend gewürdigt.

- Eines Ihrer Kinder möchte, dass Sie etwas Bestimmtes tun, oder es will lediglich auf sich aufmerksam machen, während Sie beschäftigt sind.
- Ein Kollege kommt in Ihr Büro und redet einfach drauflos, während Sie an einer komplizierten Berechnung sitzen.
- Sie halten eine wichtige Präsentation, als im Publikum ein Handy klingelt und Sie aus dem Konzept bringt.
- Sie lassen ein anderes Auto vor, obwohl Sie die Vorfahrt haben, und erhalten keinerlei Zeichen des Dankes.

Die Kontrolle behalten

Wenn Sie merken, dass Sie die Kontrolle verloren haben, ist es bereits zu spät.

Dann haben Sie möglicherweise schon unangemessen reagiert und nehmen sich diese Reaktion nun übel. Der erste Punkt des Erfolgs-ABCs – Bewusstsein – hilft Ihnen zu erkennen, dass eine wütende Reaktion Sie in keiner Situation weiterbringt. Die Energie hinter Ihrem Ärger ist immer negativ und beziehungsschädigend und niemals beziehungsfördernd. Nach einem Wutausbruch wieder zur Normalität zurückzukehren, ist nicht einfach – die Erinnerung an die Wut bleibt, wenn der Ärger bereits verflogen ist.



**Wutausbrüche
erzeugen stets
Kollateralschäden.**

Nützliche TECHNIKEN

Lernen Sie, Ihre Entscheidungen klar zu kommunizieren.

Stellen Sie sich eine Situation vor, in der Sie entschlossen und überzeugend erscheinen müssen. Probieren Sie mögliche Reaktionen mit einem Freund aus.

Stellen Sie sich vor, Sie wollen: am Wochenende nicht arbeiten; Ihrem Arzt das Einholen einer zweiten Meinung nahelegen; eine Einladung zum Essen ausschlagen; Ihren Assistenten bitten, Überstunden zu schieben; Ihrem Team schlechte

Nachrichten mitteilen. Versetzen Sie sich in Ihr Gegenüber.

- Finden Sie sechs unterschiedliche Arten, Ihre Entscheidung klar und höflich kundzutun.
- Treffen Sie eine Entscheidung und benennen Sie den Grund oder die Gründe dafür. Ein guter Grund ist besser als ein halbes Dutzend Rechtfertigungen.
- Lesen Sie die Liste Ihrer Gründe durch und prüfen Sie, ob sie überzeugend ist.
- Üben Sie, Ihre Gründe laut vorzutragen.

Vermeiden Sie Schuldzuweisungen

Bevor Sie jemanden zur Rechenschaft ziehen, sollten Sie genau überlegen, ob Sie nicht selbst zum Missverständnis beigetragen haben. Indem Sie die Schuld bei anderen suchen, übersehen Sie allzu leicht Ihre eigene Mitschuld. Und Sie werden blind für den Beitrag des Betreffenden zum Gelingen des Projekts. Schärfen Sie Ihr Bewusstsein für Ihr eigenes Verhalten, damit Sie erkennen, ob Sie Ihre Erwartungen verständlich genug kommuniziert haben. Das gelingt Ihnen nur, solange Sie bereit sind, die volle Verantwortung für Ihre Kommunikation zu übernehmen.

Verantwortung

Wer die Schuld auf andere schiebt, wird seiner Verantwortung nicht gerecht. Wenn Sie Ihre Unpünktlichkeit mit dem Verkehrsaufkommen entschuldigen, haben Sie Ihre Lektion nicht gelernt. Schließlich sollten Sie wissen, dass der Verkehr unberechenbar ist – es liegt an Ihnen, etwas früher loszufahren, sofern Sie zu einer wichtigen Besprechung erwartet werden.

Nutzlose Klagen

Klagen sind eine besonders große Zeit- und Energieverschwendungen. Sie bringen Sie nur selten Ihrem Ziel näher und sind besonders nutzlos, wenn der beklagte Zustand bereits eingetreten ist. Häufige Themen sind hier das Wetter, der Autoverkehr, die Steuern, der öffentliche Nahverkehr, Warteschlangen, Radarkontrollen, schlechter Service, die Post, das Fernsehprogramm und die Regierung. Machen Sie sich klar, dass Klagen ihren Ursprung häufig in dem Frust darüber haben, dass etwas nicht entsprechend den eigenen Standards oder den eigenen Erwartungen geschieht. Werden etwa Ihre

5 Minuten Lösung

Wenn Sie merken, wie in Ihnen die Wut aufsteigt, sollten Sie sich ausreichend Zeit nehmen, um zur Ruhe zurückzufinden.

- Wechseln Sie nach Möglichkeit den Ort.
- Atmen Sie mehrmals tief durch.
- Zählen Sie im Geiste von 100 aus in 13er-Schritten rückwärts.

Verantwortung übernehmen

Indem Sie anderen mangelndes Engagement oder Begriffsstutzigkeit vorwerfen, geraten Sie in einen Teufelskreis aus Frustration und Empörung. In welchem Umfang schreiben Sie sich diese Situation selbst zu? Indem Sie die volle Verantwortung für Dinge übernehmen, die schiefgehen, lernen Sie sich selbst und andere besser kennen.

- ➔ Prüfen Sie genau, ob das, was Sie für die Ursache eines Problems halten, tatsächlich dafür verantwortlich ist.
- ➔ Fragen Sie sich, inwieweit Sie selbst zu dieser Situation beigetragen haben.
- ➔ Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten, bevor Sie jemanden mit seinen Fehlern konfrontieren.
- ➔ Bleiben Sie beim konkreten Fall und wärmen Sie alte Probleme nicht wieder auf.
- ➔ Überlegen Sie, ob es Situationen gab, in denen Sie sich ähnlich verhielten wie derjenige, dem Sie jetzt Vorwürfe machen; vielleicht röhrt daher auch Ihre Empfindlichkeit.

Fallstudie: Wider die eigenen Ziele

Daniel hatte lange auf einen Luxusurlaub hingearbeitet, den er sich mit seiner Familie gönnen wollte, um einmal so richtig auszuspannen. Weil alles perfekt sein sollte, reagierte Daniel bei jeder Kleinigkeit genervt, die nicht seinen Erwartungen entsprach. Weil er auf Fehler geradezu lauerte, fand er sie auch an allen Ecken und Enden. Während des gesamten ersten Tages war er fortlaufend damit beschäftigt, sich zu beschweren. Als er beim Abendessen über die Bedienung herzuziehen begann und in die bedrückten Gesichter seiner Familie schaute, begriff er schließlich, dass er dabei war, allen den Urlaub zu verderben. Er beschloss, dass er mit kleinen Unregelmäßigkeiten

leben konnte, und der Urlaub wurde ein großer Erfolg.

- *Nachdem Daniel erkannt hatte, dass seine Klagen nichts besser machten, konnten alle ihren Urlaub genießen.*
- *Daniel kehrte frisch und entspannt an seinen Arbeitsplatz zurück.*
- *Aufgrund seiner Lernerfahrung im Urlaub konzentrierte er sich nun vermehrt auf das, was in seinem Umfeld gut funktionierte, und beschwerte sich nicht mehr über Kleinigkeiten.*

Erwartungen an den Service eines Hotels nicht erfüllt, so sind die unterschiedlichsten Gründe denkbar. Vielleicht waren Ihre Erwartungen zu hoch, ging Ihre Buchung verloren, wurde das Zimmer doppelt vergeben oder haben Sie nicht deutlich genug gesagt, dass Sie ein Nichtraucherzimmer wollen.

- Klagen Sie nicht über Dinge, die Sie nicht ändern können.
- Selbst wenn Sie beispielsweise im Fall einer schlechten Servicequalität eine Änderung für möglich halten, sollten Sie die ganze Zeit über ruhig bleiben.

Wenn Sie sich über etwas beklagen, was bereits eingetreten ist oder was Sie nicht ändern können, wehren Sie sich gegen die Realität – ein Kampf, den Sie nur verlieren können.

3

Kontrolliert reagieren

Stellen Sie sich vor, Sie haben einen guten Tag und fahren fröhlich vor sich hin, als ein anderer Fahrer sich vor Sie drängelt und abrupt bremst. Er hat sein Mobiltelefon am Ohr und achtet überhaupt nicht auf den Verkehr. Das ist einer jener Momente, in denen Sie ausrasten könnten, was Sie jedoch unterlassen, weil Sie gelernt haben, sich zu beherrschen. Das können Sie, indem Sie:

- eine positive Einstellung entwickeln und Ihr Unterbewusstes auf Erfolg programmieren,
- die Verantwortung für Ihre Entscheidungen übernehmen, um optimale Ergebnisse zu erzielen,
- in vier einfachen Schritten zu einem klareren Denken und einem besseren Verständnis anderer Menschen gelangen,
- auch unter Druck effektiv arbeiten und Hindernisse konstruktiv angehen,
- Selbstvertrauen und Selbstachtung entwickeln.



Positive Einstellung

Eine positive innere Einstellung ist für bis zu 90 Prozent Ihres Erfolgs im Leben verantwortlich. Gibt es in puncto Einstellung also überhaupt etwas zu entscheiden?

Ziehen Sie Bilanz

Sie können Ihre Einstellung bewusst wählen und ändern, wenn Sie wollen. Stellen Sie fest, ob Ihre Grundhaltung Sie voranbringt oder Sie eher behindert. Bewerten Sie Ihre Einstellung auf einer Skala von 1 (mangelhaft) bis 10 (hervorragend). Es ist sehr wahrscheinlich, dass Sie häufiger die gewünschten Resultate erzielen, wenn Sie in den entscheidenden Augenblicken immer die optimale Einstellung mitbringen.

Erfolgserlaubnis

Warten Sie immer erst darauf, dass jemand Ihnen die Erlaubnis gibt, bevor Sie etwas Neues ausprobieren? Wissen Sie nicht mehr, was Sie wirklich denken, weil andere Ihnen sagen, was Sie zu denken haben? Dann sollten Sie jetzt überlegen, was Sie selbst vom Leben erwarten.

Nutzen Sie Ihre Chance In jeder Begegnung liegt eine Erfolgschance – achten Sie also darauf, dass Sie stets positiv eingestellt sind.



Fallstudie: Chancen nutzen

François und Jean-Paul reisten als Vertreter für zwei Schuhhersteller auf der Suche nach neuen Absatzmärkten in ein Entwicklungsland. Als François aus dem Flugzeug stieg, stellte er fest, dass fast niemand Schuhe trug, und buchte das nächste Flugzeug Richtung Heimat. Jean-Paul machte dieselbe Beobachtung und konnte sein Glück gar nicht fassen. Er rief sein Büro an und schlug vor, mehr Fabrikarbeiter anzustellen, um die Nachfrage decken zu können, für die er schon sorgen wollte.

- François dachte, wo niemand Schuhe trägt, ist es unmöglich, Schuhe zu verkaufen. Er entwickelte eine Erwartungshaltung und verpasste so eine große Chance für sich selbst und sein Unternehmen.
- Jean-Paul hatte eine optimistischere Einstellung und sah eine Riesenchance.
- Die Chance hing also offenbar von der positiven Einstellung und der Bereitschaft ab, in großen Maßstäben zu denken.

Herausragen

Wenn Sie etwas erreichen wollen, dürfen Sie sich nicht verstecken. Lassen Sie sich von dem, was andere Leute denken oder sagen könnten, nicht davon abhalten, neue Dinge auszuprobieren. Manchmal müssen Sie gegen den Strom schwimmen, um erfolgreich zu sein, und Freunde oder Familienangehörige reagieren vielleicht mit Unverständnis. Ihre Gegenspieler eignen sich nicht als Steigbügelhalter – weder im Sport noch am Arbeitsplatz. Sie müssen schon selbst wissen, was Sie erreichen wollen, und sich entsprechend ins Zeug legen.

Die eigene Einstellung kennen

Werden Sie sich Ihrer Grundhaltung bewusst

Bewerten Sie Ihre Einstellungen

Ändern Sie negative Einstellungen

Seien Sie erfolgreich

Positive Sichtweise

Die Menschen, denen alles zu gelingen scheint, haben in der Regel eine positive Einstellung und erwarten, dass sich die Dinge zu ihren Gunsten entwickeln. Eine positive Einstellung hilft Ihnen:

- sich auf Ihr Ziel zuzubewegen,
- aktiv Schritte zu unternehmen,
- Gründe dafür zu finden, warum Sie etwas tun können, und nicht dafür, warum Sie etwas nicht tun können.

Indem Sie Ihre Betrachtungsweise verändern, verändern Sie auch die Dinge selbst. Wenn Sie erwarten, dass andere Sie schlecht behandeln, werden Sie Menschen anziehen, die genau diese Erwartung erfüllen. Sie werden sich in Ihrer Einstellung bestätigt sehen und auch weiterhin nur geringe Erwartungen an Ihre Beziehungen hegen. Vielleicht kommen Sie sogar zu der Überzeugung, dass Sie einer glücklichen, liebevollen und erfüllten Beziehung nicht würdig sind.



**Erfolg kommt
vom Glauben
an den
eigenen Wert.**

Woraus resultiert Ihre Einstellung?

Ihre Grundhaltung beruht auf Ihren Glaubenssätzen; und diese Glaubenssätze sind daher auch der Schlüssel, um Ihre Grundeinstellung zu verändern. Wenn Sie beispielsweise der festen Überzeu-

Think **SMART**



Die eigene Einstellung zur beruflichen Situation lässt sich viel leichter ändern als die Situation selbst. Wenn Sie sich auf all die guten Dinge konzentrieren, die Ihr Job zu bieten hat, wird Ihnen die Arbeit weniger schwerfallen.

Falls Ihr Job Ihnen aber nicht die richtigen langfristigen Perspektiven bietet, könnten Sie sich vielleicht zusätzliche Fähigkeiten aneignen, die Sie für eine bessere Stelle qualifizieren. Vielleicht werden Sie am Ende allein aufgrund Ihrer positiven Einstellung befördert.



gung sind, dass Sie niemals aufgeben sollten, resultiert daraus eine bestimmte Einstellung, die dazu führt, dass Sie Ihre Ziele in der Regel erreichen. Ihre Grundhaltung ist positiv und erlaubt es Ihnen, Schwierigkeiten als Lernchancen und Stationen auf dem Weg zum Erfolg zu begreifen. Von Ihren Glaubenssätzen hängt es ab, wie Sie die Welt sehen und mit ihr interagieren; wenn Sie einen Glaubenssatz ändern, schlägt sich dies über Ihre Einstellung in Ihren Resultaten nieder.

Motivation Das Erlernen ganz neuer Dinge erfordert unter Umständen Zeit – eine positive Einstellung hilft Ihnen, am Ball zu bleiben und diese Zeit zu genießen.

Auf Erfolg programmiert

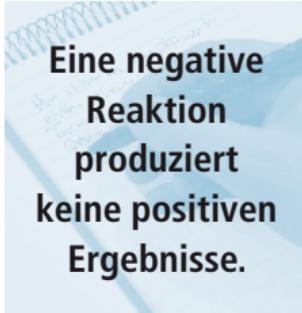
Ihr Unterbewusstsein speichert alles, was in Ihr Bewusstsein dringt. Ein häufig wiederholter bewusster Gedanke gräbt sich förmlich in Ihr Unterbewusstsein ein. Dies können Sie nutzen, um Ihren zukünftigen Erfolg vorzuprogrammieren. Ein negatives Beispiel: Wenn Sie immer unpünktlich sind, wird sich in Ihrem Unterbewusstsein die Vorstellung festsetzen, dass Sie niemals pünktlich sein werden. Dieser Gedanke führt dazu, dass Sie stets noch erst etwas zu erledigen haben – sodass aus der Vorstellung immer wieder Wirklichkeit wird.

Sie haben die Wahl

Es liegt bei Ihnen, wie Sie auf die Hindernisse des Lebens reagieren. Werfen Sie einen Blick auf Ihre jetzige Lebenssituation – von Ihrer Gesundheit bis zu Ihren Beziehungen –, und Sie werden feststellen, dass die Situation von Entscheidungen abhängt, die Sie früher getroffen haben.

Verantwortung

Haben Sie die Angewohnheit, für das Ausbleiben von Erfolgen alles und jeden verantwortlich zu machen, anstatt sich auch einmal an die eigene Nase zu fassen? Das Sündenbockspielchen ist leicht gespielt und kommt ganz ohne Mitspieler aus: Erklären Sie Misserfolge einfach mit der gegenwärtigen Konjunkturlage, den Wettbewerbern, Ihrem Vorgesetzten, der Regierung, der einst besuchten Schule oder Ihren Eltern. Fallen Ihnen so viele Entschuldigungen ein, dass Sie die Hände in den Schoß legen können?



Eine negative Reaktion produziert keine positiven Ergebnisse.

Nützliche TECHNIKEN

Sobald Sie auf Rechtfertigungen und Verzögerungstaktiken verzichten, können Sie sich auf Dinge konzentrieren, die Sie kontrollieren können, um die gewünschten Resultate zu erzielen.

Wenn Sie Ihrem Ziel nicht näherkommen, sollten Sie sich fragen, was Sie hindert.

- Erstellen Sie eine Liste mit den Tätigkeiten, die Sie vor sich herschieben, und eine andere mit den Entschuldigungen, die Sie dafür haben.

- Konzentrieren Sie sich auf die »faulen« Entschuldigungen; überlegen Sie, was Sie ändern könnten.
- Sofern die Länge der Liste Sie abschreckt, könnten Sie sie in kleinere Einheiten unterteilen, die Sie besser bewältigen können.
- Planen Sie für jede Tätigkeit eine realistische Zeitdauer ein.
- Vermeiden Sie Verzögerungstaktiken und fangen Sie sofort mit dem obersten Punkt auf der Liste an.

Eigenverantwortlich entscheiden

Selten können Sie den Lauf der Ereignisse selbst kontrollieren, aber Sie haben es in der Hand, wie Sie darauf reagieren, um das Resultat zu Ihren Gunsten zu beeinflussen. Das übliche Abfolgemuster sieht so aus:

► **Ereignis:** Etwas, was mit Ihnen geschieht – Sie geraten in einen Verkehrsstau, ein Kunde benimmt sich rüpelhaft, schlechte Nachrichten treffen ein, Milch kocht über.

► **Reaktion:** Wie Sie auf das Ereignis reagieren.

► **Resultat:** Das Ergebnis Ihrer Reaktion auf das Ereignis.

Um mehr Kontrolle über das Geschehen zu gewinnen, müssen Sie das Modell so umstellen, dass es für Sie und nicht gegen Sie arbeitet:

► **Ereignis:** Das Ereignis steht immer an der ersten Stelle.

► **Resultat:** Überlegen Sie, welches Ergebnis Sie sich wünschen.

► **Reaktion:** Dieses Abfolgemuster ermöglicht es Ihnen, eine Reaktion zu wählen, die Sie Ihrem gewünschten Ergebnis näherbringt.

Wünschenswerte Resultate visualisieren

Wenn es Ihnen schwerfällt, sich ein wünschenswertes Resultat auszumalen, bevor Sie auf das Ereignis reagieren, können Sie sich fragen, was Sie nicht wollen. Fragen Sie sich dann, wie das Resultat aussähe, wenn Sie anders reagieren würden, und ob das wünschenswert wäre. Falls Sie beispielsweise leicht wütend werden, kann es passieren, dass Sie die Beherrschung verlieren, Ihr Blutdruck steigt und Sie für den Rest des Tages weniger effektiv arbeiten. In dem Sie negativ reagieren, verzichten Sie auf die Chance, das Ereignis zum Besseren zu wenden und möglicherweise doch noch ein positives Resultat zu erzielen. Sofern Sie Ihr negatives Resultat anderen zum Vorwurf machen, werden diese umso weniger bereit sein, Ihnen bei der Verbesserung Ihrer Situation zu helfen. Solange Sie selbst keine praktischen Schritte unternehmen, erreichen Sie mit Ihren Klagen nichts außer einem erhöhten Stresspegel.

Nicht unterkriegen lassen

Sind Sie bereit, alles Nötige zu tun, um Ihr Leben zu leben und sich gegen alle Widrigkeiten zu behaupten? Wie oft werden Sie wieder aufstehen und sich den Staub aus den Kleidern klopfen? Wenn die Dinge in Ihrem Leben nicht so laufen wie erhofft und an jeder Ecke ein Hindernis lauert, sieht es vielleicht so aus, als wäre das Schicksal gerade Ihnen nicht wohlgesinnt. Aber die Widrigkeiten, die sich Ihnen in den Weg stellen, machen auch denjenigen zu schaffen, die dennoch große Erfolge erzielen. Sie müssen auf dem Weg zu ihren Zielen nicht weniger Hindernisse überwinden als Sie.

Fallstudie: Die Zeit nutzen

Rona war im Auto unterwegs zu einem Treffen mit einer neuen Kundin, als sie in einen längeren Stau geriet. Ihre erste Reaktion war die Sorge, sie könnte ihren Termin verpassen. Bald erkannte sie, dass diese Einstellung zu nichts führte. Sie konzentrierte sich auf das erhoffte Resultat der Begegnung und überlegte, wie sie die Situation retten konnte. Sie rief ihre neue Kundin an und erklärte, was passiert war. Die Zeit im Stau nutzte sie, um ihre Präsentation so zu kürzen, dass sie dafür weniger Zeit benötigte.

Als sie am Zielort eintraf, war sie ruhig und gefasst und gab eine so überzeugende Vorstellung, dass sie den erhofften Auftrag erhielt.

- *Indem Rona ihre anfängliche Reaktion auf ein Ereignis, für das sie nichts konnte, modifizierte, konnte sie auch weiterhin professionell auftreten und einen guten Eindruck erzielen.*
- *Indem sie sich ganz auf das erhoffte Resultat konzentrierte, konnte sie ein einträgliches Geschäft anbahnen.*

Machen Sie sich zum Sieger

Denken Sie an erfolgreiche Menschen, die Sie kennen oder bewundern, und Sie werden feststellen, dass solche Siegertypen etwas Besonderes an sich haben.

- ➔ Siegertypen erreichen in ihrem Leben mehr, weil sie sich häufiger exponieren und häufiger Ja sagen.
- ➔ Siegertypen suchen in jeder Situation nach Chancen.
- ➔ Siegertypen haben Radarantennen, mit denen sie Dinge orten, die sie ihren Zielen näherbringen.
- ➔ Siegertypen sind immer und überall offen für Neues.

Wenn Sie ein Siegertyp sein wollen, müssen Sie wissen, dass der erste Schuss nicht immer gleich ins Ziel trifft. Wichtig ist, dass Sie aus der Erfahrung lernen und Ihre Zielgenauigkeit beim nächsten Versuch verbessern. Möglicherweise müssen Sie diesen Vorgang viele Male wiederholen, bis Sie schließlich die Resultate erzielen, die Sie sich in Ihrem Leben wünschen.

Halten Sie am Erfolg fest Ob akademischer Abschluss oder ein anderes langfristiges Ziel – lassen Sie sich von kleineren Rückschlägen nicht von Ihrem Ziel abbringen.



Halten Sie inne

Das Leben eilt so schnell voran, dass wir nur selten nach vorn schauen, um zu sehen, ob wir in die richtige Richtung unterwegs sind. In der Hektik des Alltags verpassen wir dann viele nützliche Lektionen.

Karoshi

Die Japaner haben ein Wort für ein schlimmes Phänomen entwickelt – *Karoshi* oder Tod durch Überarbeitung. Permanenter Leistungsdruck führt zu Stress, Depression und krankheitsbedingten Fehlzeiten. Das wiederum erhöht den Druck auf die Kollegen, die die zusätzliche Arbeitslast tragen müssen. Exzessiver Stress schwächt das Immunsystem und gibt den Viren, die in den Büros zirkulieren, leichtes Spiel. Krankschreibungen erhöhen den Druck auf diejenigen, die die Stellung halten müssen.

Schalten Sie einen Gang zurück

Kennen Sie das Phänomen, dass Sie in einem Gespräch bereits an Ihrer Antwort feilen, anstatt Ihrem Gegenüber aufmerksam zuzuhören? Vermutlich verpassen Sie viel von dem, was der andere sagt, weil Sie sich allzu sehr auf das konzentrieren, was Sie selbst sagen wollen. Achten Sie aufmerksam auf die Körpersprache und den Tonfall des Sprechenden und beobachten Sie die Reaktionen eventueller weiterer Zuhörer.

Das SLOW-Modell

Schalten Sie einen Gang zurück; hören Sie anderen gut zu

Ermitteln Sie Ihre Glaubenssätze und konfrontieren Sie sie mit der Realität

Sortieren Sie Ihre Gedanken, indem Sie Fragen zu Dingen stellen, deren Sie sich nicht sicher sind

Überlegen Sie, wie Sie reagieren sollten, um einen möglichst guten Eindruck zu erzeugen

Aufmerksames Zuhören

Es gibt fünf Stufen des Zuhörens. Mit ihrer Hilfe können Sie bei Ihrer nächsten Konversation besser einschätzen, wo Sie stehen:

- **Stufe 1:** Sie ignorieren den Sprecher.
- **Stufe 2:** Sie tun so, als hören Sie zu.
- **Stufe 3:** Sie hören selektiv zu.
- **Stufe 4:** Sie hören aufmerksam zu.
- **Stufe 5:** Sie hören zu und denken mit.

Es bedarf einer hohen Aufmerksamkeit, um bis zu den Stufen 4 und 5 zu kommen, während auf den unteren Stufen viele Informationen verloren gehen können. Es gibt natürlich Situationen, in denen die Stufen 1 bis 3 sehr nützlich sein können, solange Sie sie bewusst und mit einer bestimmten Absicht einsetzen, wenn es beispielsweise darum geht, einen Wutausbruch abprallen zu lassen.

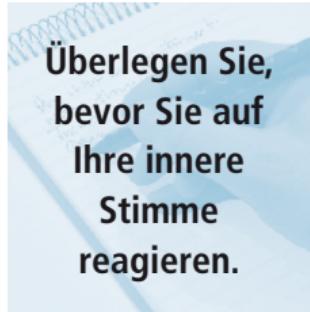
Schalten Sie einen Gang runter, um dem Stress Einhalt zu gebieten.

Innehalten, hinschauen und zuhören
Effektives Zuhören beginnt damit, dass Sie sich Zeit nehmen und Ihre ganze Aufmerksamkeit dem Sprecher widmen.



Innere Stimme

Viel häufiger als mit anderen sprechen Sie zu sich selbst. Ihre innere Stimme ist zugleich Ihr innerer Kritiker, der häufig schuld ist, wenn Sie aus den Äußerungen anderer voreilige Schlüsse ziehen oder etwas Falsches in sie hineininterpretieren. Ihre innere Stimme kommt beispielsweise zu einer negativen Schlussfolgerung, wenn sie annimmt, dass der Sprecher Sie vor dem Team in ein schlechtes Licht rücken will. Sie sagt dann: »Das war zu erwarten, dass er so etwas über mich erzählt. Er versucht mich vor allen bloßzustellen und die Verzögerungen mir in die Schuhe zu schieben.« Diese Einschätzung ist aber vielleicht falsch und kostet Sie dann viel unnötige Energie. Fragen Sie sich: »Stimmt das überhaupt?« So vermeiden Sie vorschnelle Urteile und bleiben offen.



**Überlegen Sie,
bevor Sie auf
Ihre innere
Stimme
reagieren.**

Gedanken sortieren

Sie sind jetzt besser in der Lage, Ihre Gedanken zu sortieren. Vielleicht wollen Sie sich mit ein paar Fragen mehr Klarheit verschaffen, bevor Sie sich für eine Reaktion entscheiden. Je aufmerksamer Sie zuhören, desto besser können Sie sich in den Prozess einbringen. Die Menschen in Ihrem Umfeld nehmen wahr, dass Sie Ihr Gegenüber zum Sprechen ermuntern, sodass sich die Gesprächsatmosphäre im gesamten Team verbessert.

Reaktion

Nachdem Sie einen Gang heruntergeschaltet, Ihrem Gesprächspartner auf den Stufen 4 und 5 zugehört, Ihrer inneren Stimme gelauscht und Ihre Gedanken sortiert haben, können Sie sich für eine geeignete Reaktion entscheiden. Dieser Entscheidungsprozess gelingt Ihnen fast mühelos. Wenn Sie Ihrem Gegenüber aufmerksam zuhören und ganz bei ihm sind, ist er auch bereit, Ihnen zuzuhören und das, was Sie zu sagen haben, wohlwollend aufzunehmen. Wenn Sie das universelle

Nützliche TECHNIKEN

Von Zeit zu Zeit, besonders nach einer ergebnislosen Besprechung oder nach einem Streit, sollten Sie eine SLOW-Bilanz ziehen.

Geben Sie sich für jede zutreffende Verhaltensweise einen Punkt:

- Sie vollenden einen Satz Ihres Gesprächspartners, weil Sie zu wissen glauben, was er sagen will.
- Sie unterbrechen Ihr Gegenüber mitten in seinen Ausführungen.
- Sie schauen auf die Uhr und entziehen Ihrem Gegenüber die Aufmerksamkeit.

- Sie nehmen sich nicht ausreichend Zeit, um Ihre Gedanken zu sortieren.
- Sie beginnen zu sprechen, sobald Ihr Gegenüber innehält, um Atem zu holen.
- Sie springen unvermittelt zu einem ganz anderen Thema.
- Sie beginnen, sich zu rechtfertigen, obwohl niemand Sie angegriffen hat.
- Sie signalisieren Ihre Ungeduld mit Ihrer Körpersprache und unterbrechen damit Ihr Gegenüber.

Gesetz von Ursache und Wirkung auf den konkreten Fall der Interaktion mit anderen Menschen übertragen, werden Sie sehen, wie wichtig es ist, dass Sie innehalten und mitbekommen, was um Sie herum geschieht. Der vierte Schritt des SLOW-Modells betrifft die Art Ihrer Reaktion – hier haben Sie die Möglichkeit, einen guten Eindruck zu hinterlassen. Je häufiger Sie die einzelnen Schritte des SLOW-Modells anwenden, desto leichter fällt es Ihnen, interessante und hilfreiche Gespräche zu führen. Beachten Sie dabei auch stets den Background Ihres Gesprächspartners, um angemessen reagieren zu können.

Ich habe ein langes Leben gehabt und mir viele Sorgen gemacht, von denen die meisten sich als unnötig erwiesen haben.

Mark Twain

Unter Druck funktionieren

Die Fähigkeit, unter Druck Leistung zu erbringen, ist oft erfolgsentscheidend. Sie sollten wissen, was Sie in Ihren Leistungen unterstützt und was sie dabei behindert.

Hindernisse

Sie starten jeden neuen Tag mit maximaler Leistungsfähigkeit. Könnten Sie dieses Niveau durchhalten, kämen Sie auch mit den meisten Herausforderungen zurecht, die sich Ihnen im Lauf des Tages stellen. In Wirklichkeit jedoch geschehen ständig Dinge, die Ihnen Kraft rauben und an Ihrer Leistungsfähigkeit zehren. Ihre tatsächliche Leistung ergibt sich also aus Ihrer maximalen Leistungsfähigkeit minus der Beeinträchtigungen, die sich über den Tag summieren.



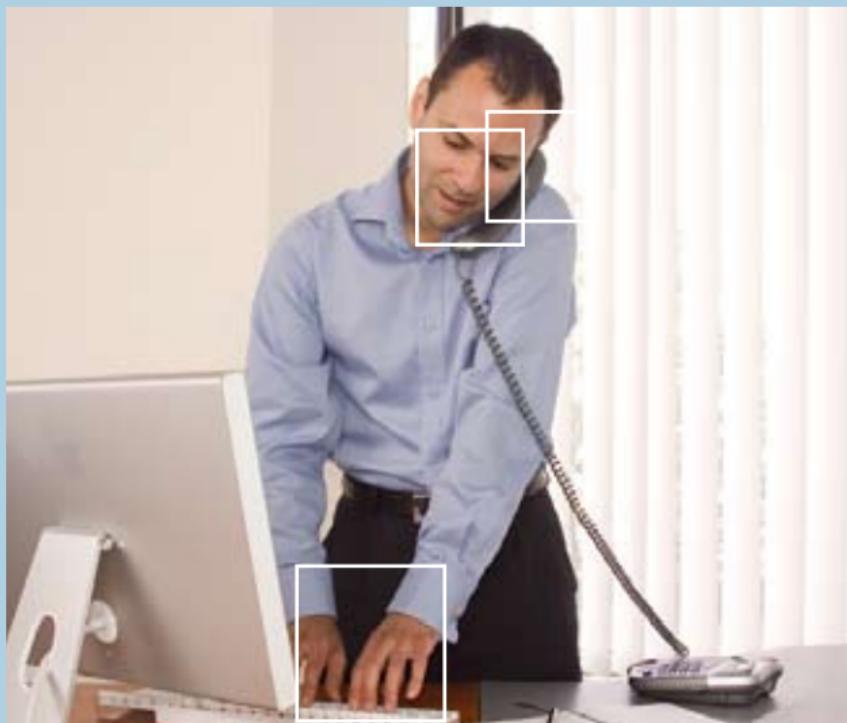
Beeinträchtigungen reduzieren

Erstellen Sie eine Liste der Beeinträchtigungen, mit denen Sie im Laufe des Tages rechnen müssen. Das können E-Mails, Telefonanrufe, Textnachrichten, Unterbrechungen durch Kollegen, überlange oder verspätet beginnende Sitzungen sein. Auch Ihre eigenen Gedanken kommen Ihnen möglicherweise in die Quere. Versuchen Sie, für jede dieser Beeinträchtigungen eine Methode zu finden, um ihren Einfluss zu verringern. So könnten Sie beispielsweise beschließen, E-Mails nur stündlich zu lesen und nur dort zu antworten, wo dies unerlässlich ist. Wenn Sie mit etwas beschäftigt sind, das Konzentration erfordert, könnten Sie Ihr Telefon für 30 Minuten auf Anrufbeantworter umstellen. Mit einfachen Maßnahmen dieser Art können Sie Ihre Leistung entscheidend verbessern.

TIPP Wenn der beste Zeitpunkt, einen Baum zu pflanzen, vor 20 Jahren war, ist der zweitbeste Zeitpunkt jetzt. Nutzen Sie Ihre Zeit, um das zu tun, was Ihnen wirklich wichtig ist.

Versuchen Sie, nicht zu viel zu tun

Sobald Sie akzeptieren, dass Sie immer nur eine Sache nach der anderen gut machen können, sind Sie in der Lage, Ihre Aufgaben mit mehr Konzentration und Energie zu lösen. Vermeiden Sie es, mehrere Dinge gleichzeitig und mehr schlecht als recht zu erledigen.



Sprechen, ohne etwas mitzuteilen Wenn Sie jemandem etwas am Telefon erzählen und gleichzeitig E-Mails schreiben, gibt das weder ein gutes Gespräch noch eine überzeugende E-Mail. Entscheiden Sie sich für eines von beiden.

Hören, ohne zuzuhören Weil Sie abgelenkt sind, schenken Sie dem Gespräch nicht die volle Aufmerksamkeit; und in Ihrer Mail werden zahlreiche Fehler sein.

Fehler machen, die sie bereuen Möglicherweise schicken Sie Ihre E-Mail ab, ohne die Fehler zu bemerken, bis Sie eine Antwort erhalten. Eine solche Form des Multitaskings hilft niemandem.

Sorgen und Ängste

Wenn Sie viel Zeit damit verbringen, sich um Dinge zu sorgen, die zwar eintreten könnten, de facto aber fast nie eintreten, dann sollten Sie Ihr Verhaltensmuster ändern.

Das Denken verändern

Stellen Sie sich vor, Ihr Auto ist kaputt und Sie können nicht wie geplant damit zum Einkaufen fahren. Anstatt in Panik zu verfallen, dass Sie der Familie nun kein Abendessen bereiten können, sollten Sie von Ihrem Verstand Gebrauch machen. Vielleicht fällt Ihnen ja eine andere Lösung ein.

- Bitten Sie einen Freund oder eine Freundin, Sie zum Supermarkt zu fahren.
- Bitten Sie jemanden aus Ihrer Familie, auf dem Heimweg von der Arbeit etwas mitzubringen, was sich schnell zubereiten lässt.
- Leihen Sie sich etwas von den Nachbarn.
- Bestellen Sie etwas bei einem Lieferservice.
- Schauen Sie im Gefrierfach nach, ob Sie etwas vorrätig haben.

Suchen Sie das Positive

Konzentrieren Sie sich auf die Sonnenseite des Lebens; verschwenden Sie nicht wertvolle Zeit damit, sich vor ganz unwahrscheinlichen Dingen zu fürchten.



Fallstudie: Die Sonnenseite sehen

Enrico war stolz auf seine Strategie im Umgang mit Sorgen: Er behauptete gegenüber Freunden, dass Dinge, vor deren Eintreten er sich fürchtete, am Ende niemals eintraten. Indem er das Schlechteste erwartete und das Beste erhoffte, waren Enttäuschungen so gut wie ausgeschlossen. Einige Niederlagen zu Beginn seines beruflichen Werdegangs hatten ihn zu dieser Lebensphilosophie verleitet.

Ein Freund machte ihn darauf aufmerksam, dass er mit seiner Methode doch viele Chancen verpasste und sein Potenzial nur teilweise ausschöpfe. Enrico dachte darüber nach und beschloss, künftig nur noch das Beste zu erwarten. – Schon lange hatte er sein eigenes Unternehmen gründen wollen, und nun bot sich sechs

Monate nach dem Strategiewechsel die passende Chance.

- *Enricos frühere Strategie hatte ihn daran gehindert, in großen Maßstäben zu träumen und die Chancen wahrzunehmen, die das Leben ihm bot.*
- *Seine neue Haltung bedeutete, dass er bereit war, Dinge auszuprobieren, die mit bestimmten Risiken verbunden waren.*
- *Seine positivere Lebenseinstellung zahlte sich in einer optimistischeren Zukunftserwartung und mehr Lebensqualität aus.*
- *Welche zusätzlichen Chancen bieten sich Ihnen, sobald Sie sich auf die Sonnenseite des Lebens konzentrieren?*

Sobald Sie mit Ihren Überlegungen zu Ende sind, können Sie zur Tat schreiten und die Panik vergessen. Diese Art des Denkens funktioniert auch bei weniger konkreten Sorgen. Wann immer Sie sich vor einem Ereignis und seinen möglichen Folgen fürchten, sollten Sie versuchen, mithilfe der beschriebenen Strategie alternative Lösungen zu suchen und einen entsprechenden Plan zu entwickeln.

Schuldgefühle

Ein weiterer Faktor, der Sie daran hindert, die Gegenwart aktiv zu gestalten, sind Schuldgefühle. Indem Sie bereuen, etwas nicht getan zu haben, vergrößern Sie Ihre vermeintliche Schuld. Dieses Verhaltensmuster kann ein so starkes Gefühl der Hilflosigkeit erzeugen, dass Sie zu keinem vernünftigen Schritt mehr fähig sind. Verbannen Sie Schuldgefühle aus Ihrem Leben.

Erfolg antizipieren

Wenn Sie beruflich aufsteigen, für einen bestimmten Zweck Geld sparen oder Ihr Handicap beim Golf verbessern wollen, sollten Sie sich so verhalten, als wäre das möglich. Das gibt Ihnen die Zuversicht, dass es auch so geschehen wird.

Konzentrieren Sie sich auf die Möglichkeiten

Wenn Sie tun, als ob etwas möglich ist, beginnen Sie sich so zu verhalten, als ob es bereits eingetreten wäre. Sind Sie beispielsweise davon überzeugt, dass eine Beförderung möglich ist, halten Sie nach Gelegenheiten Ausschau, die Sie nicht weiter beachten würden, wenn Sie eine Beförderung für unwahrscheinlich hielten. Indem Sie sich verhalten, als ob etwas möglich ist, geben Sie damit Ihrem Unterbewusstsein zu verstehen, dass Sie die Beförderung wirklich wün-



Ihre
Vergangenheit
diktiert Ihnen
nicht die
Zukunft.

Nützliche TECHNIKEN

Versuchen Sie, sich selbst und anderen positive Eigenschaften zuzuschreiben.

Überlegen Sie, was Sie zu sehen bekämen, wenn Sie bei anderen nach positiven Eigenschaften und Fähigkeiten suchen würden.

- Erstellen Sie eine Liste Ihrer Familienangehörigen, Freunde und Kollegen.
- Notieren Sie jeweils deren Stärken und Schwächen.
- Fragen Sie sich, wie fair Ihr Urteil ist – täuschen Sie sich

möglicherweise, haben sich die Betreffenden verändert oder weiterentwickelt?

- Fassen Sie den Entschluss, in Zukunft jedes Etikett genau zu überprüfen, bevor Sie es sich oder anderen anhängen.
- Suchen Sie nach Gelegenheiten für positives Feedback.
- Bekommen Sie selbst positives Feedback, sollten Sie das zu schätzen wissen und Ihren Dank zum Ausdruck bringen.

Think SMART

Mit mangelndem Selbstvertrauen bestrafen Sie sich selbst für einen Fehler oder für ein verpasstes Ziel. Vermutlich sind Sie sich dieses Umstands nicht einmal bewusst.

Vermeiden Sie den Gebrauch von Ausdrücken wie »falsch«, »schlecht gemacht«, »schwache Leistung« oder »gescheitert«. Die Etikettierung von allem, was geschieht, mit »gut« oder »schlecht« ist Ausdruck von Schablonendenken. Lernen Sie aus der Situation, und versuchen Sie anschließend, ein positives Ergebnis zu erzielen. Die Einzigsten, die niemals ihren Fuß falsch setzen, sind diejenigen, die aufgehört haben zu lernen – sie setzen dafür auch niemals einen Fuß richtig.

schen. Sie beginnen, sich so zu kleiden und so zu reden, zu fühlen und zu denken, als wären Sie bereits die Person, die Sie in dem neuen Job sein werden. Mit diesem positiven und zielorientierten Verhalten bringen Sie sich selbst auf Erfolgskurs. Auch den Menschen in Ihrem Umfeld signalisieren Sie damit, dass Sie auf Erfolgskurs sind, und bevor Sie sich's versehen, haben Sie die Beförderung, die Sie sich erträumt haben.

Zuversicht

Leicht passiert es, dass Sie aus Mangel an Selbstbewusstsein Schwierigkeiten haben, den ersten Schritt in Richtung Ihres Ziels zu tun. Selbst wenn sich Ihre Erfolgsbilanz sehen lassen kann, hindert Sie mangelndes Selbstvertrauen daran, Ihr Potenzial auszuschöpfen. Es gibt Situationen, in denen Sie Ihre Ziele erreichen, und andere, in denen dies nicht der Fall ist. Es lohnt sich, aus einem Misserfolg die nötigen Lehren zu ziehen, aber Sie sollten ihn nicht in alle Zukunft mit sich herumtragen. Nur weil Ihnen in der Vergangenheit einmal etwas nicht gelückt ist, heißt das nicht, dass sich dieses Schicksal in alle Ewigkeit wiederholen muss.

**Der Geist ist wie ein Fallschirm.
Er funktioniert nur, wenn er offen ist.**

James Dewar

Glauben Sie an sich selbst

Vermutlich werden Sie nicht allzu viel darauf verwetten, dass Sie Ihren Traum dereinst erfolgreich leben werden. Dies ist ein Test dafür, wie sehr Sie an sich selbst glauben. Im besten Fall kann dieser Glaube Sie weit in Richtung Ihres Ziels tragen, im schlechtesten Fall schreiben Sie Ihren Traum als Träumerei ab. Ein starker Glaube an die eigene Person hängt nicht von dem ab, was andere über Sie denken. Was zählt, ist einzig und allein Ihre Meinung über sich selbst.

- Auf der Welt gibt es niemanden wie Sie – Sie sind einzigartig.
- Sie haben dasselbe Potenzial wie jeder andere, großartige Dinge zu tun.
- Tief in Ihnen warten verborgene Talente darauf, entdeckt zu werden.
- Pflegen Sie einen gesunden Respekt vor sich selbst.

Es gibt viele Beispiele von berühmten Leuten, die entgegen allen Unkenrufen von Eltern, Lehrern und Arbeitskollegen herausragende Erfolge erzielen konnten. Was sie verbindet, ist ein starker Glaube an ihre eigenen Fähigkeiten. Vielleicht ist Ihr mangelnder Glaube an die eigene Fähigkeit, großartige Dinge zu vollbringen, das Einzige, was Sie davon abhält, den ersten Schritt in Richtung auf die Erreichung Ihrer Ziele zu tun.

Zielen Sie hoch hinauf Mit dem richtigen Training und der richtigen Ausrüstung können Sie erreichen, was Sie zuvor für unmöglich hielten.



Autosuggestion

POSITIVE WIRKUNG

- Ich arbeite unter Druck auf höchstem Niveau.
- Ich trete selbstsicher und überzeugend vor Publikum auf.
- Ich fühle mich fit, voller Energie und flexibel.
- Ich bin gut in Sport und lerne mit Begeisterung neue Dinge.
- Ich schaffe es, immer genug Geld zur Verfügung zu haben.

NEGATIVE WIRKUNG

- Unter Druck gehen mir regelmäßig die Nerven durch.
- Präsentationen und Vorträge sind nicht mein Ding.
- Ich bin jetzt 54, müde, etwas eingetrostet und unflexibel.
- Ich bin für Sport nicht gemacht; das muss ich gar nicht erst versuchen.
- Ich weiß nicht warum, aber ich bin immer knapp bei Kasse.

Bedingungslose Selbstachtung

Wie stark Ihr Selbstwertgefühl ausgeprägt ist, hängt nicht zuletzt von den positiven und negativen Glaubenssätzen ab, die Ihre Eltern Ihnen mitgegeben haben. Als Erwachsener haben Sie jedoch jederzeit die Möglichkeit, an sich selbst zu glauben und die volle Verantwortung für Ihre gegenwärtige Position im Leben zu übernehmen. Akzeptieren Sie die positiven Glaubenssätze Ihrer Eltern über Sie, aber verhindern Sie, dass die negativen Glaubenssätze weiter Macht über Sie haben.

Nutzen Sie Autosuggestionen

Autosuggestionen sind simple Aussagen, die Sie sich selbst regelmäßig vorsagen. Damit Ihr autosuggestiver innerer Dialog für und nicht gegen Sie arbeitet, sollten Sie:

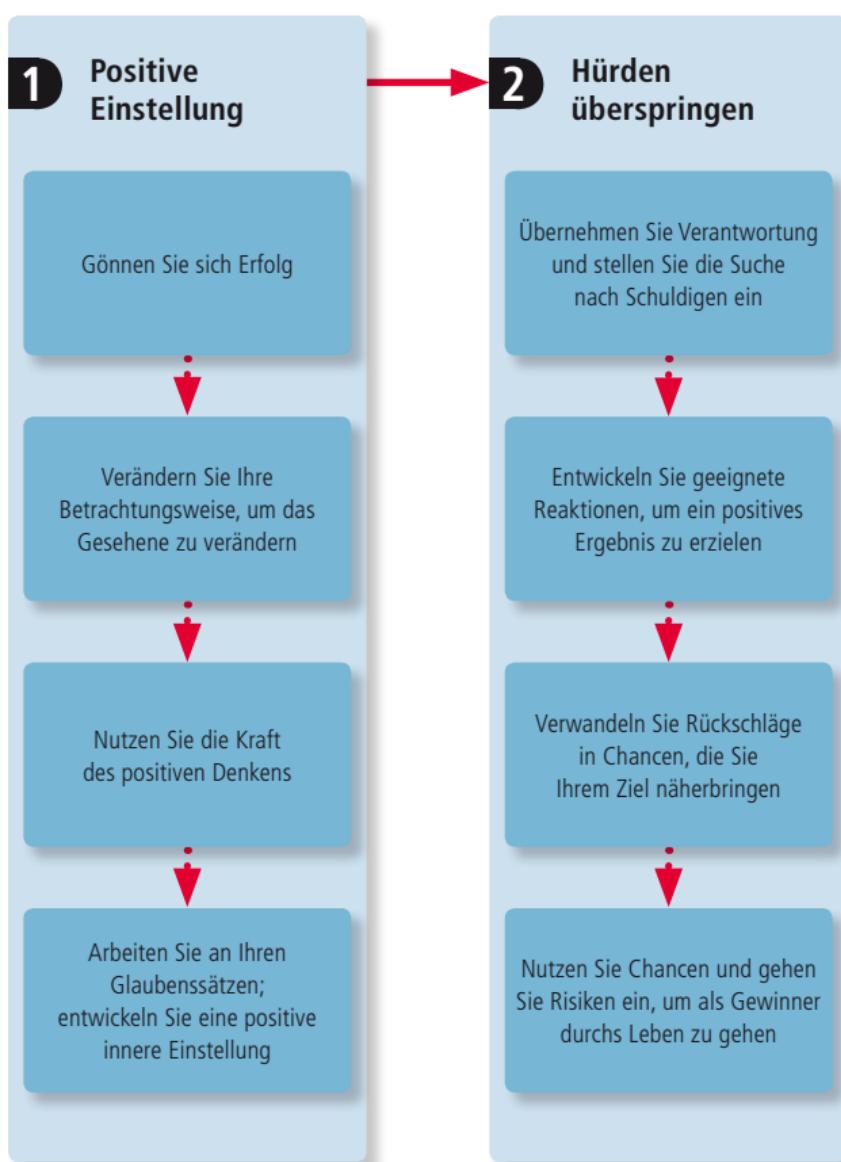
- Ihre Aussage so formulieren, als ob Sie mit der beabsichtigten Tat bereits begonnen hätten;
- einen positiven Ton anschlagen und Ihre Aussage mindestens einen Monat lang täglich drei- bis viermal wiederholen;
- einmal versuchsweise vor einen Spiegel treten, ein freundliches Gesicht machen und Ihre Aussage hörbar formulieren.

Irgendwann setzt sich die regelmäßig wiederholte Botschaft im Unterbewusstsein fest, und Sie beginnen, die Situation in einem positiveren Licht zu sehen.

Zusammenfassung: Am Schalthebel

Um erfolgreich zu sein, müssen Sie Ihr Leben selbst in die Hand nehmen. Sie müssen erkennen, welche Hindernisse auf Ihrem Weg liegen und wie Sie sie überwinden können. Verwandeln Sie negative Einflüsse in positive und machen Sie das Optimum aus jeder sich bietenden Gelegenheit. Lernen Sie sich selbst besser kennen und stärken Sie Ihr Selbstvertrauen und Ihre Selbstachtung.

Lernen Sie, positiv zu sein





3 Die Botschaft hören

Halten Sie inne, hören Sie gut zu und sortieren Sie Ihre Gedanken, damit Sie die Botschaft nicht verpassen

Untersuchen Sie Ihre Glaubenssätze und hinterfragen Sie Ihren inneren Kritiker

Klären Sie Ihre Gedanken und öffnen Sie sich dem Dialog

Finden Sie mühelos die geeignete Reaktion

4 Die Leistung maximieren

Minimieren Sie den Einfluss alltäglicher Störfaktoren

Gliedern Sie große Projekte in kleinere, überschaubare Einheiten

Befreien Sie sich von Ängsten und Schuldgefühlen, die nur Zeit und Energie kosten

Gewinnen Sie Selbstvertrauen und lernen Sie, an sich selbst zu glauben

4

Training

Je mehr Sie Ihren Kopf fordern, desto leistungsfähiger wird er. Sie können Ihre mentalen Fähigkeiten trainieren, um das Potenzial Ihres Gehirns optimal zu nutzen. Lernen Sie Techniken kennen, mit denen Sie Ihr Gedächtnis verbessern, kreative Lösungen finden, Ihre Kommunikationsfähigkeiten ausbauen und Ihre Performance steigern können. Dieses Kapitel zeigt Ihnen, wie Sie:

- Ihre Gedächtnisleistung erhöhen,
- kreativ denken und ungeahnte Möglichkeiten erkunden,
- sich klar ausdrücken,
- mittels Visualisierung Ihre Leistung steigern.



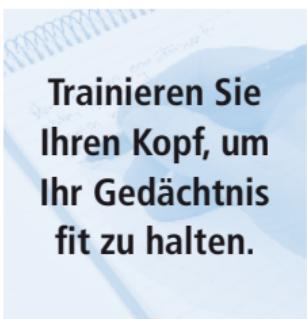
Gedächtnis

Eine einfache Methode zur Verbesserung der Gedächtnisleistung besteht darin, das Gedächtnis zu trainieren. Die traditionelle Trainingsmethode ist die Wiederholung, die allerdings nur dann etwas bringt, wenn sie in eine effektive Strategie eingebettet wird.

Beide Gehirnhälften nutzen

Jeder Mensch hat seinen Schwerpunkt in einer der beiden Gehirnhälften. Wenn Sie bevorzugt die linke Gehirnhälfte nutzen, können Sie Ihre Denk- und Lernkapazität steigern, indem Sie dem kreativen Element in Ihrem Denken mehr Raum geben.

Wenn bei Ihnen die rechte Gehirnhälfte dominiert, könnten Sie schwerpunktmäßig Ihr logisches Denken trainieren.



**Trainieren Sie
Ihren Kopf, um
Ihr Gedächtnis
fit zu halten.**

Langzeitgedächtnis

Zum einen Ohr hinein und zum anderen wieder hinaus – das entspricht eher dem Kurzzeitgedächtnis; neue Informationen werden nicht durch Wiederholung gespeichert. Um neue Informationen im Langzeitgedächtnis zu verankern, müssen Sie die Verbindung zwischen Kurz- und Langzeitgedächtnis stärken, indem Sie Bedeutungs-

Think **SMART**



Es gibt ein paar Dinge, die Sie tun können, um Ihre Gedächtnisleistung und Ihr Erinnerungsvermögen zu verbessern.

Bevorzugen Sie konkrete Informationen – konkrete Dinge lassen sich leichter lernen. Legen Sie Lernpausen ein und wiederholen Sie das bereits Gelernte. Stellen Sie inhaltliche Zusammenhänge zwischen dem neuen Stoff und bereits lange verankerten Informationen her. Nutzen Sie Reimwörter, die Loci-Methode und andere Mnemotechniken. Setzen Sie sämtliche Sinne ein.

Bilder

Versuchen Sie, sich die unten aufgelisteten Begriffe zu merken. Vielleicht gelingt es Ihnen, sich die gesamte Liste oder doch einen großen Teil einzuprägen, aber der Durchschnitt liegt bei etwa 30 Prozent.

- Baum
- Hund
- Stift
- Auto
- Straße
- Geld
- Ampel
- Sofa
- Kuchen
- Übung
- Stuhl
- Portemonnaie
- Tisch
- Buch
- See

1 Lesen Sie nun die Liste noch einmal durch und erzeugen Sie für jedes Eintrag ein Bild im Kopf. Testen Sie dann, an wie viele Begriffe Sie sich erinnern – die Chancen stehen gut, dass Sie Ihre Trefferzahl verdoppeln.

2 Betrachten Sie die Liste erneut und stattet Sie die Bilder mit mehr Details aus. Das erleichtert es Ihnen, die Informationen für längere Zeit im Gedächtnis zu behalten. Ist Ihr Baum beispielsweise kahl oder trägt er Blätter? Wie groß ist er? Steht er isoliert oder mitten im Wald? Brüten Vögel darin? Steht er überhaupt oder hat ein Sturm ihn umgeworfen? Hat jemand darin ein Baumhaus gebaut?

zusammenhänge schaffen und ausdrucksstarke Bilder vor Ihr inneres Auge rufen. Lesen Sie beispielsweise ein Buch voller Informationen, die Sie sich einprägen wollen, gelingt Ihnen das besser, wenn Sie sich während der Lektüre Notizen machen. Noch stärker prägt sich das Gelesene ein, wenn Sie die Informationen katalogisieren und kategorisieren. Jede bewusste Informationsverarbeitung verbessert die zukünftige Abrufbarkeit. Allein dadurch, dass Sie neue Informationen einmal zu Papier bringen, schreiben sie sich deutlicher in Ihr Gedächtnis ein. Indem Sie sie sortieren und gliedern, schaffen Sie zusätzliche Verbindungen zwischen Kurz- und Langzeitgedächtnis.



Verbessern Sie Ihr Erinnerungsvermögen

Die Assoziationsmethode hilft Ihnen, unzusammenhängende Dinge zu memorieren und in der richtigen Reihenfolge wieder abzurufen. Auf unterhaltsame Art betten Sie Informationen so ein, dass Sie sich später daran erinnern können. Betrachten Sie die folgende Liste: 1 = Bein, 2 = Hai, 3 = Brei, 4 = Stier, 5 = Strümpf', 6 = Hex', 7 = Rüben, 8 = Jacht, 9 = Scheun', 10 = Spän'. Zuerst müssen Sie sich die Bilder merken. Das ist vergleichsweise einfach, weil sie sich (mehr oder weniger) auf die Zahlen von 1 bis 10 reimen. Anschließend erzeugen Sie möglichst witzige und bizarre visuelle Assoziationen. Für 1 = Bein stellen Sie sich vor, wie Sie als Fliegenpilz verkleidet auf einem Bein stehen und statt eines Hutes das Wort auf dem Kopf tragen, das Sie sich merken wollen. Bei 3 = Brei könnten Sie an den süßen Brei aus dem Märchen denken, der ohne Ende überläuft – und zwar auf das Objekt, das Sie sich merken wollen. Auf diese Weise können Sie ganze Listen auswendig lernen. Sie können sich so auch die wichtigsten Stichworte einer Präsentation merken.

Listen auswendig lernen Assoziieren Sie die Listeneinträge mit den Stationen eines vertrauten Weges. Schreiten Sie im Geiste den Weg ab und rufen Sie sich die einzelnen Objekte ins Gedächtnis.

Zu den größten Entdeckungen, die der Mensch in seinem Leben macht, gehört jene, dass er gelegentlich zu etwas in der Lage ist, was er vorher für unmöglich hielt.

Henry Ford

Mnemonik

Das einfachste und bekannteste Beispiel für diese Art von Gedächtnishilfe ist die Verwendung eines einprägsamen Satzes oder einer Folge von Wörtern, deren Anfangsbuchstaben mit den Begriffen korrespondieren, die Sie sich merken wollen. Die Planeten unseres Sonnensystems merken sich viele Menschen mit dem Satz: »Mein Vater erklärt mir jeden Samstag unsere neun Planeten«. Für den Quintenzirkel existiert der Merkspruch »Geh, du alter Esel, hol Fisch«. Lange Zahlen können Sie sich merken, indem Sie die Buchstabenzahl der Wörter eines Satzes mit den einzelnen Ziffern korrespondieren lassen – ein berühmtes englisches Beispiel lautet: »How I wish I could calculate pi (3,141592).

**Spezielle
Techniken und
Tricks verbessern
Ihr Erinnerungs-
vermögen.**

Nützliche TECHNIKEN

Eine andere Technik, wie Sie Ihr Erinnerungsvermögen verbessern können, besteht darin, die einzelnen Einträge einer Liste mithilfe einer Bildergeschichte miteinander zu verbinden.

Gestalten Sie Ihre Geschichte so absurd wie möglich, um sie möglichst einprägsam zu machen.

- Beginnen Sie beispielsweise mit einem geschmückten Weihnachtsbaum im vollen Lichterglanz mitten auf einem matschigen Feld. Ein frisierter und gestriegelter Pudel mit blauer Schleife und Strasshalsband sitzt mit einem roten Stift im Fang darunter. Führen Sie

diese Geschichte weiter und rekonstruieren Sie anschließend die Liste.

- Probieren Sie diese Technik für folgender Begriffe: Autoschlüssel, Fenster, Wurst, Blitz, Kaffee, Benzin, Kamm, Puppe.
- Stellen Sie selbst eine Liste zufälliger Begriffe oder Namen zusammen – stechen Sie beispielsweise blind mit einer Nadel auf eine Wörterbuch- oder Telefonbuchseite.
- Wenn Sie mit Ihrer Familie im Auto unterwegs sind, können Sie eine Liste von Begriffen mitnehmen, für die jeder reihum seine eigene Geschichte erfindet.

Kreativität

Kreativität erschöpft sich nicht in Vorstellungskraft, sondern beweist sich auch in der Fähigkeit, das eigene Verhalten zu verändern und zu verbessern.

Kreatives Denken

Als Kind haben Sie vermutlich Ihre Fantasie eingesetzt, um sich Spiele auszudenken, die Sie mit bestimmten Freunden und an bestimmten Orten spielen konnten, oder um Spiele, die Sie schon kannten, zu variieren. Diese Fähigkeit steckt noch immer in Ihnen, auch wenn es möglicherweise etwas Mühe kostet, sie nach so langer Zeit zu reaktivieren. Dann aber ist sie eine gute Hilfe, um die unterschiedlichsten Lösungen für Probleme aller Art zu finden.

Was wäre, wenn ...?

Um die eigene Kreativität freizusetzen und sich von Denkblockaden zu befreien, können Sie, wann immer Sie ein Problem lösen müssen, die Was-wäre-wenn-Frage stellen:

- ➔ Nehmen wir an, in Ihrer Abteilung existiert ein Problem, das Ihrem Unternehmen Umsatzeinbußen in Millionenhöhe beschert.
- ➔ Sie kommen bei Ihrer Lösungssuche nicht weiter, weil Ihnen Budget, Mitarbeiter, Maschinenpark und die verfügbare Zeit enge Grenzen setzen.
- ➔ Drehen Sie den Spieß um, und fragen Sie sich, was Sie tun würden, wenn Sie ausreichend finanzielle Mittel, qualifiziertes Personal, die richtigen Geräte und genug Zeit zur Verfügung hätten.

Indem Sie Was-wäre-wenn-Überlegungen anstellen, umgehen Sie die Blockaden, die Sie andernfalls daran hindern, auf die richtigen Antworten zu kommen. Sie beginnen, kreativ zu denken und aus alten Denkgewohnheiten auszubrechen. Sie können sich mit Ihren Gedanken in jede beliebige Richtung bewegen.

Prägung

Zu den größten Hindernissen auf dem Weg zum kreativen Denken gehört die frühkindliche Prägung durch die Umwelt. Die Schulen beginnen, sich dieses Problems bewusst zu werden und Lerntechniken anzubieten, die beide Gehirnhälften fordern.

Wenn Sie jedoch nach anderen Prinzipien erzogen wurden, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass Sie eine klare Präferenz für die eher logisch veranlagte linke Gehirnhälfte oder die eher kreativ veranlagte rechte Gehirnhälfte haben. Möglicherweise hat man Ihnen beigebracht, dass es nicht richtig ist, bewährte Weltansichten über den Haufen zu werfen, sodass Sie gelernt haben, die Dinge zu akzeptieren, wie sie sind. Diese Art der Prägung reduziert Ihre Bereitschaft, unkonventionell zu denken und Ideen zu entwickeln, die Ihr zukünftiges Verhalten grundlegend verändern könnten. Aber es ist nie zu spät, sich von eingefahrenen Denkgewohnheiten zu verabschieden.

Neue Lösungen finden

Machen Sie sich Prägungen bewusst; fragen Sie sich, warum Sie bestimmte Dinge so und nicht anders tun

Stellen Sie Ihre Denkmuster infrage und entwickeln Sie kreativere und kritischere Denkansätze

Lernen Sie, unkonventionell zu denken, und finden Sie Wege, um die erhofften Resultate zu erzielen

Nutzen Sie Ihren neuen kreativen Ansatz, um kreative Lösungen zu finden

Kreativ denken

POSITIVE WIRKUNG

- Denken Sie wie ein Kind
- Verbannen Sie die Schere aus dem Kopf
- Denken Sie unkonventionell
- Denken Sie großzügig
- Überwinden Sie Denkblockaden

NEGATIVE WIRKUNG

- Chancen ignorieren
- An der ersten Hürde hängen bleiben
- An der Unmöglichkeit bestimmter Dinge festhalten
- Kleinlich denken

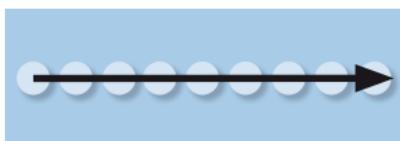
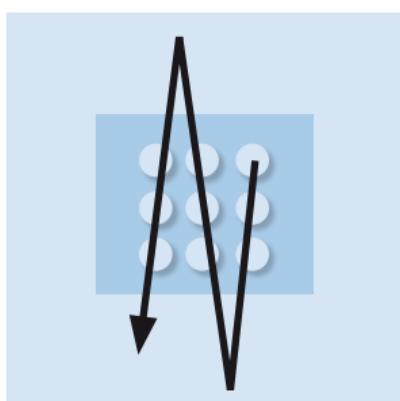
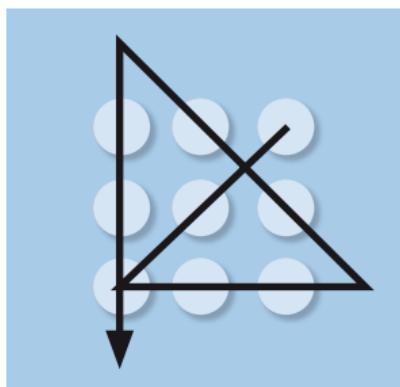
Veränderungen akzeptieren

Sobald Sie Ihr Denken auf kreative Lösungsansätze ausgerichtet haben, werden Sie erkennen, wie wichtig die Fähigkeit zur Veränderung ist. Sie müssen lernen, anders zu denken, wenn Sie ein System verändern wollen, das seit Jahren Bestand hat – insbesondere, wenn es nach wie vor gut funktioniert.

Denken Sie unkonventionell

Was es heißt, außerhalb jeglicher Schablonen zu denken, illustriert die folgende Übung, die auch als »Neun-Punkte-Test« bekannt ist:

- Malen Sie ein regelmäßiges Gitter von drei mal drei Punkten auf ein Blatt Papier. Versuchen Sie jetzt, die neun Punkte mit vier geraden Linien miteinander zu verbinden, ohne dazwischen abzusetzen oder Wege doppelt zurückzulegen. Man könnte sagen, dass diese Aufgabe in etwa dem entspricht, was Ihr Unternehmen von Ihnen zwölf Monate im Jahr erwartet – alle Punkte mit vier geraden Strecken so zu verbinden, dass Sie sich Ihre Wettbewerbsfähigkeit erhalten.
- Nehmen Sie jetzt an, dass das Wettbewerbsumfeld sich ändert und Sie die Punkte mit drei aneinander anschlie-



Die neun Punkte Verbinden Sie diese Punkte mit möglichst wenigen geraden Linien. Denken Sie kreativ: Weder steht geschrieben, dass die Linien durch die Mittelpunkte gehen müssen, noch, dass die Punkte nicht bewegen werden dürfen.

Think SMART

Auch für die alltäglichen Entscheidungen im privaten Bereich bewährt sich die Methode, wirklich alle Variablen auf ihre Veränderbarkeit hin zu überprüfen.

Angenommen, Sie planen den Urlaub Ihres Lebens. Zu den Variablen gehören beispielsweise Ort, Transportmittel, Art des Urlaubs (Aktiv- oder Entspannungsurlaub) und Preis. Wenn Sie an einen exotischen Ort reisen wollen, der Preis Ihnen aber zu hoch ist, können Sie Ihren Traum vielleicht auf unkonventionelle Weise realisieren. Können Sie, falls Zeit keine Rolle spielt, nicht ein preiswerteres Transportmittel wählen? Haben Sie an die Möglichkeit eines Arbeitsurlaubs oder eines humanitären Engagements am Urlaubsort gedacht, um die Reise erschwinglicher zu machen?

Benden geraden Linien verbinden müssen, um Ihre Position zu halten.

- Zu guter Letzt verschärft sich der Wettbewerb bis zu dem Grade, dass Sie die Punkte mit einer einzigen Geraden verbinden müssen, um noch eine Chance zu haben.

Aus dieser Übung können Sie lernen, dass Sie den Schritt von den anfänglichen vier verbindenden Strecken bis zur abschließenden einzigen Geraden nur bewältigen können, wenn Sie sämtliche Variablen hinterfragen. Diese Variablen sind das Papier, der Stift und die Punkte. Um eine Lösung zu finden, müssen Sie überlegen, wie Sie die einzelnen Variablen manipulieren können: das Papier zerschneiden oder falten, einen breiteren Strich malen, die Punkte vergrößern oder bewegen. Sobald Sie diese Methode des umfassenden Hinterfragens auf die Variablen einer beliebigen Situation übertragen, wird es Ihnen leichterfallen, Problemlösungen zu entwickeln.

Jeder Spieler muss die Karten akzeptieren, die das Leben ihm austeilt; hält er sie aber in Händen, muss er selbst entscheiden, wie er sie spielt, um das Spiel zu gewinnen.

Voltaire

Kommunikation

Wie gut kommunizieren Sie? Das erfahren Sie, indem Sie sich die Reaktionen Ihrer Gesprächspartner anschauen. Ist Ihr Kommunikationsverhalten nicht situationsadäquat, werden Sie vielleicht einfach nicht richtig verstanden.

Zehn Tipps für eine bessere Kommunikation

Es gibt einige Tipps, die Sie befolgen sollten, wenn Sie zu einer Person oder einer Gruppe sprechen:

- Überlegen Sie, was Sie eigentlich sagen wollen.
- Vergewissern Sie sich, dass Sie selbst von Ihrer Botschaft überzeugt sind.
- Machen Sie sich klar, was Ihr Publikum hören will.
- Konzentrieren Sie sich auf die wichtigsten Botschaften und Resultate.
- Vermeiden Sie flapsige Formulierungen.
- Verwenden Sie Gesten und stellen Sie Blickkontakt her.
- Beachten Sie beim Sprechen Rhythmus, Pausen, Lautstärke, Tempo und Betonung.
- Stellen Sie Fragen.
- Setzen Sie Ihren Humor ein.
- Bauen Sie Geschichten und Anekdoten ein.

Humor Wenn es die Situation erlaubt, können Sie Ihre Präsentation mit etwas Humor würzen. Die Zuhörer behalten den Vortrag dann besser in Erinnerung.



Absolute Klarheit

Mangelnde Deutlichkeit ist das Haupthindernis für eine effektive Kommunikation. Selbst wenn Sie denken, dass Ihre Argumentation stimmig ist, kann es passieren, dass das Publikum Ihnen nicht folgen kann und deshalb nicht weiß, was Sie von ihm wollen.

Sie müssen Ihre Botschaft unbedingt in der Sprache Ihres Zielpublikums formulieren und vortragen. Dabei geht es nicht um Französisch oder Italienisch, sondern um Begriffe und Beispiele, mit denen die Zuhörer etwas anfangen können.

Wir alle haben unsere bevorzugte Art, Informationen zu vermitteln oder zu empfangen. Die drei häufigsten sind die visuelle, die auditive und die kinästhetische.

- ➔ **Visuell:** »Auf der nächsten Folie werden Sie den größeren Zusammenhang erkennen.«
- ➔ **Auditiv:** »Vielleicht ist noch nicht durchgedrungen, was ich sagen will.«
- ➔ **Kinästhetisch:** »Ich spüre, dass Sie noch unsicher sind.«

Redewendungen und Metaphern

VISUEL	AUDITIV	KINÄSTHETISCH
• Ohne den Schatten eines Zweifels	• Sich auf etwas seinen Reim bilden	• Die Finger im Spiel haben
• Vogelperspektive	• Ins selbe Horn blasen	• Das zieht mich runter
• Das sehe ich genauso	• Andere Saiten anschlagen	• Das bedrückt mich
• Von Angesicht zu Angesicht	• Laut und deutlich	• Ich spüre Ihre Unzufriedenheit
• Im Lichte von	• Resonanz finden	• Ich habe das gute Gefühl, ...
• Vor dem geistigen Auge	• Das klingt gut	• Versunken sein
• Sich ein Bild machen	• Das klingt nicht richtig	• Eine mitreißende Darbietung
• Sich etwas ausmalen	• Für etwas trommeln	• Unter Druck stehen
• Licht in etwas bringen	• Das schreit nach einer Lösung	• Er ist Feuer und Flamme
• Augenweide	• Das ist unerhört	• Sie trägt die Welt auf ihren Schultern
• Sehen ist glauben	• Musik in meinen Ohren	

Motivationsquelle

Wenn Sie mit jemandem sprechen oder ihm Feedback geben, sollten Sie eine Vorstellung davon haben, ob der Betreffende seine Motivation vorwiegend aus sich heraus oder aus seinem Umfeld bezieht. Von innen heraus motivierte Menschen (wir sprechen auch von interner Referenz) haben eine feste Meinung von sich selbst und wissen, wie gut sie ihre Aufgabe meistern. Sie verlassen sich auf ihre eigenen Einschätzungen und sind weniger auf äußeres Feedback angewiesen.

- Ein von innen heraus motivierter Mensch ist stets bereit, darüber Auskunft zu geben, wie er denkt, wie gut er eine Aufgabe meistert und was er besser machen könnte.
- Er lässt sich nicht gern von anderen sagen, was er gut oder schlecht gemacht hat. Selbst wenn das Feedback positiv ist, verbucht er es häufig als reine Nettigkeit.

Wer seine Motivation vorwiegend von außen bezieht, fühlt sich nur wohl in seiner Haut, wenn er ein entsprechendes Feedback erhält. Dies führt mitunter zu einer regelrechten Abhängigkeit von der Meinung anderer.

- Ein von außen motivierter Mensch möchte hören, was andere über ihn und seine Leistung denken.
- Er lässt sich nur ungern dazu befragen, wie er selbst seine Leistung einschätzt, weil sein eigenes Gefühl für ihn nicht maßgeblich ist.

Einstimmung

Ob Sie einem Teammitglied ein umfassendes Feedback geben oder auf einer Konferenz einen Vortrag halten wollen – Sie erzielen das gewünschte Resultat nur, wenn Sie Ihre Zuhörer zu Beginn Ihres Beitrags richtig einstimmen, indem Sie eine Zusammenfassung dessen geben, was Sie zu sagen vorhaben. So weiß jeder, worauf Sie



**Achten Sie bei der
nächsten Besprechung
auf die Sprache der
einzelnen Teilnehmer.**

- Notieren Sie sich zunächst die Namen und ob der Betreffende seine Motivation von innen heraus oder von außen bezieht.
- Schreiben Sie dann V für visuell, A für auditiv und K für kinästhetisch je nach den verwendeten Ausdrücken.

Nützliche TECHNIKEN

Probieren Sie unterschiedliche Wahrnehmungsperspektiven aus, um mögliche Kommunikationsprobleme und Differenzen am Arbeitsplatz zu überwinden.

Dabei kann Ihnen die folgende Visualisierungstechnik helfen:

- Wenn Sie auf einer Konferenz sprechen sollen, können Sie die verschiedenen Positionen aus allen denkbaren Perspektiven betrachten.

- Proben Sie Ihre Rede, indem Sie sich zunächst auf Ihren eigenen Standpunkt konzentrieren.
- Versetzen Sie sich in die Rolle eines Teilnehmers im Auditorium, der Ihnen zuhört.
- Betrachten Sie den gesamten Raum aus der Perspektive eines unbeteiligten Dritten, der von oberhalb der Bühne beobachtet, wie das Publikum auf Ihren Vortrag enthusiastisch reagiert.

hinauswollen, und hat einen Eindruck von dem Weg, auf dem Sie dorthin gelangen wollen. Die Zuhörer können Ihnen entspannter folgen, weil sie Ihre Botschaft besser einordnen können. Die Zusammenfassung dient zugleich Ihnen selbst als grobe Struktur für Ihre Präsentation oder Ihr Feedback, sodass Sie den roten Faden nicht verlieren und Ihre Botschaft optimal verständlich machen können.

Optimieren Sie Ihre Interaktion

Zahlreiche professionelle Redner, Trainer, Politiker und andere machen Ihnen vor, wie Sie Ihre Botschaft Ihren Zuhörern wirkungsvoll vermitteln können. Vielleicht praktiziert der eine oder andere Nachrichtensprecher oder Kabarettist einen Stil, der Ihnen zusagt und von dem Sie etwas lernen können. Auch in Büchern finden Sie diverse Tipps. Überlegen Sie nach jedem Gespräch und jedem Vortrag, was Ihnen gelungen ist und was Sie besser machen könnten; machen Sie sich Stichpunkte dazu.

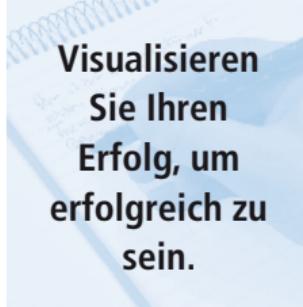
TIPP Planen Sie genug Zeit für die Vorbereitung ein.
Konzentrieren Sie sich dabei auf das gewünschte Ergebnis,
damit Sie von vornherein die richtige Richtung einschlagen.

Visualisierung

Im Jahr 1954 gelang es Roger Bannister erstmals, eine Meile in weniger als vier Minuten zu laufen. Vor seinem inneren Auge hatte er sich bereits Hunderte Male diesen Rekord laufen sehen.

Trainieren Sie Ihre Vorstellungskraft

Stellen Sie sich vor, wie Sie eine reife Zitrone mit ihrer wächsernen Oberfläche in der Hand halten. Teilen Sie sie mit einem scharfen Messer in zwei Hälften und pressen Sie den Saft über einem Salat aus. Sie riechen das Zitronenaroma und beschließen, an der Zitrone zu saugen, um Ihren Durst zu stillen. Dabei wird das Aroma noch intensiver und der Saft tropft Ihnen von den Mundwinkeln. – Ist Ihnen jetzt bei der Lektüre der Speichel im Mund zusammengelaufen? In diesem Fall haben Sie mit Ihrer Vorstellungskraft ein tatsächliches Ereignis simuliert. Indem Sie lernen,



Visualisieren Sie Ihren Erfolg, um erfolgreich zu sein.

Fallstudie: Ein neues Bild erzeugen

Natalie hatte schon viele Male versucht, sich das Rauchen abzugewöhnen. Frustriert von ihrer »Willensschwäche« bat sie ihre Cousine Holly um Rat, die einige Monate zuvor das Rauchen erfolgreich aufgegeben hatte. Holly schlug vor, sich weniger auf die Schädlichkeit des Rauchens als vielmehr auf die Vorteile des Aufhörens zu konzentrieren. Natalie beschloss, wann sie aufhören wollte, und begann eine Woche vorher damit, sich als Nichtraucherin zu visualisieren. Sie roch die Frische ihres Haars und ihres Atems, spürte, wie glatt die Haut um Augen und Mund war, und sah ihre Hände und Zähne

frei von Nikotinverfärbungen. Als der festgelegte Tag kam, setzte Natalie ihren Plan um. Jedes Mal, wenn sie den Drang nach einer Zigarette hatte, visualisierte sie sich als Nichtraucherin.

- *Indem Natalie »sah«, wie das Leben ohne Zigarette sein würde, fand sie die Stärke, auf das Rauchen zu verzichten.*
- *Nach sechs Wochen ließ sie sich die Zähne reinigen und ging in ein Fitnessstudio.*
- *Nach einem Jahr ohne Zigaretten ist sie fitter und gesünder und hat ihr Interesse für gutes Essen entdeckt.*



sämtliche Sinne mittels Visualisierung zu schärfen, können Sie bequem zu Hause vom Sofa aus Ihre Resultate erheblich verbessern.

Visualisieren Sie Ihr Ziel Betrachten Sie Ihr Ziel aus unterschiedlichen Perspektiven – aus Ihrer eigenen und aus der Perspektive derer, die Sie beobachten.

Mentales Training

Topperformer in allen Bereichen nutzen heute die Möglichkeiten des mentalen Trainings. Wie die Forschung mittlerweile gezeigt hat, liegt in dieser Technik ein ungeheures Potenzial.

- Mit modernen Bildgebungsverfahren lässt sich beobachten, was mit einem Menschen passiert, der so einfache Tätigkeiten ausführt wie das Laufen auf einer Tartanbahn. Die Wissenschaftler können erkennen, welche Muskeln aktiviert werden, um den Läufer von A nach B und zurück zu bringen.
- Unter Verwendung derselben Technik wurden die Probanden anschließend aufgefordert, dieselbe Übung lediglich zu visualisieren. Dabei zeigte sich, dass dieselben Muskeln in derselben Reihenfolge aktiviert wurden.

Erfolg visualisieren

Angenommen, Sie müssen eine wichtige Präsentation halten und haben bislang noch nie vor einem sehr großen Publikum gesprochen. Gehen Sie den gesamten Ablauf mittels Visualisierung im Voraus durch. Stellen Sie sich beispielsweise vor, wie Sie zum Veranstaltungsort reisen, wie Sie gekleidet sind, welchen Menschen Sie im Laufe des Tages begegnen, wie der Raum gestaltet ist, ob die Zuhörer förmlich oder leger gekleidet sind, die Tageszeit, welche Geschichten Sie erzählen und wie Sie sich dabei fühlen. Vermutlich geht Ihnen dabei auch durch den Kopf,

- wer Sie einführt,
- welche Art von Mikrofon Sie verwenden (ob Sie es in der Hand halten oder ob es am Revers befestigt ist),
- welche Hilfsmittel – Folien und andere Medien – Sie verwenden,
- in welcher Reihenfolge Sie Ihre Hilfsmittel einsetzen.

Sobald Sie am Veranstaltungsort eintreffen, setzen Sie sich am besten in die Zuhörerreihen und stellen sich vor, wie Sie selbst auf der Bühne stehen, sich selbstbewusst und souverän vorstellen und anschließend vor einem interessierten und begeisternten Publikum eine überzeugende Präsentation geben.

Trainieren Sie Ihren Kopf

Sie können Ihr Gehirn darauf trainieren, jede noch so widrige Situation mittels Visualisierung eines positiven Ausgangs zu meistern. Sportler lernen, Schmerz im Rahmen von Dauerbelastungen wie beispielsweise einem Marathon auszuhalten, indem sie sich selbst suggerieren, dass die Situation nicht so schlimm ist, wie die Schmerzsignale anzudeuten scheinen. Zur Vorbereitung auf einen Marathon gehören auch einige längere Läufe, die durchaus schmerhaft sein können. Die Sportler wissen: Der Schmerz geht, der Stolz bleibt.



Wenn Sie To-do-Listen verfassen, die Sie dann aber ignorieren, sollten Sie es mit Visualisierung versuchen:

- Ordnen Sie die Liste nach Prioritäten und konzentrieren Sie sich auf die erste Aufgabe.
- Visualisieren Sie alle erforderlichen Schritte.
- Führen Sie sich das positive Ergebnis vor Augen.
- Stellen Sie sich vor, wie Sie es bereits erreicht haben.

Der große Augenblick

Stellen Sie sich vor, Sie warten auf den Aufruf zum 100-Meter-Lauf in einem wichtigen Wettkampf. Sie haben Ihre Aufwärm- und Dehnübungen absolviert, zur rechten Zeit gegessen und alles für Ihre Vorbereitung getan.

Wenn der Moderator Ihren Lauf ankündigt, sind Sie wie elektrisiert – der große Augenblick ist gekommen. Es ist das erste Mal, dass Sie es zur Teilnahme an diesen Wettkämpfen gebracht haben, obwohl Sie die Strecke im Kopf schon tausendfach gelaufen sind. Die Visualisierung sollte folgende Details umfassen:

- ➔ Wie lange müssen Sie auf den Startschuss warten?
- ➔ Auf welcher Spur starten Sie?
- ➔ Gegen wen treten Sie an? Wer läuft neben Ihnen?
- ➔ Wie wird das Wetter sein?
- ➔ Was hören Sie von den Zuschauern? Welche anderen Geräusche sind zu vernehmen?
- ➔ Wie sieht ein volles Stadion aus?
- ➔ Welche Gerüche nehmen Sie wahr?
- ➔ Welche letzten Vorbereitungen treffen Sie noch im Stadion?
- ➔ Wie wird es sich anfühlen, den Lauf zu gewinnen?

Je lebensechter Sie sich Ihren Erfolg vorstellen können, desto größer sind die Chancen, dass Sie ihn realisieren. Wenn Sie im Wettbewerb die Nase vorn haben wollen, hilft Ihnen das mentale Training, um sich mit Unvertrautem vertraut zu machen. Je intensiver Sie die Visualisierung üben, desto schneller integrieren Sie sie in Ihre Alltagspraxis.

Visualisierung

Visualisieren Sie Ihren Erfolg

Visualisieren Sie den Ort, an dem Sie erfolgreich sein wollen

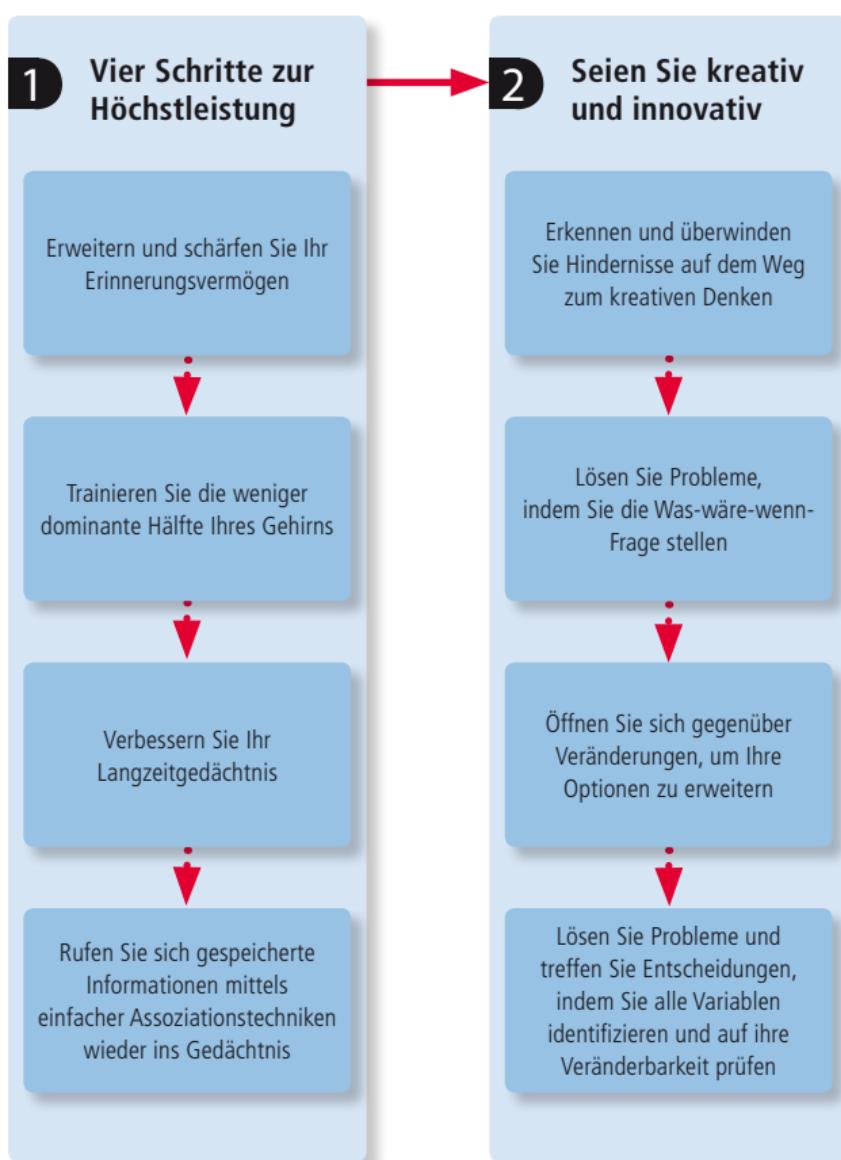
Konzentrieren Sie sich auf Ihre Vorbereitung und auf Ihre Hilfsmittel

Sehen Sie sich zu, wie Sie Ihren Erfolg erringen

Zusammenfassung: Gehirntraining

Schärfen Sie Ihre mentalen Fähigkeiten durch einige einfache Übungen, die Sie anschließend als nützliche Strategien in realen Situationen einsetzen können. Verbessern Sie Ihre Gedächtnisleistung, entdecken Sie, wie Sie unkonventionell denken können, und lösen Sie »unlösbare« Probleme. Meistern Sie die Kunst der erfolgreichen Kommunikation und nutzen Sie Visualisierungstechniken.

Mind Power optimieren





3 Erfolgreich kommunizieren

Stimmen Sie Ihre Sprache auf Ihre Zuhörer ab, damit Sie verstanden werden



Beobachten Sie, wie Ihre Zuhörer Informationen verarbeiten, damit Sie die richtigen Fragen stellen können



Optimieren Sie Ihre Vorträge, Gespräche und Präsentationen durch eine sorgfältige Vorbereitung



Verwenden Sie die Methode der »drei Perspektiven«, um die wirkungsvollsten Worte zu finden

4 Gebrauchen Sie Ihren Kopf

Antizipieren und erzielen Sie ein erfolgreiches Resultat mit der Kraft der Imagination



Nutzen Sie mentales Training, um Fortschritte zu erzielen



Wenden Sie die Technik der Visualisierung auf jede Art von Tätigkeit an



Trainieren Sie Ihr Gehirn darauf, Probleme und Hindernisse souverän zu bewältigen

5 Machen Sie etwas aus sich

Sagt Ihr Kopf, was Sie tun sollen, oder bestimmen Sie, was Ihr Kopf tut – das ist die zentrale Frage dieses Buches. Dieses letzte Kapitel hilft Ihnen zu erkennen, was Sie wirklich wollen und wie Sie sich darauf trainieren, die gewünschten Ergebnisse zu realisieren. Es handelt vom Umgang mit anderen Menschen sowie den Möglichkeiten, diese zu beeinflussen – Sie lernen insbesondere, wie wichtig es ist, die richtigen Worte zu gebrauchen. Sie erfahren, wie Sie:

- sich selbst und andere mit einer dynamischen Sprache anspornen und motivieren,
- Ihr Lebensziel definieren und Ihr Leben anschließend so organisieren, dass Sie Ihren Traum verwirklichen können,
- sich selbst effektiv coachen,
- bei allen Menschen den richtigen Eindruck hinterlassen und eine positive Wirkung erzeugen.



Die Macht der Worte

Missverständnisse resultieren häufig daraus, wie Worte gebraucht und welche Bedeutungen mit ihnen assoziiert werden. Indem Sie Ihre Worte gezielter auswählen, können Sie sehr viel klarer kommunizieren.

Was wollen Sie?

Wenn Sie sich wirklich auf das konzentrieren, was Sie wollen, bekommen Sie es in der Regel auch. Wenn Sie sich aber auf das konzentrieren, was Sie nicht wollen, bekommen Sie es in der Regel ebenfalls. Häufig fällt Ihnen gar nicht auf, dass sich Ihre Gedanken vorwiegend um das drehen, was Sie nicht wollen.

Positive Sprache

Der Geist ist ein ungeheuer vielseitiges Instrument, das sich jedoch nur ungern mit den negativen Aspekten eines Wortes befasst. Er ist so mächtig, dass er das negative Element mitunter eigenmächtig streicht und Sie zu einer positiven Einstellung zwingt. Wenn Sie beispielsweise zu sich selbst sagen: »Meine nächsten Umsatzziele will ich nicht verpassen«, streicht der Kopf aus dem scheinbar negativen Gedanken das

Wörtchen »nicht« und macht daraus die scheinbar positive Variante: »Ich will meine

Positiver Ansatz Spornen Sie Einzelpersonen und Gruppen zu Bestleistungen an, indem Sie sich auf das konzentrieren, was gut läuft, und dabei eine positive Sprache verwenden.



nächsten Umsatzziele verpassen.« Wenn Sie die Chance, dass Sie Ihre Umsatzziele erreichen, maximieren wollen, sollten Sie eine ausnahmslos positive Sprache verwenden. Sagen Sie zu sich selbst: »Ich möchte mein Umsatzziel erreichen.« Oder besser noch: »Ich werde mein Umsatzziel erreichen.«

Abweichende Wortbedeutungen

Vermeiden Sie Missverständnisse im kulturübergreifenden Kontext, indem Sie sich bewusst machen, welche unterschiedlichen Bedeutungen einzelne Ausdrücke und Formulierungen haben können.

5 Minuten Lösung

Wenn eine schwierige Arbeitssituation bei Ihnen starke negative Gefühle auslöst, sollten Sie versuchen, daraus eine positive Einstellung zu machen:

- Überlegen Sie, wie es sich anfühlen würde, wenn alles glattginge.
- Trainieren Sie, den Menschen zu erzählen, wie gut alles läuft und warum.

Nützliche TECHNIKEN

Versuchen Sie, positiv zu reagieren, wenn Sie nach Ihrem Befinden befragt werden. Antworten wie »Muss ja« oder »Könnte schlechter sein« geben weder Kraft noch heben sie die Laune; sie drücken Ihre Stimmung ebenso wie die des Fragenden. Gerade, wenn Sie sich nicht besonders gut fühlen, sollten Sie etwas Aufmunterndes erwidern. Ihr Kopf wird sich auf das Positive konzentrieren und mit der Ausschüttung von Endorphinen reagieren, die Ihre Stimmung augenblicklich heben.

- Bemühen Sie sich eine Woche lang, auf andere Menschen bewusst positiv zu reagieren.
- Erzählen Sie jedem, der Sie fragt, dass es Ihnen blendend geht, dass das Leben total aufregend und spannend ist, dass heute überhaupt ein fantastischer Tag ist. Sagen Sie einfach, dass es besser nicht sein könnte.
- Beobachten Sie, wie sich eine solche Antwort auf Ihr tatsächliches Befinden auswirkt. Die Chancen stehen gut, dass es Ihnen augenblicklich besser geht.

Die Macht des Wollens

Wenn Sie andere Menschen danach befragen, was sie sich vom Leben erwarten, werden Sie möglicherweise erstaunt sein, dass die meisten von ihnen Schwierigkeiten haben, aufzuzählen, was sie tun, sein oder haben wollen. Doch ein Ziel gibt Ihrem Leben Sinn.

Worin besteht Ihr Ziel?

Haben Sie sich jemals gefragt, wozu das alles gut sein soll? Warum sind Sie hier? Hält das Leben für Sie eine Bestimmung bereit? Oder soll es das schon gewesen sein? Sie wären nicht der Einzige, der sich solche Fragen stellt, und es sind keine schlechten Fragen. Ihr Dasein hat einen bestimmten Zweck. Wenn Sie Ihrer verborgenen Begabung noch nicht auf die Spur gekommen sind, lohnt es sich, darauf einige Gedanken zu verschwenden.

- Ihre Bestimmung ist etwas, was Ihnen Kraft gibt und was Sie wirklich gern tun.
- Wenn Sie Ihre Bestimmung leben, wird das Leben ganz unanstrengend, und alles scheint einfach zu sein.
- Wenn Sie Ihre Bestimmung leben, kommen Sie auch über Rückschläge leicht hinweg – Sie stehen auf, klopfen sich den Staub aus den Kleidern und machen weiter.

Think SMART



Egal, ob Sie viel zu tun haben: Es zahlt sich immer aus, sich die Zeit zu nehmen und zu analysieren, was für Sie wichtig ist, damit Sie Ihre Zeit besser organisieren können. Allzu leicht passiert es Ihnen, dass Sie darauf verzichten, Ihr Leben in die richtige Balance zu bringen, weil Ihr Zeitplan dies vermeintlich nicht zulässt.

Sobald Sie wissen, was weder drängend noch wichtig ist, bleibt Ihnen mehr Zeit, in der Sie beispielsweise eine Fremdsprache lernen oder mit Sohn oder Tochter spielen können. Vermeiden Sie unwesentliche oder unwichtige Tätigkeiten, damit Ihnen genug Freiraum für die Dinge bleibt, die Ihnen wirklich wichtig sind.



Finden Sie Ihre Bestimmung

Wissen Sie noch, was Sie als junger Mensch am liebsten getan haben? Was hat Sie so vereinnahmt, dass Sie alles um sich herum vergaßen? Haben Sie sich dann von der Schule übers Studium bis zum ersten Job so durchgewurstelt – und jagen seither jeder Beförderung hinterher? Viele Menschen gehen diesen Weg. Mit einem solchen Vorgehen entfernen Sie sich aber letztlich immer weiter von Ihrer Bestimmung und Ihren verborgenen Talenten. Vielleicht wissen Sie nicht einmal mehr, was Ihre Bestimmung ist. Je stärker eine Tätigkeit Ihr Herz anspricht und je mehr Freude Sie an Ihrem Job haben, desto näher sind Sie Ihrer Bestimmung.

Unterwegs nach nirgendwo?

Haben Sie das Gefühl, dass das Leben zur Tretmühle wird, ist es an der Zeit, dass Sie sich nach Ihrer Bestimmung umschauen.

TIPP Wenn Ihnen Ihre Bestimmung nicht klar ist, können Sie online gehen, eine Bibliothek besuchen, mit Ihren Freunden sprechen oder sich für interessant wirkende Kurse anmelden.

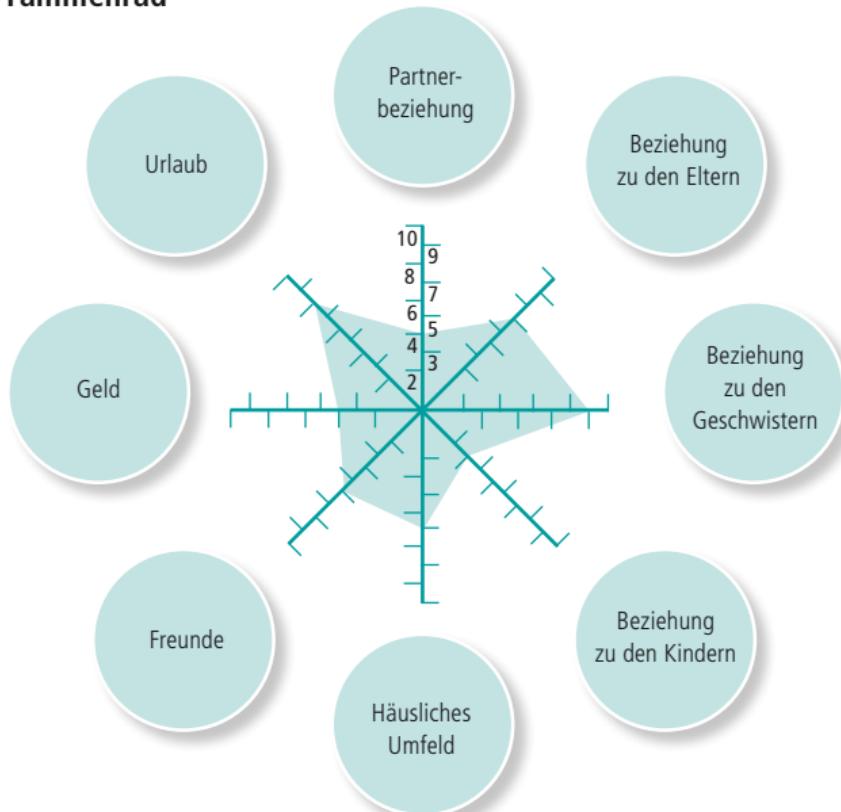
Prioritäten setzen

Es gibt drei wichtige Faktoren in Ihrem Leben, zwischen denen Sie die richtige Balance schaffen müssen: Sie selbst, Ihre Familie und Ihre Arbeit. Wenn Sie einen anspruchsvollen Job haben, räumen Sie ihm vermutlich oberste Priorität ein und widmen ihm die meiste Zeit und Energie. Das wird besonders deutlich, wenn Sie sich noch Arbeit mit nach Hause nehmen, statt sich mit Ihrer Familie zu beschäftigen oder einem Hobby nachzugehen.

Planen Sie Ihr Leben

Sobald Sie festgestellt haben, wie gegenwärtig Ihre Prioritäten aussehen (seien Sie ehrlich bezüglich der aufgewendeten Zeit und Energie für sich selbst, für Ihre Familie und für Ihre Arbeit), können Sie Ihr Leben näher unter die Lupe nehmen. Ein »Rad« hilft Ihnen, Klarheit in alle drei Lebensbereiche zu bringen – nutzen Sie

Familienrad



Visualisieren Ihre Werte Bewerten Sie jeden Lebensbereich mit 1 (geringste Erfüllung) bis 10 (maximale Erfüllung) Punkten.

Abschiedsparty

Das Bewusstsein für die eigene Bestimmung und die richtige Balance zwischen den einzelnen Lebensbereichen stellt sich nicht von allein ein; und selbst wenn Sie Ihre Bestimmung leben und die Balance stimmt, schadet es nicht, wenn Sie Ihr Bewusstsein dafür mit dem folgenden Spiel schärfen.

Stellen Sie sich vor, Sie haben bereits die Koffer gepackt, um für längere Zeit ans andere Ende der Welt zu verreisen, und geben eine Abschiedsparty, auf der Reden gehalten werden.

- ➔ Was möchten Sie von Ihren unmittelbaren Familienangehörigen hören?
- ➔ Was möchten Sie von Ihren Freunden und Verwandten hören?
- ➔ Welche Worte wünschen Sie sich von Ihren Kollegen?
- ➔ Was sagen Sie selbst, wenn Sie um ein paar Worte gebeten werden?

Diese Übung wird Ihnen helfen, zu erkennen, was für ein Mensch Sie in Wahrheit sein wollen. Sie definieren sich nicht in den Worten der anderen, sondern finden heraus, wie Ihre eigene Idealvorstellung von sich aussieht. Möchten Sie ein »Entertainer« oder ein »ruhiger Zeitgenosse« sein, ein »Teamplayer« oder ein »Einzelkämpfer«?

das »Familienrad« auf Seite 104 als Vorlage für die Erstellung weiterer Räder für Sie selbst und für Ihre Arbeit. Sobald Sie Ihre Bewertungen eingetragen haben, können Sie Ihren aktuellen Stand mit Ihrem angestrebten Stand abgleichen. Mit den drei Rädern können Sie für jeden Bereich einen separaten Plan erstellen, inklusive konkreter Zeitangaben, wann Sie wo sein wollen. Überlegen Sie, was Sie tun können, um sämtliche Bewertungen sukzessive auf 10 zu erhöhen.

Coachen Sie sich selbst

Mit einer offenen Einstellung lernen Sie effektiver und nähern sich rascher Ihren Zielen. Ihre Lebensqualität gewinnt durch Offenheit.

Tagebuch als Tool

Sehr nützlich ist ein Tagebuch, in dem Sie sich regelmäßig Notizen zu verschiedenen Bereichen Ihres Lebens machen und Ihre Verhaltensweisen dokumentieren und analysieren, Ihre Ziele festhalten und Ihre Gedanken formulieren. Es liefert Momentaufnahmen Ihres Denkens zu unterschiedlichen Zeiten und hilft Ihnen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Außerdem können Sie darüber Stress abbauen. Was Sie notiert haben, müssen Sie nicht ständig mit sich herumschleppen. Indem Sie Ihre Ziele schriftlich festhalten, erhöht sich die Chance, dass Sie sie auch erreichen.

Tagebuchformen

Lassen Sie sich genug Zeit für die Suche nach einem Tagebuch, das Ihnen gefällt. Wenn Sie vorhaben, Ihr Tagebuch ständig mit sich herumzutragen, ist Ihnen mit einem großen Format wenig gedient. Manche Menschen halten ihre Gedanken in einem kleinen Notizbuch fest und führen sie später in einem größeren Tagebuch weiter aus. Dazu, was ins Tagebuch gehört, gibt es keine Regel, und so steht es Ihnen frei, bei der Arbeit und zu Hause getrennte Bücher zu führen. Wenn Sie wollen, können Sie andere Menschen, beispielsweise Ihre Kinder, fragen, ob Sie an einem Buch mitschreiben wollen.

5 Minuten Lösung

Machen Sie aus dem Tagebuchschreiben eine feste Gewohnheit.

- Überlegen Sie, wann Sie am besten Tagebuch schreiben können: vor dem Zubettgehen oder auf dem Rückweg von der Arbeit.
- Machen Sie sich eine Notiz im Kalender, bis sich die Gewohnheit verfestigt hat.

Manche Menschen sehen die Dinge, wie sie sind, und fragen:

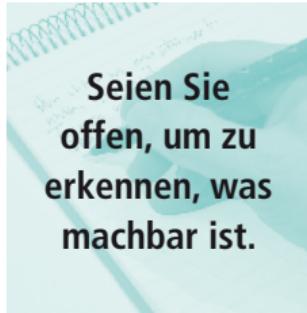
»Warum?« Ich träume von Dingen, die es niemals gab, und frage:

»Warum nicht?«

George Bernard Shaw

Konzentrieren Sie sich auf das Machbare

Es passiert recht schnell, dass die eigenen Ziele aus dem Blick geraten – der moderne Alltag ist mit tausenderlei Aufgaben vollgepfropft. Zwar sind Entschuldigungen, warum wir etwas nicht tun, schnell zur Hand; ebenso leicht finden sich jedoch Gründe dafür, warum wir etwas tun. Angenommen, Sie sind von London aus unterwegs nach Paris zu einer wichtigen Besprechung und Ihr Flug – der letzte des Tages – wird gestrichen. Wenn Sie Ihren negativen Gefühlen stattgeben, werden Sie vermutlich die Besprechung absagen. Betrachten Sie die Alternativen: Vielleicht fährt ein Zug, mit dem Sie Paris noch rechtzeitig erreichen, oder Sie fahren mit dem Taxi zu einem anderen Flughafen und fliegen von dort. Wenn Sie sich auf das konzentrieren, was in Ihrer Macht steht, erkennen Sie Möglichkeiten, an die Sie gar nicht gedacht haben. Leider bleibt unser Blick allzu häufig am Unmöglichen hängen.



**Seien Sie
offen, um zu
erkennen, was
machbar ist.**

Nützliche TECHNIKEN

Wenn Sie sich gerade in einer schwierigen Phase befinden oder mit sich selbst unzufrieden sind, können Sie es mit einem Tagebuch der etwas anderen Art probieren.

- Unterteilen Sie jede Seite in drei Spalten. In der ersten Spalte notieren Sie das Ereignis, das Gespräch, die Entscheidung oder die Situation, die Ihre negativen Gedanken und Gefühle ausgelöst hat.

- Beschreiben Sie diese Gedanken und Gefühle in der zweiten Spalte.
- Nutzen Sie die dritte Spalte für positive Gedanken und Gefühle, die in der beschriebenen Situation ebenfalls möglich wären.
- Wenn Sie das nächste Mal mit negativen Gedanken und Gefühlen auf eine Situation reagieren, finden Sie in Ihrem Tagebuch eine passende positive Reaktion.

Fallstudie: Keine falsche Rücksicht

Ramesh war ein erfolgreicher Verkaufsmanager und sehr beliebt bei seinem Team. Seine Hoffnungen auf eine Beförderung blieben jedoch unerfüllt. Er war effizient, hatte eine beachtliche Erfolgsbilanz aufzuweisen und erfüllte regelmäßig seine Umsatzziele. Sein einziger Schwachpunkt war die Qualität seiner Vorträge auf größeren Konferenzen. Von jemandem in seiner Position wurde mehr erwartet. Sein Vorgesetzter machte regelmäßig tröstende Bemerkungen: »Das Publikum war schwierig«, »Sie mussten sich knapp fassen, weil Ihre Vorräder überzogen hatten«, »Das Wesentliche haben Sie deutlich gemacht«. Dann aber bekam Ramesh eine neue Vorgesetzte. Sie

brachte viel Erfahrung mit Vorträgen auf großen Konferenzen mit und konnte ihm konstruktive Ratschläge geben. Das gab Rameshs Karriere den entscheidenden Anstoß.

- *Rameshs Berufslaufbahn stagnierte, weil sein Vorgesetzter ihm nie das Feedback gab, das er brauchte. Die Kommentare waren nicht konkret genug, um daraus für die Zukunft zu lernen.*
- *Nachdem ihm die neue Vorgesetzte das richtige Feedback gegeben hatte, konnte sich Ramesh mit aller Energie darauf konzentrieren, bei der nächsten Gelegenheit eine glänzende Darbietung abzuliefern.*

Sagen Sie die Wahrheit

Als Kind waren Sie unschuldig genug, um stets die Wahrheit zu sagen, bis Sie entdeckten, dass es nicht schadete, von Zeit zu Zeit einen Teil der Wahrheit zu verschweigen, um sich nicht in Schwierigkeiten zu bringen. Im richtigen Leben sind Lügen und Halbwahrheiten in der Regel kein geeignetes Rezept, um sich Ärger zu ersparen. Häufig haben Sie am Ende umso mehr Ärger und müssen sich zudem dafür rechtfertigen, dass Sie versucht haben, mit der Wahrheit hinterm Berg zu halten.

Seien Sie diplomatisch

Häufig ist es der Wille zur Diplomatie, der uns nicht die ganze Wahrheit sagen lässt, insbesondere am Arbeitsplatz. Doch vielleicht erhält dadurch jemand nicht die benötigte Hilfe: eben weil Sie Sorge haben, dass er mit der Wahrheit nicht umgehen kann. Nutzen Sie Ihr diplomatisches Geschick besser dafür, jemandem die Wahr-

TIPP Sie wissen stets, wann Sie nicht die Wahrheit sagen – ganz gleich, wie gut Sie die Wahrheit vor sich und anderen verbergen.

heit so beizubringen, dass sein Selbstvertrauen nicht erschüttert wird, er sich aber dennoch veranlasst sieht, seine Leistung zu verbessern. Diplomatie ist ein anderes Wort für Fingerspitzengefühl im Umgang mit anderen Menschen.

Suchen Sie die Wahrheit

Wenn Sie selbst in dem Ruf stehen, mit Ihrer Meinung nicht hinter dem Berg zu halten, werden Sie keine Schwierigkeiten haben, andere zu bitten, Ihnen gegenüber ebenso ehrlich zu sein. Eine gute Möglichkeit, der Wahrheit auf die Spur zu kommen, bietet das Feedback der Menschen um Sie herum. Bitten Sie einen Kollegen, Sie zu warnen, falls Sie ein bestimmtes Verhalten, das Sie bei anderen kritisieren, selbst zeigen. Bestehen Sie auf möglichst konkretem Feedback. Wenn jemand Sie lobt, können Sie ihn fragen, was ihm besonders gefallen hat und wo noch Raum für Verbesserungen ist.

Dynamisches Feedback Wie ein Dirigent aus den einzelnen Musikern das Beste heraushält, gibt es Zeiten, in denen Sie die Beurteilung Ihrer Performance anderen überlassen sollten.



Vorbilder

Wenn Sie sich selbstständig machen möchten, aber wenig Erfahrung in der Unternehmensführung haben, können Sie sich in Ihrem Umfeld jemanden suchen, der bereits entsprechende Erfahrungen gemacht hat, und ihn zum Essen einladen. Sie werden überrascht sein, wie bereitwillig er Ihnen über seine Anfänge erzählt und was er in der Zwischenzeit gelernt hat. Mit dem Wissen um mögliche Fallstricke sind Sie nun besser darauf vorbereitet, Ihr erstes Jahr als Jungunternehmer erfolgreich zu bestehen.

Entdecken Sie Ihre Stärken

Wenn Sie einen Performance-Coach bitten, Ihnen dabei zu helfen, Ihre Ziele zu erreichen, wird er immer von der Überzeugung ausgehen, dass Sie die Lösung für die Probleme, mit denen Sie sich konfrontiert sehen, bereits haben. Er wird Ihnen bohrende Fragen stellen, die Ihre Aufmerksamkeit auf das lenken, was Sie wollen. Ein guter Coach toleriert keine Ausflüchte. Er hilft Ihnen, den Blick auf Ihre Ziele gerichtet zu halten.

5 Minuten Lösung

Planen Sie jeden Tag ein wenig Zeit zur Verbesserung Ihrer Stärken ein.

- Lesen Sie Bücher aus Ihrem Spezialgebiet.
- Hören Sie CDs oder Kassetten von Experten.
- Denken Sie über den vergangenen Tag und seine Erfolge nach.

Nutzen Sie Ihre Ressourcen

In den meisten Fällen sind Ihre bestehenden privaten und geschäftlichen Kontakte völlig ausreichend, um Ihre Ziele zu erreichen. Sämtliche Ressourcen, die Sie möglicherweise benötigen, befinden sich in aller Regel in greifbarer Nähe, nur dass Sie darauf bislang nicht geachtet haben. Sobald Sie sich bewusst machen, was Sie erreichen wollen, können Sie sich besser auf die Dinge und Menschen konzentrieren, die Sie benötigen, um Ihre Ziele und Ambitionen zu realisieren.

TIPP Pflegen Sie die Beziehung zu den Menschen in Ihrem Umfeld, damit Sie ein Netzwerk haben, wenn Sie es brauchen.

Ein virtuelles Vorstandsgremium

Hinter jedem erfolgreichen Unternehmen steht eine starke Führungsriege von Menschen, die daran mitwirken, das Unternehmen mit vereinter Kraft durch die Widrigkeiten des Alltags zu steuern. Sie stellen sicher, dass das Unternehmen nach und nach immer größere Erfolge erzielt.

Stellen Sie Ihr eigenes Vorstandsgremium zusammen, das Ihnen bei allen schwierigen Geschäftsentscheidungen unter die Arme greift. An diese Vorstandsmitglieder können Sie sich stets wenden, wenn Sie mit Problemen zu kämpfen haben. Es kann sich dabei um reale oder erdachte, tote oder lebende Personen handeln.

Sobald Sie Ihr Gremium beisammen haben, können Sie von ihm profitieren, indem Sie sich fragen, was jeder Einzelne von ihnen in Ihrer Situation täte. Jemanden, der es bis in Ihre Führungsetage geschafft hat, kennen Sie gut genug, um zu wissen, wie er in einer bestimmten Situation reagieren würde. Und dieses Wissen steht Ihnen jederzeit zur Verfügung.

Wählen Sie Ihre Vorbilder und Berater

HISTORISCHE FIGUREN

- **Künstler** – Michelangelo, Vermeer
- **Erfinder** – Thomas Edison, Leonardo Da Vinci
- **Militärführer** – Alexander der Große, Jeanne d'Arc
- **Politiker** – Mahatma Gandhi, Winston Churchill
- **Autoren** – Rumi, Helen Keller

FIKTIVE FIGUREN

- **Comicfiguren** – Batman, der rosarote Panther
- **Film-, Buch- oder Theaterfiguren** – Rocky, Sydney Carton (aus Charles Dickens' *Eine Geschichte aus zwei Städten*), Portia (aus William Shakespeares *Kaufmann von Venedig*)

PROMINENTE

- **Unternehmerpersönlichkeiten** – Henry Ford, Andrew Carnegie, Richard Branson, Bill Gates
- **Wissenschaftler** – Alexander Fleming, Marie Curie
- **Sportler** – Muhammad Ali, Lance Armstrong

VERWANDTE UND BEKANNTEN

- **Ehepartner**
- **Ehemalige Vorgesetzte**
- **Gegenwärtiger Vorgesetzter**
- **Freunde**
- **Verwandte**
- **Mentoren**
- **Lehrer und Ausbilder**

Im Austausch mit anderen

Inmitten der chaotischen Welt von heute machen Sie sich vermutlich gar nicht klar, wie sehr Ihr Denken von der Gesellschaft geprägt ist und wie stark sich dies auf alle Kontakte mit anderen Menschen auswirkt.

Verzichten Sie auf Rechthaberei

Wer immer recht haben will, lädt sich dadurch eine Menge Probleme auf. Solange Sie stur auf Ihrem Standpunkt verharren, schenken Sie anderen möglichen Sichtweisen zu wenig Beachtung. Sie bauen mit einem anderen Menschen am besten eine Beziehung auf, indem Sie sich seinem Standpunkt gegenüber öffnen. Wenn Sie mit seiner Sichtweise nicht einverstanden sind, können Sie weitere Fragen stellen, um ein klareres Bild zu erhalten und mehr über die Motive Ihres Gegenübers zu erfahren. Bringen Sie in jedes Gespräch eine gute Portion Offenheit mit, und machen Sie sich bewusst, dass Konfliktsituationen in der Regel über einen offenen Dialog zu lösen sind. Das wird Ihnen den Umgang mit anderen Menschen sehr erleichtern.



Missbilligung
ist kein
Lösungsansatz.

Der Name – mehr als Schall und Rauch

Wie fühlt es sich für Sie an, wenn jemand Ihren Namen vergessen hat? Sie wären nicht der Einzige, der sich dadurch ein wenig herabgesetzt fühlt. Erfolgreiche Führungspersönlichkeiten stellen sicher, dass ihnen die Namen der Mitarbeiter, denen sie auf ihren Besuchen in den Filialen begegnen, präsent sind. Darüber hinaus beschaffen sie sich im Vorfeld Hintergrundinformationen über sie. Halten Sie es bei Ihren Besprechungen ebenso. Wenn Sie auf einer Fortbildung zehn neuen Leuten begegnen, sollten Sie sich nicht gleich zu Beginn mit allen bekannt machen – Sie könnten sich die Namen eh nicht alle merken. Sprechen Sie zuerst mit ein paar Teilnehmern und prägen Sie sich ihre Namen ein, bevor Sie sich den nächsten zuwenden.

Einen positiven ersten Eindruck erzeugen

Weil der erste Eindruck so wichtig ist, müssen Sie darauf achten, dass Sie beim ersten Mal alles richtig machen. Abgesehen von der angemessenen Kleidung und dem gepflegten Äußeren sollten Sie darauf achten, dass Sie mit Ihrer Körpersprache die richtigen Signale aussenden.



Blickkontakt Schauen Sie Ihrem Gegenüber mehrere Sekunden in die Augen – damit signalisieren Sie Ehrlichkeit und Offenheit sowie Freude über die Begegnung. Übertreiben Sie jedoch nicht, um nicht aufdringlich zu wirken.



Freundliches Gesicht Auch wenn Sie nervös oder ängstlich sind, sollten Sie Ihr Gegenüber stets mit einem einladenden, freundlichen Gesicht begrüßen. Mit einem Lächeln knüpfen Sie ein Band zwischen sich und dem anderen.



Körperkontakt Wir alle haben schon mal einen Händedruck erlebt, der uns nicht gefiel – entweder war er schwach und unverbindlich oder uns wurde fast die Hand zerquetscht. Achten Sie darauf, dass Ihr erster Handschlag Zuversicht und Verbindlichkeit signalisiert.

Seien Sie positiv

Wenn Sie mit jemandem ein Gespräch beginnen, sollten Sie sich anfangs auf Themen konzentrieren, bei denen Sie sich einig sind. Bringen Sie eine positive Einstellung mit, damit das Gespräch sich aus sich selbst heraus entwickeln kann.

- Wenn Sie sofort auf ein strittiges Thema zu sprechen kommen, werden Sie Schwierigkeiten haben, eine Beziehung herzustellen. Nach dem ersten Nein sind Sie im weiteren Gesprächsverlauf damit beschäftigt, dieses Nein zu rechtfertigen. Für Gemeinsamkeiten bleibt dann kaum noch Raum.
- Wiederholte Zustimmung hingegen folgt einer ganz anderen Psychologie. Ihr Gesprächspartner wird ruhiger und entspannter; er neigt nun selbst dazu, Zustimmung zu signalisieren. Das erleichtert es ihm, die Gemeinsamkeiten mit Ihnen in den Vordergrund zu stellen.

Am besten beginnen Sie ein Gespräch mit einem unverfänglichen und unstrittigen Thema. Je nach Antwort können Sie anschließend Ihre nächste Frage formulieren. Dieses subtile Vorgehen ermöglicht es Ihnen, mit einem Minimum an Fragen auszukommen.

Nützliche TECHNIKEN

Sie können folgende Technik ausprobieren, um die Namen von neuen Bekanntschaften in Ihrem Gedächtnis zu verankern:

1 Wenn Sie einem Menschen bei einer Zusammenkunft zum ersten Mal begegnen, sprechen Sie eine Weile mit ihm. Lassen Sie dabei seinen Namen mehrmals einfließen, ohne dass es übertrieben wirkt. Wiederholen Sie den Namen ein letztes Mal bei der Verabschiedung am Ende der Veranstaltung.

- 2 Bringt Sie etwas über den Betreffenden in Erfahrung und verbinden Sie diese Information mit seinem Namen – etwa »Sam mit den sechs Kindern«.
- 3 Versichern Sie sich bei Ihrem Partner oder Gastgeber, dass Sie den Namen richtig verstanden haben.
- 4 Bei geschäftlichen Besprechungen können Sie einen Sitzplan zeichnen, in den Sie die Namen der Anwesenden eintragen, sobald sie erwähnt werden.

Fallstudie: Klarheit schaffen

Tracey und James lebten seit mehreren Jahren zusammen. Weil James der bessere Koch war, bereitete er stets das Essen zu, wenn Gäste erwartet wurden. Dabei legte er Wert darauf, allein in der Küche zu sein, um ungestört und mit genug Platz kochen zu können; Tracey machte unterdessen das Haus sauber, deckte den Tisch und stellte die Getränke bereit. Nachdem die Gäste gegangen waren, legte sich James schlafen und überließ Tracey das Aufräumen. James hatte nie ausdrücklich gesagt, dass er von Tracey erwartete, den Abwasch zu erledigen, und war höchst überrascht, als seine Partnerin sich auf einmal beschwerte. Er hatte die bisherige Regelung als Selbstverständlichkeit empfunden. Sie

verständigten sich auf einen Kompromiss – James wusch ab und Tracey räumte im Esszimmer auf.

- *Indem James Regeln aufstellte, ohne sie jedoch explizit mit Tracey abzusprechen, setzte er seine Beziehung einer Belastungsprobe aus.*
- *Dadurch, dass sie über die Aufgabenverteilung diskutierten, konnten sie sich auf eine für beide akzeptable Lösung verstündigen.*
- *Diese Auseinandersetzung führte dazu, dass sie auch über andere Aspekte ihrer Beziehung ins Gespräch kamen und ein stärkeres Bewusstsein für die unausgesprochenen Regeln und Erwartungen des jeweils anderen entwickelten.*

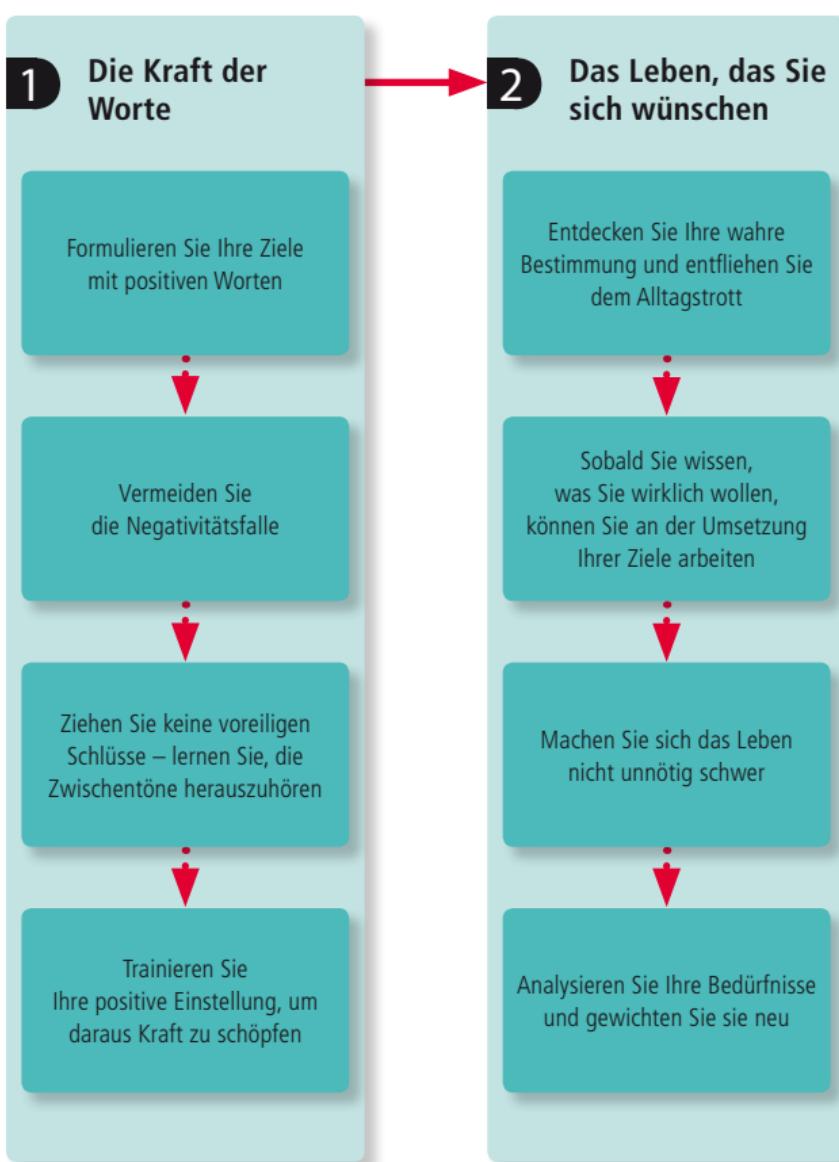
Regeln und Erwartungen

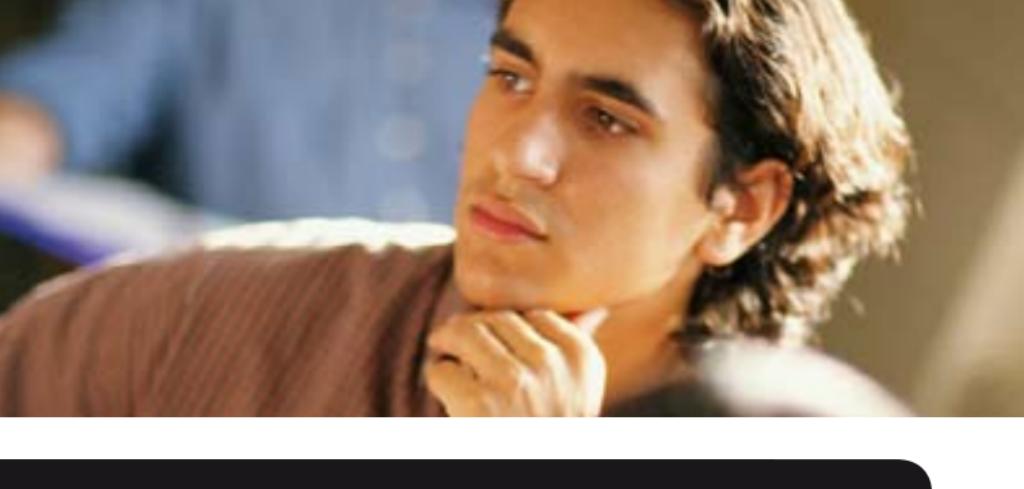
Viele Beziehungen leiden darunter, dass sich die Partner der wechselseitigen Regeln und Erwartungen nicht hinreichend bewusst sind. Wichtig ist, dass beide die Regeln kennen und wissen, welches Verhalten im Kontext dieser Beziehung akzeptabel ist. Die meisten Unternehmen erkennen mittlerweile, wie wichtig es ist, den einzelnen Mitarbeitern die Rahmenbedingungen ihrer Tätigkeit verständlich zu machen. Unternehmen, die es versäumen, ihren Mitarbeitern deutlich zu machen, was von ihnen erwartet wird, kämpfen häufig mit einer hohen Fluktuation. Wenn Sie wollen, dass sich Ihre persönlichen Beziehungen gut entwickeln, müssen Sie den Betreffenden Ihre Regeln und Erwartungen hinreichend deutlich machen.

Zusammenfassung: Das eigene Potenzial nutzen

Nutzen Sie Ihr mentales Potenzial richtig, um dorthin zu gelangen, wo Sie wirklich sein wollen. Entdecken Sie die Macht der Worte und setzen Sie sie entsprechend ein. Finden Sie heraus, was Sie wirklich wollen, und arbeiten Sie an der Umsetzung Ihrer Ziele. Trainieren Sie Ihre mentalen Fähigkeiten.

Machen Sie etwas aus Ihrem Potenzial





3 Selbstcoaching

Halten Sie Ihre Erlebnisse, Gefühle und Gedanken schriftlich fest

Sagen Sie die Wahrheit und nutzen Sie Ihr diplomatisches Geschick richtig

Geben Sie sich offen und direkt; bitten Sie andere ebenfalls um ehrliche und ungeschönte Einschätzungen

Entdecken und nutzen Sie die umfangreichen Ressourcen, über die Sie bereits verfügen

4 Effektives Verhalten

Verzichten Sie auf Rechthaberei; setzen Sie auf Verständnis und Gemeinsamkeiten

Erzeugen Sie einen guten ersten Eindruck und vermeiden Sie vorschnelle Urteile über andere

Beginnen Sie stets mit positiven Intentionen

Sprechen Sie im Interesse einer harmonischen Beziehung über Ihre Regeln und Erwartungen

Register

- Assoziationsmethode 82
Atmen 32, 35
Ausblendung 37
Authentizität 18
Automatismen 16
Autosuggestion 75
- Balance 31, 104, 105
Bannister, Roger 92
Bedürfnisse 31
Begeisterung 42, 43
Beharrlichkeit 42, 43, 44, 45, 46, 47, 49
Bestimmung 102, 103, 105, 116
Betrachtungsweise 58
Bewusstsein 30, 32, 33, 35, 48, 59
Bildergeschichte 83
Blickkontakt 113
Botschaft 88, 89, 91
- Chancen 57
Coach 110
- Denkblockaden 84, 85
Denkmuster 85
Diplomatie 108, 109
Disziplin 44
- Edison, Thomas 30
Einstellung 56, 57, 58, 59
Emerson, Ralph Waldo 20
Entscheidungen kommunizieren 51
Entschlossenheit 42, 43
Erfahrungen 38, 40
Erfolg 63, 95
Erfolg antizipieren 72, 73
Ergebnis 61
Erinnerungsvermögen 17, 80, 82, 83, 96
Erster Eindruck 113
Erwartungen 38, 58, 115
Erziehung 20, 21
- Familienrad 104
Fantasie 84
Feedback 72, 90, 108, 109
Ford, Henry 82
Fragen 24
- Gedächtnis 80, 81, 82, 83
Gedankenmuster 15
Gefühle 34, 35
Glaubenssätze 36, 37, 38, 40, 58, 59, 75, 77
Grundhaltung 56, 57, 58, 59, 71
- Hindernisse 60, 62, 68
- ICAN 44
Informationen 14, 15, 80, 81
Innehalten 64, 65, 66, 67
Innere Stimme 66
Interne Referenz 90
Intuition 34
- Kaizen 44
Karoshi 64
Kindheit 20
Kindliche Eigenschaften 24, 25
Klagen 52, 53
Kleidung 113
Kommunikation 88, 89, 90, 91, 96, 97, 114
Kontrolle über sich selbst 50
Konzentrierte Aufmerksamkeit 35
Körper 34, 35
Körperkontakt 113
Körpersprache 113
Kreativität 84, 85, 86, 96
Kurzzeitgedächtnis 80
- Langzeitgedächtnis 80, 96
Leistung 68, 77
Leistungsdruck 64
Linke Gehirnhälfte 23, 68, 80, 85
Loci-Methode 80

- Mentales Training 93, 95, 97
Merkspruch 83
Misserfolg 38, 39, 50, 51, 52, 73
Mnemonik 80, 83
Motivation 42, 90
Multitasking 69
- Namen 112, 114
Na-und-Einstellung 47
Negative Gedanken 15, 21
Negative Glaubenssätze 40, 41
Neugier 24, 25
Neun-Punkte-Test 86, 87
Niederlagen 39
- Performance-Coach 110
Plan 30
Positive Einstellung 56, 57, 58, 76, 116
Positive Gedanken 14, 15
Positive Glaubenssätze 40, 41
Positive Sprache 100, 101
Prägung 20, 21, 85
Präsentation 94
Prioritäten 104
Problemlösung 25
Progressive Muskelentspannung 35
- Räder 104, 105
Reaktion 61, 66, 67, 77
Rechte Gehirnhälften 23, 80, 85
Rechtfertigungen 46, 60
Rechthaberei 38, 112, 117
Regeln 115
Ressourcen 110
Robbins, Anthony 62
Roosevelt, Eleanor 25
- Schablonendenken 73
Schmerzen 34, 41
Schuldgefühle 71
Schulduzuweisungen 51
Selbstbild 32
Selbstcoaching 106, 107, 108, 109, 110, 117
Selbsttest 8, 9, 10, 11
Selbstvertrauen 73, 74, 75, 77
- Selbstwertgefühl 20
Shaw, George Bernard 106
Siegertypen 63
SLOW-Modell 64, 66, 67
Sprache 88, 89, 90, 97, 100
Stärken 110
Stress 34, 64
Sündenbock 60
- Tagebuch 33, 47, 106
Teilziele 30, 31, 43, 44
Teufelskreis 46, 52
Twain, Mark 67
- Überzeugungen 36, 37, 38, 40, 41
Umgang mit anderen Menschen 18, 19, 32, 109, 112, 113, 114, 115, 116, 117
Unterbewusstsein 22, 59, 72, 75
Unternehmensgründung 110
- Verallgemeinerung 37
Verantwortung 44, 51, 52, 60, 61, 76
Verdrehung 37
Verhalten 18, 19
Verhaltensänderung 84, 85, 86
Verhaltensmuster 30, 70, 71
Versagensangst 38, 39, 46
Verzeihen 19
Visualisierung 92, 93, 94, 95, 97
Voltaire 87
Vorbilder 110, 111
Vorstellungskraft 92
- Wahrheit 108, 109
Was-wäre-wenn-Frage 84
Wiederholung 80
- Zeitplanung 102
Ziele 30, 31, 40, 43, 44, 102, 106, 107, 110
Zuhören 64, 65, 66
Zusammenfassung 90, 91

Bildnachweis

Der Verlag dankt den nachfolgend Genannten für die freundliche Erteilung der Abdruckgenehmigung.

Abkürzungen: (M) = Mitte, (r) = rechts, (l) = links, (u) = unten, (o) = oben

1: Chris Cole/Iconica/Getty (l), Eileen Bach/Riser/Getty (M), Michael Touraine/Jupiter Images (r) **2:** Justin Pumfrey/Iconica/Getty; **3:** Bruce Laurance/Taxi/Getty (o), VEER Florian Franke/Photonica/Getty (M), Stuart O'Sullivan/The Image Bank/Getty (u); **5:** Yellow Dog Productions/The Image Bank/Getty; **7:** Bernard van Berq/Iconica/Getty; **8:** Roberto Mettifogo/Photonica/Getty (l), Michael Touraine/Jupiter Images (M), Photolibrarycom/Photonica/Getty (Mr), Manfred Rutz/Photonica/Getty (r); **13:** Ron Chapple/Taxi/Getty; **14:** China Tourism Press/The Image Bank/Getty; **16:** Brian Bailey/Stone/Getty; **22:** VEER John Churchman/Photonica/Getty; **25:** Photolibrarycom/Photonica/Getty; **27:** Tom Stock/The Image Bank/Getty; **29:** Ronald Rammelkamp/FoodPix/Jupiter Images; **33:** Bernard van Berq/Iconica/Getty; **36:** VEER Florian Franke/Photonica/Getty; **42:** Chris Cole/Iconica/Getty; **49:** Nathan Bilow/Allsport Concepts/Getty; **55:** Peter Newton/Stone/Getty; **56:** PunchStock; **59:** Simon Watson/The Image Bank/Getty; **63:** Bill Losh/Taxi/Getty; **65:** Manfred Rutz/Photonica/Getty; **69:** Michael Hemsley; **70:** Michael Touraine/Jupiter Images; **74:** Tom Stock/The Image Bank/Getty; **77:** Ulli Seer/Stone/Getty; **79:** Antonio M. Rosario/The Image Bank/Getty; **82:** Eileen Bach/Riser/Getty; **88:** Anne Rippy/Iconica/Getty; **93:** Yukihiro Fukuda/Orion Press/Jupiter Images; **97:** Bernard van Berq/Iconica/Getty; **99:** Roberto Mettifogo/Photonica/Getty; **100:** Nathan Bilow/Allsport Concepts/Getty; **103:** Bruce Laurance/Taxi/Getty; **109:** Chad Ehlers/Stock Connection/Jupiter Images; **113:** Michael Hemsley; **117:** Yellow Dog Productions/The Image Bank/Getty.

Alle anderen Abbildungen: © Dorling Kindersley.

Vgl. auch www.dkimages.com

Danksagungen

Dieses Buch zu schreiben war für mich eine wichtige Lernerfahrung. Ich danke Adèle Hayward, Simon Tuite, Fiona Biggs, Tim Jollands und Terry Jeavons für ihre Hilfe. Ein großer Dank geht an meine Lehrer – vor allem an jene, die mit mir zusammenleben.

Über den Autor

JIM REES ist Managing Director von Ripple Leadership Ltd., einem Unternehmen, das es sich zur Aufgabe gemacht hat, das ungenutzte Potenzial von Individuen, Teams und Firmen zur Entfaltung zu bringen, und das mit vielen bekannten Unternehmen aus ganz Europa zusammenarbeitet. Rees ist Vater von sechs Kindern, Unternehmer und Sportler (zahlreiche Ironman-Triathlons). Er ist davon überzeugt, dass wir alle Großartiges leisten können.