

Die etwas andere Denkweise

73 Denkanstöße über Persönlichkeit, Einfluss und Erfolg

Artur Neumann und Michael Schmidt

Die etwas andere Denkweise

73 Denkanstöße über Persönlichkeit, Einfluss und Erfolg

Artur Neumann und Michael Schmidt

Rechtliches

Dieses Buch ist kostenlos. Trotzdem sind die Inhalte urheberrechtlich geschützt und dürfen weder in Auszügen noch in abgeänderter Form kommerziell von anderen genutzt werden.

Wir würden uns aber sehr freuen, wenn Du dieses Buch an Freunde, Leser oder Bekannte weiterleitest.

***Bei Fragen kannst Du Dich an folgende E-Mail-Adressen wenden:
artur.n@30tausend.de oder michael.s@30tausend.de***

Dieses Buch soll Dein Handeln hinterfragen und Dir zeigen, dass Du Dein Leben auch anders leben könntest.

Vorwort

Das erste Mal haben wir uns im Jahr 1996 getroffen. Die erste Frage, die wir uns damals gestellt haben war: „Was machen wir jetzt?“

Wer hätte gedacht, dass wir in den nächsten 15 Jahren so unglaublich viel über Persönlichkeitsentwicklung lernen, eine Webseite wie 30Tausend gründen und ein Buch wie dieses hier schreiben würden.

In diesem Buch möchten wir Dir einen Überblick zu all den Themen geben, mit denen sich eine erfolgreiche Persönlichkeit, zumindest nach unserer Definition, unbedingt beschäftigen sollte.

Dabei sprechen wir Themen aus den Bereichen Mitmenschen, Beziehungen und Karriere an.

Viele Kapitel beschreiben Ideen, Anregungen und Denkweisen, damit Du Dir ein eigenes Bild vom Leben einer erfolgreichen Persönlichkeit machen kannst.

Nach unserer Philosophie beginnt jeder Erfolg zuerst in der Persönlichkeit.

Dieses Buch soll Dir den Mut geben, Deine Vision durchzusetzen, egal wie verrückt und unrealistisch sie auch scheinen mag.

Dafür musst das Gelesene umsetzen.

Wir wünschen Dir viel Erfolg dabei.



Artur Neumann



Michael Schmidt

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Inhalte	
01. Dankbarkeit - Der Schlüssel zum Glück.....	8
02. Glaubenssätze ändern und erfahren.....	11
03. Affirmationen erfolgreich nutzen.....	14
04. Die Werte des Lebens.....	17
05. Fehlerkultur - Warum Fehler machen voll in Ordnung ist.....	18
06. Goethe - Man sieht nur, was man weiß.....	21
07. Tagebuch - Reflektierte Gedanken entwickeln Deine Persönlichkeit.....	22
08. Leidenschaft - Die Garantie für Erfolg.....	24
09. Die 10000 Stunden Regel: Wie weit noch bis zu Deinem Erfolg?.....	26
10. Wie der innere Zustand Dein Handeln beeinflusst.....	27
11. Tagträume sind besser, als man denkt.....	28
12. Das Chef Prinzip - Sich etwas vornehmen, aber dann doch nicht tun.....	30
13. Aufgeben, um zu siegen.....	32
14. Bist Du zu höflich?.....	34
15. S.M.A.R.T. Ziele setzen.....	35
16. Wieso die richtigen Freunde Dich erfolgreich machen.....	38
17. Master Modeling - Analyse eines Vorbildes.....	40
18. Sport erfolgreich in den Alltag integrieren.....	44
19. Der richtige Umgang mit Frustration.....	47
20. Bist Du ein Theorie-Junkie?.....	48
21. Kalibrieren - So gewinnst Du Sympathie.....	51
22. Warum Namen so wichtig für uns sind.....	53
23. Kleidung macht Eindruck.....	55
24. Die hohe Kunst des Lobens.....	56
25. Komplimente - Gekonnt die Seele streicheln.....	57
26. Die 6 besten Gesprächsthemen.....	59
27. 6 falsche Wege, um den eigenen Status zu erhöhen.....	62
28. Körpersprache verbessern in 4 Schritten.....	64
29. Akzeptanz - Wenn Menschen sich wirklich öffnen.....	66
30. Idealisierst Du Deine Mitmenschen?.....	68
31. Emotionale Intelligenz - EQ.....	70
32. Überzeugen - Die 6 Grundprinzipien.....	74
33. Milton Modell - Manipulation in Perfektion.....	76
34. Geschichten emotional erzählen.....	87
35. Wie anfangen, wenn man nichts hat?.....	89

36. Gewohnheitsjob - Investierst Du in den richtigen Beruf?.....	92
37. Sind Deine langfristigen Ziele zu klein?.....	94
38. Die Gedanken des Erfolgs.....	95
39. Warum Du mehr brauchst, als Motivation.....	97
40. Warum Expertenwissen einfach zu wenig ist.....	99
41. Warum Faulheit auch gut sein kann.....	100
42. Tue es! Die Kraft des schnellen Handelns.....	102
43. Erfolgreiches Zeitmanagement.....	104
44. Informationsdiät - Das beste Mittel gegen Zeitmangel.....	106
45. Intrinsische und extrinsische Motivation.....	108
46. Wie motiviert man sich selbst?.....	109
47. Unzufriedenheit - Die Erfolgsregel.....	111
48. Welche 3 Floskeln Deine Kompetenz untergraben.....	112
49. Das VEGAZ Modell - Die Kunst eine freie Rede zu halten.....	114
50. Eine Beispiel VEGAZ-Rede.....	116
51. Burn-out - Gönnst Du Dir genug Ruhe?.....	118
52. Die Angst vor dem Alleinsein.....	120
53. Die 5 größten Denkfehler über Attraktivität und Anziehung.....	122
54. Wie sich übertriebene Freundlichkeit auf die Anziehung auswirkt.....	125
55. Bedürftigkeit zerstört Anziehung.....	128
56. Glaubenssätze eines charismatischen Menschen.....	130
57. Der richtige Umgang mit Makeln.....	132
58. Die große Wirkung eines Lächelns.....	133
59. Die Wirkung von Humor.....	135
60. Berührungen und ihre Anziehungskraft.....	136
61. Interessensindikatoren - Findet mich die andere Person attraktiv?.....	138
62. Verzaubere durch Entscheidungsfreudigkeit.....	140
63. Erfahrungen machen attraktiv.....	143
64. Lügen erkennen und Manipulation verhindern.....	145
65. Wie man gekonnt mit Unhöflichkeiten umgeht.....	148
66. Die „Mehr Schein als Sein“- Falle.....	150
67. Bist Du gut oder exzellent?.....	152
68. Wie man richtig mit Energievampiren umgeht.....	154
69. Wie man richtig in sich investiert.....	157
70. Bist Du ein Value-Creator?.....	161
71. Die 6 beliebtesten Denkfehler über Persönlichkeitsentwicklung.....	163
72. Die Komfortzone.....	167
73. Zielstrebigkeit ist Irrsinn.....	170
Schlusswort	173
Über die Autoren.....	174
Die besten Bücher.....	175

01. Dankbarkeit - Der Schlüssel zum Glück

Im Alltag ist man zumeist auf seine Routine fixiert und vergisst dabei häufig die schönen Dinge des Lebens. Besonders dann, wenn einen Sorgen plagen. In solchen Situationen wird das Leben verflucht und alles Gute vollkommen vergessen. Dabei ist es genau dann besonders wichtig, sich auf das Schöne im Leben zu konzentrieren und dafür dankbar zu sein.

Menschen, die nicht schätzen, was sie bereits haben, sind innerlich hektisch und unausgeglichener. Sie brauchen ständig etwas Neues, um ihre Emotionen hochzufahren: sie wechseln häufig ihre Partner, ziehen regelmäßig um, ordnen ihre Wohnung neu oder kaufen sich überflüssiges Zeug. Was es auch ist, es dient der Suche nach innerer Zufriedenheit.

Doch selbst dann, wenn sie etwas Neues erleben, können sich diese Menschen nicht völlig ausruhen. Fehler werden sogar bei den Dingen gesucht, die sie eigentlich wirklich gut finden. Sie sind fixiert auf das Schlechte im Leben, nur um sich selbst zu zeigen: „Siehst du, dir geht es doch nicht gut!“

Es werden dort Probleme gesucht, wo keine sind, anstatt einfach das zu schätzen, was man bereits hat.

Nimm Dir kurz Zeit und überleg Dir gut: Für welche fünf Dinge in Deinem Leben bist Du besonders dankbar? Bist Du Dir bisher darüber bewusst gewesen? Zeigst Du regelmäßig Deine Dankbarkeit dafür? Ist es eine besondere Beziehung, die Familie, Freunde oder etwas Materielles? Vielleicht bist Du auch nur glücklich über Deine Freizeit oder die Möglichkeit, dass Du jedes Wochenende einen kleinen Ausflug machen kannst?

Rückbesinnung auf die Grundbedürfnisse

Vielleicht hast Du schon mal Zeiten erlebt, in denen es Dir finanziell schlecht ging. Kannst Du Dich noch erinnern, wie sehr Du die Kleinigkeiten im Leben geschätzt hast?

Ein Ausflug war etwas ganz Besonderes, Besuche im Restaurant gab es nur zu speziellen Anlässen und für größere Anschaffungen hast Du monatelang gespart und auf vieles verzichtet.

Irgendwann werden diese Dinge zur Selbstverständlichkeit. Man vergisst, wie besonders sie eigentlich sind.

Wenn Du gerade zu Hause bist, dann schau Dich jetzt um.

Welche Dinge um Dich herum nimmst Du bewusst wahr? Welche Dinge schätzt Du jeden Tag wieder neu? Ist Dir klar, dass viele dieser Dinge mittlerweile gar nicht mehr wichtig für Dein Wohlbefinden sind? Dennoch hast Du diese Sachen irgendwann einmal gekauft, um Dich in dem Moment glücklicher zu fühlen.

Wie Du Dankbarkeit für ein glücklicheres Leben nutzt

Nicht nur finanzielle, sondern vor allem seelische Probleme können die Schönheit des Lebens zerstören. Vielleicht geht es Dir schlecht, weil eine langjährige Freundschaft in die Brüche gegangen ist, Dein Partner sich von Dir getrennt hat oder Du Angst hast, endlich Dein Leben selbst in die Hand zu nehmen.

Mit ehrlicher Dankbarkeit wirst Du diese Probleme anders wahrnehmen.

Freu Dich darüber, dass Du das Glück hattest, so einen guten Freund oder einen tollen Partner gehabt zu haben und lebe im Hier und Jetzt. Sonst übersiehst Du vielleicht das nächste Glück.

Vielleicht kannst Du auch die positiven Seiten Deiner Probleme sehen: Nach einer beendeten Beziehung hast Du wieder Zeit, neue Menschen kennenzulernen, Freundschaften zu knüpfen oder andere, noch glücklichere Beziehungen zu führen.

Das folgende Gedicht von Sybill F. Patridge zeigt hervorragend, wie man dankbar sein und im Hier und Jetzt leben kann. Probiere es aus. Selbst wenn Du nicht alles umsetzt, wirst Du erstaunt über die Wirkung sein...

NUR HEUTE – Sybill F. Patridge

1. Heute will ich glücklich sein. Deshalb glaube ich: „Die meisten Menschen sind so glücklich, wie sie sein wollen.“ Glück kommt von innen, es hat mit äußeren Umständen nichts zu tun.
2. Heute nehme ich alles, wie es ist, und zwingen den Dingen nicht meinen Willen auf. Familie, Arbeit und Glück – ich nehme es, wie es kommt, und stelle mich darauf ein.
3. Heute kümmere ich mich um meinen Körper. Ich bewege ihn, pflege ihn, ernähre ihn und vernachlässige oder missbrauche ihn nicht, damit er so perfekt reagiert, wie ich es mir wünsche.
4. Heute trainiere ich meinen Geist. Ich lerne etwas Nützliches und faulenze nicht, sondern lese etwas, das Anstrengung, Konzentration und Denkarbeit verlangt.
5. Heute mache ich drei Seelenübungen: Ich erweise jemand einen Gefallen, ohne dass er es merkt, und tue zwei Dinge, die ich nicht gern tue, um in Übung zu bleiben.
6. Heute möchte ich erfreulich sein. Ich mache mich so hübsch wie möglich, ziehe mich nett an, spreche leise, bin höflich, lobe oft, kritisiere niemand, nörgle nicht und versuche nicht, andere zu ermahnen oder zu verbessern.
7. Heute lebe ich allein für diesen Tag und versuche nicht, alle Probleme meines Lebens auf einmal zu lösen. Zwölf Stunden kann ich Dinge tun, die ich hassen würde, wenn ich sie mein ganzes Leben tun müsste.
8. Heute mach ich mir ein Programm. Ich teile die Zeit genau ein und schreibe es mir auf. Vielleicht halte ich die Einteilung nicht durch, aber immerhin habe ich sie gemacht. Damit vermeide ich zwei lästige Übel: Eile und Unentschlossenheit.
9. Heute nehme ich mir eine ruhige halbe Stunde und entspanne mich. In dieser halben Stunde denke ich auch an das Übernatürliche, um in mein Leben eine größere Dimension zu bringen.
10. Heute bin ich ohne Angst, vor allem habe ich keine Angst davor, glücklich zu sein, das Schöne zu genießen, zu lieben und zu glauben, dass die Menschen mich auch lieben, die ich liebe.

02. Glaubenssätze ändern und erfahren

Jeder von uns lebt nach seinen eigenen Glaubenssätzen und betrachtet die Welt aus seinem persönlichen Blickwinkel. Glaubenssätze entstehen durch unsere Erfahrungen und legen fest, wie wir handeln, wie wir denken und wie wir unser Leben gestalten. Sobald sich unsere Glaubenssätze ändern, verändert sich auch unser Leben.

Hast Du schon mal etwas in Deinem Leben begonnen, aber bereits nach kurzer Zeit wieder damit aufgehört, weil Du der Meinung warst, kein Talent dafür zu haben? Sicherlich schon. Als Du damals diese Sache aufgegeben hast, hat sich ein beschränkender Glaubenssatz gebildet.

Dieser Glaubenssatz steckt vermutlich sogar noch bis heute in Dir. Vielleicht bekommst Du nun eine Ahnung davon, wie wichtig die richtigen Glaubenssätze sind.

Der Glaubenssatz, der das Leben beschränkt

Stelle Dir vor, Du beginnst eine Tätigkeit, wie z.B. Musik, Kunst oder Sport und machst Deine ersten Erfahrungen damit. Diese sind allerdings nicht sonderlich positiv. In der Musik triffst Du keinen Ton, in der Kunst kannst Du nicht mal simple Formen zeichnen und Sport ist auch nicht sonderlich erholsam für Dich. Du merkst, dass all diese Dinge nicht so funktionieren, wie Du es gerne hättest und kommst schließlich zu dem Entschluss, für keine dieser Aktivitäten geschaffen zu sein.

In Deinem Unbewusstsein festigt sich von nun an der Gedanke, dass Du weder Musiker, Künstler noch Sportler bist. Du hast also zu diesem Zeitpunkt verschiedene Glaubenssätze gebildet, die Dich für sehr lange Zeit beeinflussen können.

Von nun an beschreibst Du Dich in diesen Bereichen vermutlich als untalentierte oder unfähig. Möchte Dich jemand zu Musik, Kunst oder Sport überreden, machst Du nur ungerne mit. Du bist ja davon überzeugt, dass Du es „überhaupt nicht kannst“.

Mit dieser Einstellung im Hinterkopf, beginnst Du dann jegliche Aktivität in den Bereichen Musik, Kunst oder Sport. Du verwendest nicht all Deine Mühe, Ehrgeiz und Konzentration, da Du erwartest dabei sowieso keinen Erfolg zu haben. Diese Vorannahmen sorgen dafür, dass sich Deine Glaubenssätze noch fester ins Unbewusstsein verankern und Dein Handeln auch noch in Zukunft ohne Erfolg verlaufen wird.

Der Glaubenssatz, der wirklich Großartiges bewirkt

Das obere Beispiel zeigt, wie ein schlechter Glaubenssatz entstanden ist. Mit dem richtigen Vorgehen, könnte diese Situation allerdings besser ablaufen und in großem Erfolg resultieren. Nehmen wir z.B. an, Du hättest Dich vor langer Zeit anders entschieden. Du machst die gleichen Erfahrungen, aber verhältst Dich dieses Mal vollkommen anders.

Dieses Mal stellst Du Dir vor, wie wundervoll es ist, wenn Du diese Aktivitäten wirklich beherrschst. Du spürst dieses großartige Gefühl, welches Dir zeigt, dass es für Dein persönliches Ziel auch einen ganz bestimmten Weg gibt.

Möglicherweise kennst Du noch nicht jedes Detail, dennoch weißt Du ganz genau, dass Du die Lösung schon bald ganz klar vor Deinen Augen siehst. Du entscheidest Dich weiterzumachen und schon nach kurzer Zeit spürst Du die ersten Erfolge. Auch wenn die Dinge mal nicht so funktionieren, wie Du es gerne hättest, ist dies nur ein deutliches Zeichen dafür, dass Du Dich prächtig weiterentwickelst.

In Deinem Unbewusstsein verfestigt sich von nun an der Gedanke, dass Du aus eigener Kraft Deine Ziele erreichen wirst. Du hast zu diesem Zeitpunkt verschiedene motivierende Glaubenssätze gebildet, die Dich für sehr lange Zeit beeinflussen werden. Von nun an, beschreibst Du Dich als wirklich talentiert und ehrgeizig. Möchte Dich jemand zu einer anderen, neuen Aktivität überreden, machst Du liebend gerne mit und freust Dich darauf, Deine Fähigkeiten zu erweitern. Du bist davon überzeugt, dass Du absolut alles schaffst!

Mit dieser Einstellung im Hinterkopf, beginnst Du dann jegliche Handlungen. Du bemühst Dich, konzentrierst Dich und hast dabei großen Spaß, woraus häufige Erfolge resultieren. Diese Vorannahmen sorgen dafür, dass sich Deine Glaubenssätze noch fester in Dein Unbewusstsein verankern und Dein Handeln in Zukunft weiterhin so erfolgreich verläuft.

Wie Du Deine Glaubenssätze verändern kannst

Sicher kommt Dir der beschränkende Glaubenssatz bekannt vor. Du möchtest etwas Neues beginnen, aber bist nicht sicher, ob Deine Fähigkeiten dafür ausreichen. Du bildest Dir ein, dass es einige Zeit dauert, dass die Arbeit keinen Spaß macht und das Du es nicht schaffen wirst. All dies bildet sich in Deinen Gedanken, bevor Du überhaupt damit angefangen hast. Doch wie kannst Du negative Glaubenssätze von Deinen Gedanken fernhalten? Dazu solltest Du am besten folgende Punkte befolgen.

1. Positive Visualisierung

Wie wäre es, wenn Du bereits erfolgreich damit wärst? Wie würdest Du Dich fühlen? Wie siehst du aus? Wie wird es Dein Leben bereichern? Es fühlt sich fabelhaft an, oder? Stell Dir alles so detailliert wie möglich vor und gib Dich diesem Gefühl hin. Merk Dir dieses Gefühl, denn Du wirst es noch intensiver fühlen, wenn Du es wirklich geschafft hast.

2. Einfache Wege suchen

Wie könntest Du Dein Vorhaben auf die einfachste Weise umsetzen? Mache Dir bewusst, dass es für jedes Vorhaben auch eine angenehme Lösung gibt. Überlege Dir, was Du selbst und was andere Mitmenschen tun könnten. Sammle außerdem verschiedene Lösungsmöglichkeiten und suche Dir schließlich die beste Lösung heraus.

3. Handeln

Sobald Du Dich für eine Lösung entschieden hast, solltest Du Dir auch Zeit dafür nehmen, um sie umzusetzen. Beginne mit den einfachen Dingen und verwirkliche Deine Idee Schritt für Schritt, bis Du schließlich ans Ziel kommst. Freue Dich über alles, was Du auf diesem Weg gelernt hast und Deinen ganz persönlichen Sieg.

Jetzt hast Du die Fähigkeit beschränkende Glaubenssätze zu erkennen und in hilfreiche Glaubenssätze umzuwandeln. Nimm dieses Wissen und bereichere damit Dein Leben!

03. Affirmationen erfolgreich nutzen

Eine Affirmation ist eine positive und prägnante Formulierung, die zur inneren Veränderung dient. Durch häufige Wiederholung wird diese stark im Unbewusstsein verankert. Richtig angewandte Affirmationen machen es dem Anwender möglich, sein Handeln, seine Glaubenssätze oder den inneren Dialog mit sich selbst zu verändern.

Wie oft hast Du Dir selbst schon eingeredet, dass Du unfähig bist oder etwas nicht kannst? „Ach, bin ich dumm“, „Mensch, ich bin so blöd!“, „Mensch, wie hohl kann man sein?“, solche oder ähnliche Formulierungen hört man häufig bei seinen Mitmenschen. Leider verstehen sie nicht, dass sogar diese Monologe einen negativen Einfluss haben.

Menschen reden sich selbst beschränkende Glaubenssätze ein und verankern diese durch häufige Wiederholung in ihrem Unbewusstsein. Diese Glaubenssätze führen dann zu negativen Verhaltensmustern, die das Leben beschränken und wertvolles Potential vergeuden.

Affirmationen können nicht nur auf sich selbst, sondern auch bei anderen Menschen angewandt werden.

Das Mobben von Mitmenschen ist ein typisches Negativbeispiel von Affirmationen. Häufiges Mobben suggeriert der Person negative Glaubenssätze, welche z.B. zu introvertiertem Verhalten oder Schüchternheit führen können. Eine Verhaltensänderung beginnt bereits, wenn die gemobbte Person den Suggestionen Aufmerksamkeit schenkt.

Neben der negativen Verwendung, werden Affirmationen hauptsächlich für positive Zwecke eingesetzt. Du kannst damit z.B. das Selbstwertgefühl oder Wohlbefinden Deiner Mitmenschen gezielt verbessern. Wie würdest Du Dich fühlen, wenn Dir verschiedene Menschen sagen, dass Du heute einfach wundervoll aussiehst?

Wie Du Affirmationen für Deine Bedürfnisse verwendest

Wenn Du etwas an Dir verändern möchtest, musst Du Dir darüber im Klaren sein, wie Deine Veränderung aussehen soll. Du kannst jegliche persönliche Bedürfnisse nach Belieben verändern. Lasse also einfach Deiner Kreativität freien Lauf!

Zur Veranschaulichung nehmen wir folgendes Beispiel: Die Erhöhung des eigenen Selbstwertgefühles.

1. Die Festlegung einer neuen Realität

Schreibe Deine Veränderung zunächst auf ein Blatt Papier. Betrachte danach das Geschriebene und mache Dir klar, ob Du das wirklich willst. Wie würde sich das neue Verhalten auf Dich und Deine Mitmenschen auswirken? Wie sehr würde Dir das gefallen?

Überprüfe Dein Bedürfnis und bestätige es mit einem klaren:
„Ja, das möchte ich!“

2. Die Formulierung Deines Anliegens

Nach guter Überlegung kannst Du Deine Wunschveränderungen in einem prägnanten Satz aufschreiben. Lasse dabei Überflüssiges weg und konzentriere Dich auf den Kernaspekt Deiner Affirmation.

Der Satz könnte an dieser Stelle wie folgt aussehen:
„Ich möchte mehr Selbstwertgefühl haben!“

3. Die Ich-Formulierung

Da sich Affirmationen auf Dich beziehen, müssen sie immer in der Ich-Formulierung verfasst werden. Durch die Ich-Formulierung kann Dein Unbewusstsein die Affirmationen gezielt erkennen und effektiver verinnerlichen. Immerhin möchtest Du etwas an Dir verändern!

An dem vorherigen Satz müssen wir also nichts verändern:
„Ich möchte mehr Selbstwertgefühl haben!“

4. Der Als Ob Jetzt-Rahmen / Frame

Verfasse Deine Affirmationen immer im „Als Ob Jetzt-Rahmen“. Das bedeutet, Du musst die Wirklichkeitsform (Indikativ) und nicht die Wunschform (Konjunktiv) benutzen. Formuliere die Affirmation so, als ob sie bereits real ist. Durch die Wirklichkeitsform möchte Dein Unbewusstsein sofort damit beginnen, die Affirmationen umzusetzen.

Das bedeutet wir müssen den oberen Satz ändern:
„Ich habe mehr Selbstwertgefühl!“

5. Die Genauigkeit der Formulierung

Formuliere Dein Anliegen immer so genau wie möglich: „mehr Selbstwertgefühl“ ist ein vager Ausdruck. Was genau bedeutet „mehr Selbstwertgefühl“? Wann hast Du „mehr Selbstwertgefühl“? Genau wie weniger, größer, kleiner, reicher, dicker, dünner, besser, schlechter usw. ist auch „mehr“ ein schlecht definiertes Wort. Achte deshalb immer auf solche vagen Formulierungen und ändere sie in klare Definitionen.

Wir ändern unseren Satz deshalb nun auf Folgendes um:
„Ich liebe und akzeptiere mich jederzeit selbst so, wie ich bin!“

6. Die häufige Wiederholung

Da das Gehirn hervorragend durch Wiederholung lernt, solltest Du diesen Satz immer zu bestimmten Zeiten lesen. Schreibe ihn auf einen kleinen Zettel oder auf mehrere Seiten. Gib Dir Mühe diese Worte hinzuschreiben, denn immerhin liegt Dir wirklich viel an diesem Anliegen. Wichtig ist, dass Du Dich in einer ruhigen Umgebung befindest und Dir Zeit für diese Affirmationen nimmst. Du solltest Dich dabei wohl und ruhig fühlen, damit die Affirmationen optimal von Deinem Unbewusstsein aufgenommen werden können.

Neben dem Ablesen, kannst Du die Affirmationen z.B. auch auf einem Tonband aufnehmen und sie zu bestimmten Zeiten anhören. Jetzt solltest Du nur noch herausfinden, welche Methode Dir am liebsten gefällt und sie immer wieder nutzen.

04. Die Werte des Lebens

Die Werte unseres Lebens werden durch viele Faktoren stark beeinflusst. Sie entstehen durch unsere Erziehung, Einflüsse unserer Mitmenschen und unsere Erfahrungen. Werte prägen unsere Persönlichkeit und lenken das Leben in eine bestimmte Richtung.

Was sind für Dich die 5 wichtigsten Werte? Diese Werte zeigen, wonach Du strebst und was Dir wichtig ist. Jeden Morgen versuchst Du immer wieder aufs Neue diese Werte zu erfüllen bzw. aufrecht zu erhalten. Dabei bevorzugst Du die Werte nach Ihrer Wichtigkeit.

Werte können sich verändern

Es kann sein, dass Du etwas Besonderes erlebst und Deine Werte sich dadurch schlagartig ändern. Menschen, die beispielsweise schwer krank sind, legen vielleicht in Zukunft mehr Wert auf ein gesundes Leben. Jemand, der nur knapp einem Unfall entgangen ist, achtet möglicherweise von nun an besonders auf seine Sicherheit. Wenn wir in eine finanzielle Krise geraten, legen wir danach mehr Wert auf Sparsamkeit und den richtigen Umgang mit Geld.

Unsere Werte verändern sich auch mit der Zeit. Wir merken manchmal, dass unser damals wichtigster Wert, heute nur noch wenig Priorität hat. Kinder wollen beispielsweise besonders viel Spiel und Spaß – Erwachsene hingegen, wollen mehr Zeit mit der Familie verbringen.

Je mehr wir erleben und lernen, desto mehr verändern sich unsere Werte.

Unsere Werte zeigen unser Leben

Anhand der Werte eines Menschen kann man sogar abschätzen, wie das weitere Leben verlaufen könnte. Strebt ein Mensch zum Beispiel besonders nach kreativer Freiheit, so wird er sich höchstwahrscheinlich einen abwechslungsreichen Beruf aussuchen. Möchte jemand jedoch einfach nur finanziell frei sein, wird er eher einen Beruf ausüben, der vor allem lukrativ ist.

Jeder einzelne Wert beeinflusst das Leben und bestimmt so die Zukunft. Dem Menschen ist selbst überlassen, welche Werte er verfolgt. Es gibt kein richtig oder falsch. Jeder sollte seinem Leben einen persönlichen Sinn geben.

05. Fehlerkultur – Warum Fehler machen in Ordnung ist

Fehler machen ist ganz normal. Manchmal gibt es kaum negative Auswirkungen, ein anderes Mal sind die Folgen fatal. Doch egal was die Konsequenzen sind, irgendwie fühlen wir uns schlecht oder machen uns Vorwürfe, nachdem etwas falsch gelaufen ist. So ein extrem selbstkritisches Verhalten wirkt sich jedoch sehr beschränkend auf uns aus, und bremst enorm die Lebensqualität.

Egal ob in kommerziellen Unternehmen, Organisationen, Vereinen, Freundeskreisen oder Familien: Überall wo Menschen zusammentreffen und Verantwortung übernehmen müssen, dort gibt es auch Fehler. Fehler sind einfach menschlich und haben entweder psychische oder körperliche Ursachen – andernfalls spricht man von technischen Fehlern.

Mögliche Ursachen für menschliche Fehler können beispielsweise Konzentrationsprobleme, falsches Situationsbewusstsein, spontane Entscheidungen, Leichtsinn, Lustlosigkeit, Überforderung, Übermüdung, Stress oder Verletzungen sein. Wie man sieht, gibt es eine ganze Reihe von Faktoren, die unser Verhalten beeinflussen können.

Heftige Emotionen führen zu Fehlverhalten

Falls man beispielsweise mit jemandem streitet, ist man nervlich so stark beeinflusst, dass häufig etwas Dummes oder Unpassenden gesagt wird. Persönliche Beleidigungen, Kritik am anderen und anderes Fehlverhalten sind geläufige Verhaltensmuster in solchen Situationen. Nachdem alles vorbei ist, blickt man auf die Lage zurück und fragt sich: „Oh man, wieso habe ich das nur getan? Ich hätte das doch viel besser lösen können!“

Aufregung über alte Fehler

Ähnliches passiert auch, wenn man auf eine Situation zurückblickt, die man vor einiger Zeit umständlich oder falsch gelöst hat. Vielleicht hat man einem Bekannten zu private Dinge über sich und sein Leben erzählt, vielleicht war der Kauf des Smartphones doch irgendwie überflüssig, vielleicht hätte man besser mehr für die Prüfung lernen sollen. Dummerweise kommen diese Einsichten immer erst nachdem die eigentliche Entscheidung getroffen wurde. Nur selten gibt es eine Möglichkeit nachträglich etwas daran zu ändern.

Was soll man also tun?

Wozu beleidigen lassen, wenn man es auch selbst tun kann

Manche Menschen scheinen in solchen Situationen selbstzerstörerische Züge aufzuweisen. Sie ärgern sich tagelang über ihre Fehlentscheidungen und kommen nicht mehr zur Ruhe. Zudem reden sie sich ein, dass sie unfähig, inkompetent und einfach wertlos sind, wenn sie einen Fehler gemacht haben.

Viel zu oft hört man Sätze wie: „Verdammt, wieso war ich nur so dumm? Wieso habe ich nicht ein bisschen gewartet? Hätte ich mal eine Woche durchgehalten, dann hätte ich so viel sparen können!“

Das mag wohl alles stimmen, dennoch ändert das nachträgliche Ärgern und die Vernichtung des Selbstwertgefühls nichts an der getroffenen Fehlentscheidung bzw. dem Fehlverhalten. Es sollte also eigentlich klar sein, dass dieser Weg auf jeden Fall der falsche ist.

Fehler und Feedback

Die beste Einstellung zu Fehlern ist sicher diejenige, sie als Feedback zu sehen. Dabei geht es aber um mehr als das übliche „nicht unterkriegen lassen“. Man muss wirklich daraus lernen. Fehler zeigen uns unsere Schwächen.

Jemand, der sich im Nachhinein häufiger darüber ärgert, dass er vorschnell gehandelt hat, sollte ein Muster erkennen und bewusst gegensteuern. Das bedeutet: In Zukunft mehr Zeit für Entscheidungen nehmen und vorher erst einmal gut recherchieren, wenn es möglich ist.

Falls man häufig Flüchtigkeitsfehler macht, sollte man sich überlegen wieso das so ist. Möglicherweise kann man sich nicht gut genug konzentrieren, weil man zu wenig schläft, wenig Sport macht oder sein Gehirn nur selten ernsthaft beansprucht.

Menschen, die sich häufig in ihrem Freundeskreis verplappern, sollten sich in Zukunft mehr Zeit nehmen, bevor sie über private Dinge sprechen. Am besten denkt man einige Sekunden ganz bewusst über die Folgen des eigenen Verhaltens nach: Wen könnte man damit gefährden? Wen beleidigen? Wie könnte es jemandem schaden?

Grundsätzlich gilt: Man sollte sich bei einem Fehler nicht selbst ruinieren und in Selbstmitleid versinken, sondern aus der Vergangenheit lernen und es in Zukunft besser machen.

Wenn andere Menschen Fehler machen

Die Tatsache dass alle Menschen Fehler machen, bedeutet jedoch, dass unsere Mitmenschen auch Fehler machen.

Vielleicht hat der beste Freund / die beste Freundin die Verabredung vergessen, möglicherweise wurde man angebrüllt oder anders unfair behandelt. Was es auch war, wer versteht, dass Fehler menschlich sind, kann mehr Toleranz gegenüber anderen aufbringen.

Es ist hilfreich gelassen zu bleiben, wenn der andere einen Fehler begeht. Danach kann man ihn in Ruhe darauf aufmerksam machen. Vielleicht war er sich dessen gar nicht bewusst und wurde von seinen Emotionen oder körperlichen Faktoren beeinflusst. Schließlich sollte man Lösungen vorschlagen oder gemeinsam welche finden.

Wenn eine Lösung feststeht, beispielsweise in Zukunft Bescheid geben, falls man zu spät kommt oder erst nachdenkt, bevor man jemanden anbrüllt, kann man auch an den Fehlern arbeiten. Sofern das nach einer gewissen Zeit nicht gelingt bzw. die Situation sich nicht bessert, kann man immer noch die Konsequenzen ziehen.

Die richtige Denkweise nach falschem Verhalten

Jeder kommt irgendwie mit Fehlern in Berührung. Ob bei sich selbst oder den Mitmenschen. Es lässt sich nicht vermeiden und das ist auch gut so, denn Fehler sind eine ewige Quelle für Verbesserung. Wer Fehler macht, erkennt und analysiert, der findet wieder etwas, dass er in Zukunft besser machen kann.

Selbstverständlich sollte man Fehler nicht absichtlich begehen, denn sie können sich schwerwiegend auf das Leben auswirken. Jemand, der gewissenhaft war und danach eine Fehlentscheidung trifft, der hat in diesem Moment aber sein Bestes getan.

In jeder Situation hat man nur bestimmte Mittel und ein bestimmtes Wissen zur Verfügung. Wer alle vorhanden Ressourcen und Möglichkeiten nach bestem Gewissen nutzt, sollte im Nachhinein nicht sagen, dass er „dumm“ oder „idiotisch“ gehandelt hat. In diesem Moment war es das einzig Richtige.

Natürlich ist man im Nachhinein immer schlauer.

Sehe Fehler als Erfahrungen. Nimm diese Erfahrungen und koste sie voll aus. Überlege Dir, was Du beim nächsten Mal besser machen könntest und fasse zusammen, was Du alles Wertvolles gelernt hast.

Gehe dafür einige Zeit zurück und erinnere Dich an etwas, worüber Du Dich noch heute ärgern könntest. Schreibe auf, was Du beim nächsten Mal in so einer Situation besser machen wirst und was es Dir bringt. Vergib Dir danach diesen Fehler und lasse die Sache auf sich beruhen.

Wenn Du dieses neue Verhalten angewöhnst, wirst Du alte Fehler vermeiden, aber wieder andere begehen – und genau das ist der Schlüssel für Deine persönliche Weiterentwicklung.

06. Goethe – Man sieht nur, was man weiß

Das berühmte Goethe Zitat: „Man sieht nur, was man weiß.“, ist nicht nur leere Formulierung, sondern für viele Bereiche des Lebens anwendbar. Es beschreibt die Tatsache, dass uns nur Dinge auffallen können, über die wir Hintergrundwissen besitzen. Doch was bedeutet diese Erkenntnis für das eigene Leben?

Mehr Wissen öffnet unsere Wahrnehmungskanäle für immer wieder neue Aspekte. Dieses Phänomen wird beispielsweise in der Business Modewelt deutlich. Wer das erste Mal einen Anzug kauft, wird kaum wissen worauf man achten muss. Die Wahl fällt einfach auf ein Modell, das einem auf den ersten Blick und beim ersten Tragen gefällt.

Jemand, der sich hingegen in der klassischen Modewelt etwas auskennt, wird viele Kleinigkeiten beachten. Die Sakkolänge, die Passform, die Kragenform, die Verschlussart, das Material, die Farben, etc.. Andernfalls würde er sich einfach falsch gekleidet fühlen – selbst mit einem Anzug. Mit mehr Wissen, wachsen auch die Ansprüche.

Ein anderes Beispiel ist eine Gruppe junger Leute, die häufig Kneipen oder Bars besuchen. Sie empfinden die Einrichtung als „normal“ und halten eine mürrische Bedienung oder eine etwas schmutzige Bar für selbstverständlich.

Falls dieselben schon mal in einer exklusiveren Einrichtung den Abend verbracht haben, würde das die Sichtweise auf die alte Bar und Bedienung verändern. Man würde jetzt merken, dass die Kellner doch nicht so freundlich sind, wie man geglaubt hat, die Tische schmutziger sind als zuvor oder die Cocktails irgendwie doch ekelig sind.

Ein weiteres Beispiel sind voreilige Schlüsse, die wir über andere Menschen ziehen. Diese Urteile bleiben manchmal so stark in unseren Gedanken verankert, dass wir vorerst keine anderen Eindrücke zulassen. Falls man jedoch neue Informationen über den Menschen erhält, kann dies den Eindruck schlagartig ändern. So kann jemand, der häufig schlecht gelaunt ist, schnell als Pessimist abgestempelt werden – obwohl er nur mit schwierigen Familienverhältnissen zu kämpfen hat.

Erst das Wissen und die Fähigkeiten, die man sich angeeignet hat, öffnen einem die Augen für eine neue Welt – denn man sieht nur, was man weiß.

07. Tagebuch – Reflektierte Gedanken entwickeln Deine Persönlichkeit

„Hallo liebes Tagebuch, ...“ – Diesen Satzanfang hat jeder von uns schon gehört. Ob in einem Film oder bei seinen Mitmenschen. Vielleicht sorgt diese merkwürdige Assoziation dafür, dass das Tagebuch eher für Teenager geeignet ist und nur wenige seinen wahren Nutzen kennen.

Man kann sich kaum vorstellen, was es bringen soll, Dinge in ein Buch zu schreiben, die am Ende sowieso niemand liest. Doch es stimmt. Das Tagebuch ist ein mächtiges Hilfsmittel, um seine Persönlichkeit weiterzuentwickeln.

Wieso verändern Tagebücher die Persönlichkeit?

Tagebücher geben uns die Möglichkeit, all die vagen und abstrakten Gedanken, die uns im Laufe des Tages durch den Kopf gehen, detailliert festzuhalten. Sie führen dazu, dass wir uns jeden Tag aufs Neue mit uns und unserem Leben beschäftigen. Sie erinnern uns daran, dass wir es sind, die handeln müssen und es nichts bringt auf ein Wunder zu warten.

Deshalb sind die Einsichten, die uns ein Tagebuch bringt, nicht immer schön. Allzu oft werden wir auch mit persönlichen Ängsten und beschränkenden Glaubenssätzen konfrontiert. Das ist jedoch wichtig, denn nur, wenn wir Probleme konkret benennen, können wir beginnen Lösungen dafür zu finden.

Im Tagebuch erkennen wir, wie wir wirklich denken. Wer nämlich nach einigen Tagen auf seine Einträge zurückschaut, kann sie nüchterner betrachten und viel daraus lernen. Vielleicht erkennt man, welches Verhalten unangebracht war, welche Ausreden man wieder Mal gesucht hat oder was man optimaler lösen konnte.

Ein Tagebuch arbeitet an vielen Baustellen

Das Fantastische an einem Tagebuch ist, dass man sehr genau die eigene Persönlichkeit kennenlernt, sich störende Dinge von der Seele schreibt, die eigenen Schwächen und Stärken verdeutlicht, man das Leben sachlicher betrachten kann und auch in Jahren noch nachvollzieht, was genau damals geschehen ist.

Wie schreibt man ein gutes Tagebuch?

Tagebücher beeinflussen bei richtiger Anwendung die gesamte Persönlichkeit. Wer in sein Tagebuch einfach nur den Ablauf seines Tages niederschreibt, kann lange auf eine Persönlichkeitsveränderung warten. Es geht darum Kernfragen zur eigenen Persönlichkeit und dem eigenen Leben zu stellen. Abhängig davon, in welche Richtung man sich entwickeln möchte.

Hier findest Du Beispielfragen, die Du beim Schreiben Deines Tagebuchs beachten kannst:

Was habe ich heute gut gemacht und worauf bin ich stolz?

Was habe ich heute weniger gut gemacht?

Wie könnte ich das ändern?

Wie habe ich heute meine Ziele verfolgt?

Wie könnte ich Sie mehr verfolgen?

Habe ich geschafft, was ich mir vor kurzem vorgenommen habe?

usw.

Was eignet sich als Tagebuch?

Mache Dir klar, dass ein Tagebuch etwas Persönliches ist. Lasse Dir also etwas Zeit und wähle ein Buch aus, das Dir wirklich gefällt. Empfehlenswert sind leere (blanko) Tagebücher, damit Du Dich nicht unbewusst an Linien hältst, sondern Platz für freie Gedanken hast.

Der Schreibstil in einem Tagebuch

Wie Du Dein Tagebuch schreibst, hängt ganz von Dir selbst ab. Wenn sich harte Sprache und energische Statements besser einprägen und Du Dich damit wohlfühlst, dann solltest Du diese Sprache auch verwenden. Jemand, der besser nüchterne Punkte aufnehmen und verarbeiten kann, sollte kurze Inhalte im Tagebuch vorziehen.

Wichtig ist, was Du schreibst und nicht wie Du es schreibst. Du solltest Dein Tagebuch niemandem zeigen, denn nur so kannst Du ehrlich zu Dir selbst sein. Vergesse also eine einheitlich Form, konzentriere Dich auf den Inhalt und schreibe auf, was Du wirklich denkst.

08. Leidenschaft – Die Garantie für Erfolg

Wer sie gefunden hat, kann sich sehr glücklich schätzen – Die große Leidenschaft. In der richtigen Leidenschaft steckt die Kraft, sich kontinuierlich mit einer bestimmten Aktivität beschäftigen zu können. Sie schenkt uns unglaubliche Motivation, viel Ehrgeiz und den Antrieb unsere Ziele zu erreichen. Unsere Leidenschaft erfüllt uns dauerhaft mit Glück, Spaß und Zufriedenheit.

Menschen haben mit ihrer großen Leidenschaft schon Taten vollbracht, die noch bis heute die ganze Welt beeinflussen. Die Leidenschaft ist bei der Verfolgung eines Zieles die größte Unterstützung. Sie lässt uns harte Arbeit als Vergnügen wahrnehmen. Wer genug Leidenschaft besitzt, hat alle nötigen Eigenschaften, um ein Ziel zu erreichen.

Oft versteckt sich die Leidenschaft in unserem Hobby. Vielleicht kennst Du das Gefühl: Du möchtest unbedingt weiter machen, weil Du die positiven Emotionen während Deiner Lieblingsaktivität weiter spüren möchtest – und nichts kann Dich aufhalten...

Vielleicht merkst Du jetzt, was für ein wertvolles Potential in Deiner Leidenschaft steckt.

Viele Menschen suchen noch vergeblich nach ihrer Leidenschaft. Sie wissen einfach nicht, wie sie diese finden können. „Ich weiß einfach nicht was mir gefällt.“ – sagen viele junge Menschen, die gerade vor der Berufswahl stehen und sich für einen Beruf entscheiden müssen.

Das bedeutet nicht, dass die Leidenschaft eines Menschen nur im Beruf zu finden ist. Viel wichtiger ist es, sich leidenschaftlich mit einer Tätigkeit beschäftigen zu können. Wenn Du große Ziele hast, beispielsweise ein Haus am Strand oder einen besonderen Beruf, ist es wichtig, seine Leidenschaft genauestens zu kennen.

Eine Leidenschaft, die das Leben bestimmt

Michael Dell gründete 1984 sein Computerversand-Unternehmen mit nur 1000 Dollar Startkapital. Seine Leidenschaft für Computer fand Dell bereits mit 15 Jahren, als er seinen ersten von Apple bekam. Er sagt von sich, dass er seinen Erfolg dem leidenschaftlichen Basteln und Zusammenschrauben von Computern zu verdanken hat.

„Die Leidenschaft ist das Geheimnis jedes großen Erfolges!“ – so Dell. Heute beschäftigt Michael Dell mehr als 41.000 Mitarbeiter weltweit und setzt ca. 40 Milliarden Dollar im Jahr um. Im Wirtschaftsmagazin „Fortune“ ist er in der Liste der 10 mächtigsten Unternehmer vertreten. Kein Wunder, dass sein Buch „Direkt von Dell“ ein Bestseller ist.

Was meinst Du, wie würde sein Leben wohl verlaufen, wenn Michael Dell seine Leidenschaft nicht gefunden hätte? Sicherlich vollkommen anders! Abgesehen von Dell, gibt es noch zahlreiche andere Menschen, die mit Hilfe ihrer Leidenschaft ganz neue Lebenswege gehen.

Auch Erfolgsmenschen, wie der weltberühmte Investor Warren Buffett, sehen die Leidenschaft als Grund für den großen Erfolg. Schon als Kind interessierte sich Buffett sehr für den Umgang mit Geld. Ständig überlegte er, was wohl die profitabelste Methode ist, um Geld zu verdienen. Mit der Zeit lernte er immer mehr und wurde zu dem Menschen, der er heute ist.

In seinem Buch „Das Leben ist wie ein Schneeball“, berichtet er von seinem Lebensweg.

Finde und schätze Deine Leidenschaft – in ihr steckt gewaltiges Potential.

09. Die 10000 Stunden Regel: Wie weit noch bis zu Deinem Erfolg?

Vielleicht bist Du einer der Menschen, die morgens aufwachen, ihrer täglichen Arbeit nachgehen und sich fragen wie lange es noch dauern wird, bis sie wirklich Erfolg haben werden. Wenn das auf Dich zutrifft, hat der amerikanische Neurologe Daniel Levitin eine interessante Entdeckung gemacht, die Dich höchstwahrscheinlich sehr motivieren wird.

Laut seinen Studien haben wirklich erfolgreiche Menschen eine Sache gemeinsam: Sie haben sich alle ca. 10000 Stunden mit einer gewissen Materie befasst, ehe sie wirklich zu einem Weltklasse-Experten wurden.

Betrachten wir beispielsweise die Kindheit von Bill Gates, Microsoft Gründer und einer der reichsten Männer der Welt, so sehen wir einen ehemals "Computersüchtigen". In seiner Jugend verbrachte er mehrere Stunden täglich am Computer. Isoliert von der Außenwelt, widmete er den Großteil seiner Energie und Zeit der Programmierung.

Natürlich reicht es nicht einfach 10000 Stunden vor dem PC zu sitzen, um erfolgreich zu sein. Man muss den Drang haben sich zu verbessern, etwas zu lernen und vor allem muss man seine Arbeit lieben – sonst kann man so eine Leistung niemals erbringen.

Bill Gates ist kein Einzelfall, denn diese These findet in jeder Branche Bestätigung. Egal ob Musiker, Unternehmer, Anwalt oder Autor: Jeder, der wirklich etwas sein möchte braucht Ausdauer, Mut, Passion, Disziplin und mindestens 10000 Stunden Arbeit.

Mache Dir klar, dass jede Sekunde auf Deinem Zeitkonto gutgeschrieben wird und Du Dich verbesserst, wenn Du das nächste Mal Zeit in eine Fähigkeit oder Arbeit investierst. Auch wenn es mal nicht so läuft, wie Du es gerne hättest, trägt diese Zeit zu Deiner Entwicklung bei. Bewahre Deine Ausdauer und mache auch bei Rückschlägen weiter.

Betrachte das Nichtweiterkommen wie der berühmte Erfinder Thomas Alva Edison, der selbst nach tausenden Fehlversuchen Ausdauer bewiesen hat und schließlich die Glühlampe erfand. Jeder Fehlversuch war für ihn einfach nur ein Weg, wie es schon mal nicht funktioniert. Nach den nötigen Versuchen hat er es dann aber doch geschafft!

10. Wie der innere Zustand Dein Handeln beeinflusst

Kaum jemand weiß, wie sehr unser innerer Zustand das eigene Handeln wirklich beeinflusst. Besonders wenn Du wichtige Entscheidungen treffen musst, solltest Du Dir bewusst machen, in welchem emotionalen Zustand Du Dich gerade befindest.

Warst Du schon mal emotional geladen, gestresst oder hungrig und musstest währenddessen eine wichtige Entscheidung treffen? Wie ist diese Entscheidung ausgefallen? Bist Du bis heute zufrieden mit dieser Entscheidung oder hast Du Dich möglicherweise durch Deinen inneren Zustand beeinflussen lassen und bereust es im Nachhinein?

Verkäufer und Top-Manager wissen längst, wie sie die Kraft des inneren Zustandes für ihre Zwecke nutzen können. Steht z.B. eine wichtige Entscheidung in einem Meeting an, so warten manche mit der Entscheidung bis kurz vor dem Ende der Veranstaltung.

Zu diesem Zeitpunkt sind alle Teilnehmer müde, hungrig und möchten das Thema endlich abschließen. Hier nutzen intelligente Manager und Verkäufer den inneren Zustand ihrer Zuhörer aus und erhöhen die Chancen, ihr eigenes Ziel durchzusetzen.

Sobald wir Menschen uns in einem besonders positiven oder negativen Zustand befinden, ändert sich unser Urteilsvermögen und wir neigen zu naiven Entscheidungen.

Dieses Verhalten kann auch manchmal dazu dienen, dass wir auf irgendeine Weise unseren neutralen Zustand wiederherstellen möchten. Betrachtet man z.B. das Kaufverhalten einiger Konsumenten, ist auffällig, dass Menschen mit schlechter oder äußerst guter Laune besonders viel konsumieren, bis sie sich wieder „normal“ fühlen.

Achte also vor Deinen Entscheidungen darauf, ob Du Dich in einem neutralen Zustand befindest. Falls dies nicht der Fall ist, solltest Du Dir etwas Zeit nehmen und schließlich durchdacht bzw. rationaler entscheiden.

11. Tagträume sind besser, als Du denkst

Tagträume schenken uns im hektischen Alltag einen Ausgleich... wer aber ständig in seine Fantasie vertieft ist, gilt als „Träumer“ und als jemand, der sich in einer anderen Realität befindet. Auf dem ersten Blick scheint das ziemlich merkwürdig und hinderlich fürs Leben, auf den zweiten haben Tagträume aber viele Vorteile und können uns bei Zielen sehr helfen.

Besonders Kinder lieben das Tagträumen und nutzen es, um ihr Leben interessanter zu machen.

Jungs stellen sich vor, dass sie Superhelden oder Agenten sind und eine wichtige Mission erfüllen müssen. Zum Beispiel beim Legospielen, wenn sie eine „Bude“ gebaut oder ihr erstes Holzschwert geschnitzt haben.

Mädchen lieben eher das Spielen mit Puppen oder Teeservice und stellen sich vor, dass sie Mutter oder Gastgeberin sind. Was auch immer Kinder sich ausdenken, es regt ihre Emotionen an und fördert die Kreativität!

Im Laufe des Lebens behalten wir unsere Träume allerdings immer mehr für uns. Denn es ist so: Überall bekommt man zu hören, dass Träumen nur etwas für Kinder ist und Erwachsene so etwas nicht tun sollten. Also versuchen wir „realistisch“ zu sein und auf dem Boden der Tatsachen zu bleiben.

Wer die positive Wirkung von Tagträumen kennenlernt, wird seine Meinung darüber hoffentlich ändern.

Tagträume lassen uns Grenzen sprengen

Wer träumt, vergisst die Grenzen der Realität und ist offen für neue Visionen. Auch wenn man anfangs nicht weiß, wie man seine Träume erreichen kann, ist es trotzdem möglich, dass man die Werkzeuge dafür irgendwann findet.

Viele Dinge, die heute selbstverständlich sind, waren früher nur absurde Gedanken. Mit fortgeschrittener Technik öffnen sich aber auch neue Möglichkeiten.

Ob der Lieblingsjob, das Traumhaus oder die Weltreise – nur weil man sich heute etwas nicht erfüllen kann, sollte man dennoch danach streben! Es kann nämlich sein, dass es doch bald realisierbar ist.

Tagträume motivieren

Nicht nur wir, sondern Erfolgstrainer aus der ganzen Welt schwören auf Tagträume, wenn es um Selbstmotivation geht. Wer sich einmal am Tag etwas Zeit für sich nimmt und z. B. vor dem Schlafengehen von seinen Zielen träumt, ist viel motivierter.

Bei einem Tagtraum kann man sich nämlich mit allen Sinnen vorstellen, wie sich das angestrebte Ziel anfühlen wird: Welche Kleidung trägt man? Wie redet man? Wie fühlt man sich dabei? Von wem ist man umgeben?

So verrückt das klingen mag: Schon die intensive Vorstellung von Erfolg oder einem erreichten Ziel fühlt sich fast so an, als hätte man das Ziel bereits wirklich erreicht.

Tagträume sind also der ideale Motivationskick zu jeder Zeit!

Tagträume zeigen uns die Richtung

Wir Menschen träumen am meisten von den Dingen, die wir gerne hätten. Schon im Schulunterricht hat man sich bildlich ausgemalt, wo man jetzt gerne lieber wäre. Auch wenn die Schulzeit vielleicht schon weit zurück liegt, das Prinzip bleibt dasselbe.

Unsere Träume zeigen, was wir uns wirklich wünschen. Deshalb wäre es schwachsinnig sie zu leugnen.

Im Gegenteil: Man sollte genau das tun, wovon man immer geträumt hat. Denn genau das macht uns glücklich und zufrieden.

12. Das Chef Prinzip – Sich etwas vornehmen, aber dann doch nicht tun

Wenn Menschen ihr Ziel aufgeben, nur weil sie Angst vor dem Fehlschlag haben, fühlen sie sich frustriert und enttäuscht. Wenn sie es aber schaffen, negative Gefühlsregungen zu überwinden, kommen sie den Erfolgen und der inneren Zufriedenheit ein großes Stück näher.

Hast Du Dich schon mal völlig verzweifelt, hilflos und hoffnungslos gefühlt, während Du ein Ziel erreichen wolltest? Gab es in Deinem Leben Momente, in denen Du Dich gefragt hast: Werde ich das überhaupt schaffen? Ist das auch so einfach wie ich mir das vorstelle?

Wie bist Du mit diesen Gefühlen und Gedanken umgegangen? Hast Du unmittelbar nach diesen Gefühlen die Flinte ins Korn geworfen, oder all Deinen Mut gesammelt und weiterhin das Ziel verfolgt?

Das Chef Prinzip im Alltag

Jeden Tag ging er zur Arbeit und war überaus fleißig. Selbst nach vielen Jahren fühlte es sich noch so gut an wie am ersten Tag. Im Grunde war er mit allem zufrieden. Die Mitarbeiter waren nett, er hatte einen fabelhaften Arbeitsplatz und sein Parkplatz befand sich nahe am Eingang der Firma. Dennoch gab es da etwas, dass ihn störte – sein Gehalt.

Nach all der langen Zeit, konnte er sich nie mit seinem Vorgesetzten über dieses Thema unterhalten. Doch heute war der Tag gekommen. Er wird sich endlich mit ihm treffen und klarstellen, dass er ein höheres Gehalt verdient. Ihm fielen schon immer zahlreiche Gründe ein, wieso gerade ihm diese Gehaltserhöhung zusteht.

Zum vereinbarten Zeitpunkt machte er sich auf den Weg in sein Büro. Doch nach einer kurzen Begrüßung bemerkt er plötzlich, wie fürchterlich er sich eigentlich in dieser Situation fühlt.

Er hatte sich schon häufig vorgestellt, dem Chef die Meinung zu sagen. Doch jetzt plagten ihn tiefe Zweifel, ob das wirklich die richtige Idee war.

„Bin ich wirklich der Richtige für eine Gehaltserhöhung?“, „Gibt es wirklich gute Gründe, wieso ich ein besseres Gehalt bekommen sollte?“

Als ihn der Vorgesetzte nach seinem Anliegen fragt, fehlen ihm die Worte.

Völlig verunsichert erwähnt er trotzdem die Gehaltserhöhung. Mit zittriger Stimme erklärt er dem Chef, dass er schon seit mehreren Jahren ein fleißiger Mitarbeiter ist und immer gute Dienste für das Unternehmen geleistet hat.

Jetzt wartet er auf eine Reaktion.

Doch der Chef sieht das etwas anders. Schon beim ersten Gegenargument, ist er völlig verunsichert und gibt dem Chef Recht.

Er will jetzt einfach nur das Gespräch beenden. Er antwortet so kurz wie möglich, um den Raum endlich verlassen zu können.

Jetzt ist es vorbei.

Erst nach einigen Sekunden merkt er, was gerade wirklich passiert ist. Kein verunsicherndes Gespräch mehr, aber auch keine Gehaltserhöhung.

Solche und ähnliche Situationen treten bei jedem Menschen auf. Man nimmt sich etwas vor, lässt sich jedoch schnell durch irgendwelche Gründe davon abhalten.

Kann ich mich wirklich so verhalten?
Wäre das nicht unverschämt?
Damit mache ich mich doch lächerlich?
Was denkt der bloß von mir?

Derartige Sätze sind im Allgemeinen bekannt. Man übersieht jedoch, welche Einstellung zum eigenen Leben sie mit sich bringen. Falls beschränkende Glaubenssätze das eigene Leben zu sehr beeinflussen, macht sich früher oder später Frustration breit.

Überlege Dir in Zukunft bei jeder Ausrede: Was willst Du wirklich?
Das Erreichen Deines Ziels oder Frustration?

Du entscheidest.

13. Aufgeben, um zu siegen

Wer das Wort „aufgeben“ hört, denkt sofort an eine Niederlage. Man gibt auf und all die bisherige Arbeit war umsonst. Ob bei einem Wettkampf, einem Ziel oder einer Beziehung: Aufgeben hat immer einen negativen Beigeschmack. In Wirklichkeit kann bewusstes Aufgeben aber zu mehr Erfolg führen!

Wenn Du Dich mit Zielsetzung auskennst und vielleicht schon den Allzeit-Klassiker „Denke nach und werde reich“ von Napoleon Hill gelesen hast, wirst Du an dieser Stelle wahrscheinlich mit dem Kopf schütteln.

Denn es gibt hunderte und tausende Geschichten, in denen Menschen nur Erfolg hatten, weil sie einfach weitergemacht haben, obwohl die Situation schlecht aussah. Das berühmteste Beispiel ist wohl Thomas Edison, der über 10.000 Versuche brauchte, um endlich die Glühbirne zu erfinden.

Bei dieser Geschichte ignorieren wir allerdings, dass Edison neben der Glühbirne zahlreiche andere Dinge entwickelt hat, von denen viele nie fertiggestellt wurden. Diese Seite des Erfolgs bleibt oft verborgen, damit alle an das Motto: „Bleibe hartnäckig und du hast mit allem Erfolg, was du tust.“, glauben.

Eine neue Einstellung zum Aufgeben entwickeln

Auch wenn ein geringer Prozentsatz vielleicht sofort beim ersten Mal die bahnbrechende Idee entwickelt, sollte man trotzdem realistisch denken. Man muss sich eingestehen, dass nicht jede Idee Potential zu etwas wirklich Großem, Schönem oder Zufriedenstellendem hat.

Ob eine neue Partnerschaft, die Geschäftsidee oder ein anderes Vorhaben. Manchmal muss man nüchtern die Fakten beurteilen und sich überlegen, ob es Sinn macht, an der Idee festzuhalten oder nicht.

Fakt ist, man kann nur eine begrenzte Zeit in eine Sache investieren. Wer also Zeit und Energie für eine Idee verwendet, die in Wirklichkeit nur mittelmäßig ist, vergeudet die Möglichkeit auf etwas wirklich Gutes.

Wann Aufgeben zum Sieg verhilft

Es gibt einige Situationen, in denen es sinnvoll ist aufzuhören. Das kann einmal die Tätigkeit sein, die einen nicht mehr befriedigt; wenn man einen Bereich schon zum Großteil gemeistert hat und sich etwas Neuem zuwenden möchte; wenn man kaum noch Wert von dieser Sache bekommt und vor allem, wenn es etwas Besseres gibt, dass man in dieser Zeit machen könnte.

Wer hier hartnäckig weiter macht und nicht aufgibt, verliert in Wirklichkeit, anstatt etwas zu gewinnen. Man lässt fantastische Möglichkeiten außer Acht, nur weil man glaubt stur bleiben zu müssen.

Bewusstes Aufgeben lernen und trainieren

Um sich selbst vor „schädlichen“ Investitionen zu schützen, muss man bewusstes Aufgeben trainieren. Denn Aufgeben ist in Wirklichkeit viel schwieriger als stures Weitermachen. Wer schon viel Liebe in eine Sache gesteckt hat, braucht großen Mut und Überwindung, um die Investition „gehen zu lassen“.

Viele schleppen Dinge in ihrem Leben herum, die sie eigentlich schon längst abgehackt haben. Nur weil man schon so viel Emotionen und Energie investiert hat, möchte man diese Sache nicht einfach loslassen. Tatsache ist jedoch, dass man sich vielleicht mit einer Sache beschäftigt, die einem schon längst egal geworden ist.

Obwohl Aufgeben immer als Niederlage gesehen wird, ist es in Wirklichkeit genau umgekehrt. Wer Erfolg will, muss sich auf eine Sache, die er mit ganzer Leidenschaft möchte, konzentrieren. Für überflüssigen Ballast gibt es einfach keinen Platz.

14. Bist Du zu höflich?

Das Alltagsleben ist von vielen gesellschaftlichen Handlungsidealen und Regeln bestimmt. Immer wieder hört man, dass man bestimmte Dinge unterlassen sollte. An diese Vorstellung halten sich auch viele Menschen und versuchen möglichst in die Norm zu passen. Wer jedoch seine Wünsche unterdrückt und bei allem immer versucht höflich zu sein, vergeudet wertvolle Lebensqualität.

Wann warst Du das letzte Mal in einem Restaurant oder einer Bar?
Sicher hat Dir eine Servicekraft einen Platz angeboten.

Hast Du Dich vorher bewusst im Raum umgeschaut, bevor Du einen Tisch ausgewählt hast? Oder war die Antwort willkürlich, weil Du keine Umstände machen wolltest?

Falls der Platz zufälligerweise angenehm war, hattest Du wahrscheinlich einen schönen Abend. Wenn Du jedoch neben störende Gäste gesetzt wurdest, hast Du Deine übertriebene Höflichkeit sicherlich im Nachhinein bereut.

Vielleicht kommt Dir auch folgende Situation bekannt vor: Kurz nachdem Du Platz genommen hast, kommt eine Bedienung und reinigt, ohne Dich zu begrüßen, halbherzig Deinen Tisch. Du bemerkst, dass noch Flüssigkeit und Schmierstellen auf der Tischplatte sind, aber beschließt zu schweigen.

Irgendwie kannst Du Dich nicht überwinden, den Mund zu öffnen und Deine Wünsche mitzuteilen. Als Du im Laufe des Abends die Schmierereien mit Deinem Ellenbogen selbst aufwischst, wird Dir klar, dass Deine Höflichkeit Dein Leben bremst.

Auch in anderen Situationen hat übertriebene Höflichkeit Konsequenzen: Wann hast Du beispielsweise das letzte Mal eine Person kennengelernt und Dich nicht überwinden können, nach einem erneuten Treffen zu fragen? Eine simple Geste, die Dein Sozialleben positiv beeinflussen könnte, die aber durch zu viel Höflichkeit ausgeblieben ist.

Im Leben bekommt man jeden Tag die Möglichkeit, gute Entscheidungen zu treffen. Diese Entscheidungen können den Lauf unserer Zukunft verändern und die Lebensqualität bestimmen. Ganz bewusst nach den eigenen Wünschen und gegen die Erwartungen aller anderen zu handeln, erfordert Überwindung und Mut – doch genau das ist wichtig.

Lebe bewusst und sei auch mal etwas kompliziert. Habe Ansprüche! Traue Dich umständlich zu sein und Deine Wünsche mitzuteilen, sonst musst Du weniger Lebensqualität in Kauf nehmen. Willst Du das wirklich?

15. S.M.A.R.T. Ziele setzen

SMART Ziele sind die beliebtesten Zielsetzungs-Kriterien und werden sowohl im Berufs- als auch im Privatleben angewandt. Sie unterstützen den Anwender dabei, gut formulierte Ziele zu setzen und diese auch zu erreichen. Hier eine Zielsetzungsanleitung mit Beispielen von uns.

Ob mehr Verkäufe, weniger Zigaretten oder eine bessere Figur – diese und ähnlich abstrakte Ziele hört man ständig von seinen Mitmenschen. Jeder hat irgendetwas, das er erreichen möchte und versucht scheinbar alles Mögliche, um dabei erfolgreich zu sein.

Die wenigsten wissen wie man ein Ziel überhaupt richtig formuliert. Kein Wunder, dass nur so wenige Menschen ihre Ziele auch wirklich erreichen.

S.M.A.R.T. Ziele

Wenn Du wirklich etwas erreichen möchtest, solltest Du die folgenden Kriterien unbedingt bei Deiner Zielsetzung beachten. Sie helfen dabei, alle Aspekte eines erfolgreichen Ziels zu überprüfen und ggf. noch einmal darüber nachzudenken. Diese Ziel-Kriterien geben Dir einen Leitfaden, der Dich Stück für Stück zum Erfolg führt.

Ein Beispiel mit dem Vorhaben:

„Es wäre schön, wenn ich weniger rauchen würde.“

1. Spezifisch

Formuliere Dein Ziel konkret und ernsthaft. Bist Du wirklich bereit für Dein Ziel zu arbeiten oder ist es nur so ein Gedanke? Solange Du keinen konkreten Wunsch hast, gibt es auch nichts, was Du erreichen kannst.

Wir müssen das Ziel also vorerst auf „Ich will weniger rauchen.“, ändern.

2. Messbar

Ziele müssen bis ins Detail genau definiert und klar sein. Es ist zu vage etwas „mehr“, „besser“, „schlechter“ oder wie in unserem Fall „weniger“ zu wollen. Was bedeutet „weniger“? Eine Zigarette pro Tag? Zwei? Eine pro Woche? Um wirklich zielgerichtet vorzugehen, musst Du solche Dinge im Vorfeld klären.

Zu diesem Zeitpunkt, müssen wir unser Ziel auf: „Ich will nicht mehr rauchen.“, ändern.

3. Angemessen

Setze Dir Ziele, die angemessen und realistisch sind. Sofern Du ein großes, schweres Ziel hast, solltest Du es in kleinere Teilziele unterteilen. Diese kannst Du dann nach und nach erreichen, immer mit dem großen Ziel im Hinterkopf. Überprüfe deshalb jedes Mal, ob Deine Ziele überhaupt durchführbar sind.

Das Ziel: „Nichtraucher werden“, ist realistisch.

Relevant: Ziele kann man am besten aus eigenem Antrieb erreichen. Jedes Ziel muss eine Bedeutung für Dich haben. Du wirst niemals Dein volles Potential ausschöpfen, wenn Du ein Ziel für jemand anderen erreichen musst. Setze Dir Ziele, die Dich zufriedener machen und Deine Lebensqualität steigern.

In unserem Beispiel möchten wir für uns selbst „Nichtraucher werden“.

4. Terminiert

Für eine erfolgreiche Zielsetzung ist das Datum ein sehr wichtiger Faktor. Viele Menschen möchten „mal“ oder „irgendwann“ etwas erreichen. Man sollte sich bewusst machen, dass diese Tage jedoch niemals kommen werden.

Lege für Dein Ziel ein ganz genaues Datum fest. Sobald Du einen konkreten Termin ausgewählt hast, wird Dein Unbewusstsein dafür sorgen, diesen auch einzuhalten.

In unserem Beispiel beginnen wir sofort „Nichtraucher zu sein“.

Fortgeschrittene Zielsetzungs-Kriterien

Neben den S.M.A.R.T Kriterien, solltest Du außerdem die folgenden Punkte bei Deiner Zielformulierung beachten. Sie geben Ihrem Ziel den letzten Schliff.

1. Ich-Formulierung

Formuliere Deine Ziele, genau wie Affirmationen, immer in der Ich-Formulierung. Es geht um Dein Anliegen und Dein Leben. Bestätige Dir selbst, dass Du es bist, der dieses Ziel erreichen will.

Unsere Formulierung lautet bis hier:
„Ich will ab sofort nicht mehr rauchen.“

2. Ökologie-Check

Überlege Dir, ob Dein Ziel ökologisch bzw. sinnvoll ist. Stell Dir vor wie es ist, wenn Du das Ziel erreicht hast. Wie verhalten sich andere Menschen um Dich herum? Wie fühlst Du Dich? Was ändert sich in Deinem Leben? Was wirst Du sehen, hören und fühlen?

Wenn Du bei den Vorstellungen ein gutes Gefühl hast, kannst Du mit gutem Gewissen fortfahren.

3. Positive Formulierung

Formuliere nur das, was Du wirklich willst. Positive Ziele sind klar formuliert und enthalten keine Negationen (Verneinungen). Dein Unbewusstsein kann nur einfache Befehle aufnehmen und umsetzen.

Deswegen muss die Formulierung gravierend verändert werden:
„Ich will ab heute bewusst und gesund leben.“

Als-ob-Rahmen: Tue so, als ob Du Dein Ziel schon lange erreicht hast. Wörter wie „würde“, „könnte“ oder „wäre“ sollten schleunigst umformuliert werden. Dadurch wird deutlich, dass ein neuer Lebensstil bereits begonnen hat.

Die Zielformulierung muss deshalb auf:
„Ich lebe bewusst und gesund.“, geändert werden.

4. Emotional gestalten

Der Weg zu einem Ziel macht erst dann wirklich Spaß, wenn Du echte Freude dabei empfindest. Mache Dir die positiven Auswirkungen klar und baue sie in Deine Zielformulierung ein.

Die endgültige Zielformulierung könnte wie folgt lauten:
„Ich lebe jederzeit bewusst und gesund. So fühle ich mich jeden Tag stärker und lebendiger.“

5. Der letzte Schliff

Nachdem Du all diese Kriterien durchgegangen bist und Deine Zielformulierung sicher einige Male geändert hast, kannst Du Deinen Erfolg noch mit Affirmationen unterstützen. Affirmationen helfen Dir, jederzeit das Ziel im Blick zu behalten. So kann es sich mit der Zeit immer mehr in Deinen Gedanken verankern. Dein Unbewusstsein steuert dadurch auf Deinen Erfolg zu.

16. Wieso die richtigen Freunde Dich erfolgreich machen

Alle Menschen, die uns umgeben, haben große Auswirkungen auf unser Handeln und unser Leben. Bei jeder Begegnung, werden wir von den Meinungen und Sichtweisen anderer beeinflusst. Sie können uns einerseits ermutigen, andererseits jedoch beim Erreichen unserer Ziele stark bremsen oder gar davon abhalten. Deshalb ist es wichtig von den richtigen Menschen umgeben zu sein.

Sobald Du Mitmenschen von einem neuen Ziel oder Wunsch erzählst, werden die meisten Dir unaufgefordert ihre Meinung mitteilen. Sie werden Dir sagen, was sie davon halten und wie Du vorgehen sollst. Jeder wird von solchen Kommentaren stark beeinflusst und in eine andere Realität gelenkt. Also Vorsicht!

Freunde die es einem schwer machen

Er wollte sich schon immer selbstständig machen. Viele seiner Bekannten sagten jedoch, dass es zu riskant wäre, er noch nicht die nötigen Kenntnisse besitzt und doch besser noch einige Jahre warten sollte. Er kann sich ja später das Fachwissen zulegen und dann irgendwann auch vielleicht Geld damit verdienen – aber nur vielleicht.

Ihm gingen die Kommentare durch den Kopf, aber er entschloss sich dennoch es auszuprobieren.

Schon in den ersten Monaten merkte er allerdings, dass er große Schwierigkeiten mit der Selbstständigkeit hatte. Es gab zu wenige Kunden, geringe Umsätze und absolut keine Zeit mehr für andere Dinge in seinem Leben.

Seine Freunde reagierten darauf nur mit Worten wie „Wir haben es dir doch gesagt!“ oder „Du wolltest doch nicht hören!“. Das führte bei ihm zu einer endgültigen Entscheidung – Selbstständig sein, wollte er nie wieder. Die Freunde hatten da völlig Recht.

Freunde die Dich unterstützen

In einem anderen Freundeskreis, könnte die Situation anders ablaufen.

Er trifft sich mit seinen Freunden und erzählt ihnen in einer gemütlichen Runde von seinem Plan. Alle sind sofort neugierig und erstaunt. Sie fragen ihn, was genau er vor hat und wie er sich das alles vorstellt.

Bei Problemen, die er noch nicht ganz lösen kann, versuchen sie ihm Ratschläge zu geben. Manche sind so begeistert von seiner Idee, dass sie ihn sogar finanziell unterstützen wollen. Andere helfen ihm mit besonderen Kontakten aus und haben auch schon Ideen für erste Aufträge.

Was glaubst Du, wie wird die Selbstständigkeit von jemandem mit solchen tollen Freunden wohl verlaufen?

Freunde haben großen Einfluss

Es gibt zu jedem Problem mehrere Sichtweisen. Die einen Bekannten werden Dir sagen, dass Du das Ziel einfach vergessen sollst und mit großer Wahrscheinlichkeit wird das auch geschehen.

Andere wiederum werden Dich unterstützen und an Deinen Wunsch glauben – dadurch ist es auch wahrscheinlicher, dass Du Deine Träume verwirklichen kannst.

Selbstständigkeit ist nur eine von vielen Situationen, in denen die Freunde großen Einfluss haben. An einem anderen Tag, hast Du Dir vielleicht vorgenommen eine neue Fähigkeit zu erlernen. Damit Du sie irgendwann auch beherrschst, wollest Du eine Stunde täglich dafür investieren.

Ein Bekanntenkreis, wird Deinen Wunsch absurd finden. Du sollst lieber die Stunde sparen und den Abend wieder mal mit ihnen gemeinsam auf der Couch verbringen. In Zukunft werden sich derartige Ratschläge vermutlich wiederholen.

Bis Du irgendwann zufällig ein völlig verstaubtes Buch findest, aus dem Du eigentlich jeden Tag eine Stunde lernen wolltest.

Ein anderer Bekanntenkreis wird gespannt auf Deine neuen Fähigkeiten sein. Du wirst bei jedem Treffen gefragt, wie weit Du schon gekommen bist und was Du schon gelernt hast. Dafür kannst Du Dich auch ruhig mal eine Stunde später in der Bar blicken lassen. Völlig motiviert, wirst Du viel disziplinierter Deinen Lernplan durchhalten.

Jetzt musst Du Dir nur noch eine Frage stellen:
Für welche Freunde entscheidest Du Dich?

17. Master Modeling – Analyse eines Vorbildes

Master Modeling ist die Analyse eines bestimmten Vorbildes, von dem Du ausgewählte Charaktereigenschaften oder Fähigkeiten erlernen willst. Es ist eines der wichtigsten Modelle im NLP, da Du dadurch in kurzer Zeit große Persönlichkeitsveränderungen erzielst. Dieses Modell gibt Dir die Möglichkeit, jede Fähigkeiten zu erlernen, die Dein Vorbild bereits besitzt.

Master Modeling wurde in den 70er Jahren von den beiden NLP Gründern John Grinder und Richard Bandler entwickelt und erstmals bei erfolgreichen Therapeuten wie Milton H. Erickson oder Virginia Satir angewendet, um deren therapeutische und kommunikative Fähigkeiten zu erlernen.

Grinder und Bandler entdeckten dabei, dass man jegliche Art von Verhalten in seine eigene Persönlichkeit integrieren kann.

Warum ist Master Modeling wichtig für Dich?

Sicher schätzt Du einige Menschen für bestimmte Charaktereigenschaften, welche Du auch gerne hättest. Vermutlich hast Du Dir sogar schon mal vorgestellt, wie es wäre, wenn diese Eigenschaften zu Dir gehören. Es wäre für Dich wohl ein wundervolles Gefühl, wenn Du eine Möglichkeit findest, wie Du dies auch erreichen kannst.

Mache Dir bewusst, dass es für Dich möglich ist Deine Vorstellungen in die Wirklichkeit umzusetzen, indem Du Master Modeling im Alltag einsetzt.

Modelliere z. B. Fähigkeiten wie gestalten, hypnotisieren und präsentieren oder Eigenschaften wie z.B. Disziplin, Ehrgeiz und Motivation. Alles ist möglich, lasse einfach Deiner Kreativität freien Lauf.

Wie funktioniert Master Modeling?

Um beim Master Modeling die besten Resultate zu erzielen, solltest Du dem Modellierungsprozess sehr viel Aufmerksamkeit und Zeit widmen.

Genau wie bei einer Zielsetzung, musst Du auch hierbei möglichst detaillierte Vorstellungen von Deinem Modell haben. Master Modeling kann man in folgende Phasen gliedern:

1. Was möchtest Du durch das Modellieren erreichen?

Lege fest, was Du von dem Modellierungsprozess erwartest und was Dein Ziel ist. Wann hast Du Dein Ziel erreicht? Woher weißt Du, dass Du es erreicht hast? Nimm Dir ein Ziel vor, das Du wirklich schon immer erreichen wolltest!

2. Welches Vorbild besitzt die gewünschte Eigenschaft oder Fähigkeit?

Suche Dir eine reale oder fiktive Person, die Deine Wunscheigenschaften oder Fähigkeiten besitzt. Was genau schätzt Du an dieser Person? Ist es nur ein bestimmter Teil oder ihre ganze Persönlichkeit? Du kannst jede Person modellieren, die diese Eigenschaft oder Fähigkeit besitzt.

3. Wie findest Du die nötigen Informationen zu Deinem Vorbild?

Wenn Du jemanden modellieren möchtest, brauchst Du einen Bezug zu Deinem Vorbild. Wie kannst Du ihn am besten bekommen? Hier einige Möglichkeiten!

Befrage Dein Vorbild

Wenn es möglich ist mit Deinem Modell zu sprechen, solltest Du diese Gelegenheit nutzen. Eine intensive Unterhaltung wird Dich in Deiner Informationssuche ein großes Stück weiter bringen und ist die beste Methode für Master Modeling.

Benutze verschiedene Medien

Sollte es schwer oder ausgeschlossen sein, mit Deinem Vorbild in Kontakt zu kommen, kannst Du Medien wie das Internet, Bücher, Radio, Zeitschriften, soziale Netzwerke oder andere Quellen nutzen, um an die nötigen Informationen Deines Vorbildes zu kommen.

Befrage die Mitmenschen Deines Vorbildes

Manchmal kann es sein, dass Du weder Kontakt zum Vorbild noch Informationen in den Medien über Dein Vorbild findest. Doch auch hier hast Du einige Möglichkeiten. Frage Freunde, Bekannte, Verwandte, Nachbarn oder andere Menschen, die das Vorbild kannten, damit Du Dir ein möglichst genaues Bild machen kannst.

4. Welche Informationen über das Vorbild brauchst Du?

Um Dein Ziel zu verwirklichen, brauchst Du ausreichende und detaillierte Informationen von der Eigenschaft oder Fähigkeit Deines Vorbildes. Was sind die wichtigsten Informationen? Wähle die Aspekte aus, die für Dein Ziel am notwendigsten sind.

Verhalten

Beobachte genau das Verhalten Deines Vorbildes, wenn es die Eigenschaft oder Fähigkeit einsetzt. Vielleicht macht das Modell bestimmte Gesten oder folgt einer persönlichen Verhaltensroutine.

Innere Zustände

Die Inneren Zustände beschreiben wie Dein Vorbild sich beim Einsatz einer bestimmten Eigenschaft oder Fähigkeit fühlt. Das Befinden kann dabei z. B. zwischen Ruhe, Aufregung, Freude oder auch weniger schönen Gefühlen variieren.

Wahrnehmungspositionen

Finde heraus wie Dein Vorbild eine Situation wahrnimmt, in der es diese bestimmte Eigenschaft oder Fähigkeit benutzt. Dabei kann die Wahrnehmung zwischen Ich-Perspektive, der Wahrnehmung aus der Sicht der anderen Person und schließlich der Sicht eines Beobachters variieren.

Physiologie

Bei der Körpersprache sind alle Faktoren wichtig, die Du als Beobachter wahrnehmen kannst. Sprechgeschwindigkeit, Augenbewegungen, Atmung, Rötungen oder andere Merkmale können einen großen Schritt zum Modellierungserfolg beitragen.

Glaubenssätze

Versuche die Glaubenssätze Deines Vorbildes herauszufinden, die es beim Einsatz der Eigenschaft oder Fähigkeit annimmt. Des Weiteren kannst Du auch noch überlegen, welche Glaubenssätze Dein Vorbild darüber hinaus beeinflussen.

Werte

Mache die Werte Deines Vorbildes ausfindig und suche die Werte heraus, die Dein Modell am meisten beeinflussen. Erkenne den Hauptwert und die Reihenfolge der Nebewerte, damit Du die Motivationsquelle Deines Vorbildes findest.

Strategien

Jeder Mensch benutzt interne Strategien, die unbewusst beim Ablauf einer Eigenschaft oder Fähigkeit stattfinden. Es kann z.B. sein, dass das Modell einen inneren Dialog führt, sich etwas vorstellt oder ein bestimmtes Gefühl spürt, während es die Eigenschaft oder Fähigkeit ausübt. Finde sie heraus!

Meta-Programme

Die Meta Programme sind die grundlegenden Handlungs- und Denkrichtungen, nach denen ein Mensch bei einer bestimmten Tätigkeit lebt. Zum Beispiel kann Dein Modell bei der Tätigkeit ein Alleingänger oder Teammitglied sein oder Dinge global bzw. detailliert betrachten.

5. Wie erstellt man einen exakten Modellplan?

Zu diesem Zeitpunkt hast Du hoffentlich eine Menge Informationen über Dein Modell. Jetzt musst Du herausfinden, welche Informationen wirklich notwendig sind, um die Eigenschaft oder Fähigkeit in derselben Exzellenz wie Dein Vorbild auszuführen. Gliedere die gesammelten Informationen nach ihrer Wichtigkeit und erstelle eine verständliche Verhaltensroutine/Verhaltensstrategie, nach der Du in Zukunft handeln wirst.

6. Wie kannst Du den Modellplan im Alltag anwenden?

Da Du nun einen ausführlichen Modellplan hast, liegt es nur noch an Dir, wann Du diese Regeln im Alltag einsetzt. Setzen Sie die Regeln so schnell es geht um und bleibe konsequent, auch wenn Du nach Ausreden suchst.

Wenn Du das exzellente Verhalten noch nicht perfekt umsetzen kannst, solltest Du Dir wieder den Modellplan vor Augen führen und diesen noch mal verinnerlichen. Mit dieser Ausdauer und Konsequenz wirst Du das exzellente Verhalten Deines Modells nach einiger Zeit automatisch erlernen, bis es schließlich ein fester Bestandteil in Deinem Leben bleibt und Du Deine eigene Strategie entwickelst.

18. Sport erfolgreich in den Alltag integrieren

Die meisten von uns haben schon versucht Sport in den Alltag zu integrieren. Doch irgendwie ist das nicht so leicht, wie man sich das vorher vorgestellt hat. Ausreden kommen dazwischen, die Lust vergeht und nach einiger Zeit ist einem der Sport viel zu anstrengend. Wer jedoch regelmäßig Sport macht, sieht nicht nur besser aus und hat einen gesünderen Körper, sondern wird auch psychisch stärker.

Viele Menschen nehmen sich vor, jeden Tag oder zumindest fast jeden Tag, etwas für ihren Körper und ihren Geist zu tun. Viele davon können das auch eine Weile durchhalten.

Irgendwann kommt bei den meisten aber der Punkt, an dem sie eine Ausnahme machen und einmal nicht zum Sport gehen.

Vielleicht hat die Tante Geburtstag, vielleicht möchte man nicht früher aufstehen, vielleicht ist man noch müde von gestern oder vielleicht hat man einfach keine Lust.

Wer diese Ausnahme zulässt, wird auch in Zukunft immer wieder ähnliche Ausnahmen machen und in alte Muster zurückfallen.

Finde Deine persönlichen Gründe

Sicherlich gab es auch in Deinem Leben schon Dinge, die Du konsequent durchgezogen hast. Egal was passiert ist, egal wer Dich davon abhalten wollte, Du hast Dich nicht aus der Ruhe bringen lassen, sondern es einfach gemacht. Du hast echte Disziplin und echten Ehrgeiz bewiesen. Du warst angespornt von wichtigen Gründen und dem Wunsch etwas ganz Bestimmtes zu erreichen.

Auch wenn es um Sport geht, brauchst Du einen konkreten Grund, der Dir immer wieder einen Tritt in den Hintern verpasst, sobald Du am liebsten aufgeben würdest. Den wahren Grund dafür, weshalb Du regelmäßig Sport machen solltest, kannst Du allerdings nur selbst nennen.

Vielleicht bist Du nicht mit Deinem Körper zufrieden. Du wachst jeden Morgen auf, blickst in den Spiegel und fragst sich wann Du endlich so aussiehst, wie Du es Dir schon immer gewünscht hast.

Vielleicht wolltest Du schon immer diese tolle Kleidung tragen, konntest es aber nie, weil Du darin einfach unästhetisch aussiehst.

Vielleicht hast Du zu wenig oder zu viel Energie und kannst deshalb nur schlecht schlafen, beziehungsweise zur Ruhe kommen. Vielleicht bist Du einfach unausgeglichen und willst endlich wieder fröhlich sein.

Was es auch ist, Sport bietet eine erfolgreiche Lösung für viele Probleme und Bedürfnisse.

Sport zu einer Routine machen

Wenn Du Deinen persönlichen Grund gefunden hast, wird es Zeit die richtige Sportart für Dich zu finden. Du musst nicht Joggen, Radfahren oder Walken, nur weil alle es tun. Du kannst selbstverständlich auch eine andere Sportart wählen. Besonders hilfreich sind aber Ausdauersportarten, die Du 45 Minuten oder länger ausüben kannst.

Danach musst Du folgendes beachten: Wenn es um Regelmäßigkeit beim Sport geht, begehen viele Menschen einen Fehler. Sie möchten sich bei jedem Training verbessern und verlieren nach einiger Zeit die Lust, weil es einfach zu anstrengend wird, jedes Mal wieder volle Power geben zu müssen.

Die weitaus bessere Lösung, wenn es um Regelmäßigkeit geht, ist lockerer Sport. Das bedeutet, es geht mehr darum Sport zu machen, als darum sich kontinuierlich zu verbessern. Mit diesem Weg kann es jeder schaffen Sport zu einer Routine in seinem Leben zu machen.

Messe Deine Erfolge

Nachdem Du die oberen Dinge festgelegt hast, kannst Du Dich noch weiter motivieren, indem Du Deine Erfolge misst. Dazu musst Du Dir zuerst konkrete Ziele setzen. Lege fest, welchen Sport Du zu welcher Zeit machen wirst. Bestimme dabei auch ganz genau, wie lange Du den Sport betreiben möchtest.

Lege beispielsweise folgendes fest: Jeden Morgen Dehnübungen machen und alle zwei Tage 45 Minuten locker laufen. Danach holst Du Dir einen Kalender und trägst diese Daten für die nächsten Wochen ein.

Ab jetzt machst Du an jedem Tag, an dem Du Dein Programm durchgezogen hast, ein Häkchen. Menschen, die ihr Gewicht reduzieren oder halten wollen, können dort auch einige Zahlen wie Gewicht, Bauchumfang usw. festhalten und ihre Erfolge konkret vor Augen führen.

Nun hast Du es schwarz auf weiß.

Du wirst merken, dass man sich sehr unwohl fühlt, wenn man sich etwas vornimmt, dies aber dann aus Faulheit abbrechen möchte. Dieser „psychische Trick“ und Deine persönlichen Gründe werden dazu führen, dass Du Dein Programm auf jeden Fall durchziehen wirst.

Am Ziel angekommen, aber was dann?

Wenn Du diese Methode über einen gewissen Zeitraum verfolgt hast, wirst Du früher oder später Dein Ziel erreichen und am eigenen Leibe spüren, wie stark Sport Dein Leben beeinflussen kann.

Genau an diesem Punkt hören viele Menschen mit dem Sport auf. Sie sind zufrieden mit dem was sie bisher erreicht haben und verfallen in den alten Trott. Auf einmal wird Sport wieder seltener gemacht, es wird sich gehen gelassen und alles wofür man gearbeitet hat, war umsonst.

Man nimmt wieder zu, die Muskeln bauen ab, man wird wieder hektisch und die Probleme kommen wieder. Danach blickt man zurück und kommt zu dem Entschluss, dass der Sport doch nichts gebracht hat. In Wirklichkeit lag es aber nur daran, dass man mit dem Sport aufgehört hat.

Die größte Herausforderung ist es, auch nach dem Erfolg konsequent zu bleiben. Dafür muss man nicht intensiver Sport machen, sondern nur weiter in der Routine bleiben.

Deine Aufgabe

Auch Du hast sicherlich Dinge in Deinem Leben, die Du durch Sport lösen, beheben oder verbessern kannst.

Entscheide Dich deshalb heute für eine Sportart, die Du regelmäßig in Dein Leben integrierst. Schreibe Dir schon heute den Tagesplan für die nächsten Wochen auf, setze Dir ein festes Ziel, erreiche es und ziehe den Plan auch danach noch durch. In einigen Monaten kannst Du dann den Plan erneut auf Deine Bedürfnisse anpassen.

Denke nicht so lange darüber nach, sondern handele und lasse keine Ausnahme zu!

19. Der richtige Umgang mit Frustration

Wenn bei uns Menschen auf den Weg zum Erfolg die Zielstrebigkeit schwindet, ist häufig Frustration der Grund. Alles scheint auf einmal so schwer zu sein, alles zieht sich in die Länge und alles kostet so viel Energie. Man fragt sich, ob es überhaupt noch Sinn macht durchzuhalten, ob man nicht besser damit aufhören und sich nicht besser mit weniger zufrieden geben sollte.

Sobald man von Frustration geplagt wird, sind alle Gedanken auf das Negative gerichtet. Ziele, die man sich vorgenommen hat, werden plötzlich nicht mehr so optimistisch gesehen, wie am Anfang. Frustration ist häufig der Grund, warum langwierige Ziele aufgegeben werden. Erfolgsmenschen wissen jedoch, wie man mit Frustration umgehen muss.

Wer bereits wirkliche Frustration überwinden konnte, hat wertvolle Erfahrungen gemacht. Man wird belastbarer, ehrgeiziger, zielstrebig und versteht, welchen Einfluss diese negativen Gemütsregungen auf einen haben können.

Die Entstehung von Frustration

Frustration kann in vielen Situationen auftreten. Mal sind es zu viele Aufgaben auf einmal, mal spielt die eigene Gesundheit nicht mit, ein anderes Mal hat man zu wenig Geld, um seine Ideen zu verwirklichen, vielleicht sind es aber auch die Mitmenschen, die uns von dem eigenen Vorhaben abraten. Fest steht: Barrieren und Hindernisse gehören beim Erreichen eines Ziels genauso dazu, wie der Motor zu einem Auto. Sie werden immer auf Dich zukommen.

Kannst Du Dich beispielsweise noch an die Wirtschaftskrise erinnern, die viele Unternehmer in Deutschland psychisch sowie finanziell enorm belastet hat? Niemand konnte erahnen, dass so etwas passiert, aber alle mussten irgendwie damit umgehen. Doch egal wie Frustration entsteht, ihre Überwindung ist nie ein Spaziergang.

Der Umgang mit Frustration

Sobald Menschen ihre Ziele aufgeben, haben sie eindeutig verloren. Wenn sie jedoch fest ihre Ziele verfolgen, besteht immer noch die Chance, dass sie alles erreichen können.

Eine perfekte Vorgehensweise gegen Frustration gibt es nicht. Genauso, wie es keine für Hindernisse und Barrieren im Leben gibt. Ein weiser und erfolgreicher Mann hat jedoch in einer Rede, die er 1946 an einer Universität in Zürich hielt, vielen Menschen das beste Rezept gegen Frustration genannt.

Nichts kann Dich mit dieser Weisheit bremsen:
„Never, never, never, never give up.“ – Sir Winston Churchill

20. Bist Du ein Theorie-Junkie?

Viele Menschen sind zwar ehrgeizig, aber zugleich auch Theorie-Junkies. Süchtig nach immer mehr Informationen, speichern sie E-Books, Hörbücher, Videos, Blogbeiträge, Links und verschiedenste Textdateien, die voller Hinweise stecken – und wenden nichts davon an.

Wer konsumiert hat das Gefühl, dass er an sich und seinem Leben gearbeitet hat. Man glaubt, dass man klüger, erfolgreicher und qualifizierter geworden ist. In Wirklichkeit ist aber alles gleich geblieben.

Wer nur theoretisch weiß, wie man richtig mit anderen Menschen umgeht, attraktiver wirkt, Konflikte beendet, erfolgreich denkt und sein Leben genießt, hat leider noch nichts geändert.

Erst wer das Adrenalin erlebt, wenn man neue Menschen oder die hübschesten Vertreter des anderen Geschlechts anspricht, wer bei einem Streit heftige Wut fühlt und spürt, wie hart der Boden ist, wenn man auf dem Weg zu seinem Traum böse hinfällt, hat wirkliches Wissen erlangt.

Wer sich gerade fragt: „Okay, mag ja sein, aber wie kann ich diese Erfahrungen machen?“, der weiß eigentlich schon die Antwort und will sie einfach nicht wahrhaben.

Da draußen gibt es kein Buch, kein Video, kein Seminar und keinen Blogbeitrag, der uns das Handeln abnehmen kann. Wir müssen es selbst tun.

Das Brett vorm Kopf

Manchmal sucht man bestimmte Informationen, beispielsweise: „Wie werde ich selbstischerer beim Umgang mit anderen Menschen?“ und findet recht schnell die Antwort: „Rede mit anderen Menschen, solange bis Du Deine Angst überwunden hast.“

So dumm es klingt, das ist der einzige Weg.

Anstatt dass man sich von nun an immer wieder absichtlich in unangenehme Situationen bringt, suchen viele weiter nach anderen Lösungen.

Es gibt jedoch keine magische Wunderwaffe oder einen Trick, der uns plötzlich zu einem Supermenschen macht.

Es ist eine Heidenarbeit.

Genauso ist es auch mit allen anderen Dingen, die man lernen möchte, auch wenn sie gar nichts mit Persönlichkeitsentwicklung zu tun haben.

Man möchte Skateboard fahren lernen? Gut, dann braucht man ein Skateboard und ein paar Schoner. Nachdem man etwa 50 Mal hingefallen ist, kann man schon ganz gut fahren.

Filme und Bücher zum Thema oder Vorträge von Tony Hawk ändern nichts an unseren Fähigkeiten. So etwas kann höchstens motivieren.

Man muss anwenden, was man liest

Manche Menschen geben ein Vermögen für Informationen aus, die sie im Endeffekt gar nicht anwenden. Sie kaufen sich ein Buch, lesen es einmal und machen genau wie vorher weiter. Der Sinn dahinter ist gleich Null und man hätte genauso gut im Garten liegen und an nichts denken können.

Andere sind da schon etwas weiter und machen sich zumindest Notizen, wenn sie etwas Neues lernen. Doch anstatt das Gelernte wirklich anzuwenden, lesen sie gleich das nächste Buch oder gucken ein anderes Video, weil sie ja vielleicht noch etwas Interessantes lernen könnten.

Wie macht man es also richtig?

Suche Lösungen, nicht Informationen

Da draußen gibt es so viele tolle Informationen und wenn man wirklich will, kann man viele Probleme des Lebens selbst lösen. Man muss nur genau wissen, was man eigentlich sucht.

Wenn das gewünschte Thema ganz neu ist und man sich gar nicht damit auskennt, verschafft man sich kurz einen Überblick und fängt dann mit dem ersten Bereich an.

Nehmen wir beispielsweise an, jemand möchte wissen, wie er bessere Vorträge hält.

Das Thema ist sehr umfangreich und reicht von den formalen Dingen, wie Inhalt, Räumlichkeiten, Outfit und Präsentationsmedien, über kommunikative Fähigkeiten, wie Stimme, Wortwahl und Körpersprache bis hin zu innerer Einstellung, Positionierung und Zuhörerintegration.

Als kompletter Neuling beginnt man immer mit den Grundlagen und liest z.B. etwas darüber, wie viel Inhalt auf eine Folie gehört. Wer das verstanden und umgesetzt hat, nimmt sich das Thema Körpersprache vor und ist bei der nächsten Präsentation bewusst etwas lockerer als sonst.

Danach widmet man sich wieder einem anderen Thema. Eines nach dem anderen.

Es ist alles das Gleiche!

Irgendwann kommt der Punkt, an dem man kaum noch neue Dinge über ein Thema lernt. Vielleicht schnappt man hier und da einen netten Trick auf, doch es würde genauso auch ohne gehen.

Im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung ist es genauso.

Es gibt 100.000 verschiedene Schulen, mit 1.000.000 Systemen und unendlich vielen Fachbegriffen... doch in ihrer Essenz sind alle gleich. Es kommt nur darauf an, welchen Stil, welche Lehrart und welche Ziele man bevorzugt.

Suche Dir also eine „Strömung“ und bleibe vorerst dabei. Niemand braucht die unzähligen Fachbegriffe und all das überflüssige Drumherum. Nur eine Lösung, die man auch umsetzt.

Die Konfrontation mit dem Ich

Immer wenn Du ab heute nach etwas suchst, halte einen Moment an und frage Dich: „Suche ich nach Antworten oder will ich in Wirklichkeit nur etwas hinauszögern, das mir Bauchschmerzen bereitet?“

Wer sich ein Thema nach dem anderen vornimmt und es auch wirklich umsetzt, wird dramatische Veränderungen bei sich und seinem Umfeld spüren.

Die Frage ist nur: „Wie wirst Du das Gelesene in Deinem Leben nutzen?“

21. Kalibrieren – So gewinnst Du Sympathie

Kalibrieren bezeichnet die Fähigkeit, den Zustand einer Gruppe oder Einzelperson zu erkennen und sich an diesen anzupassen. Durch richtiges Kalibrieren baust Du großen Rapport zum Gegenüber auf, und wirst schnell in eine neue Gruppe integriert. Als Gruppenmitglied wirkst Du sympathischer und vertrauenswürdiger.

Warst Du schon mal auf einer Feier und wurdest dort, während eines ruhigen Gesprächs, von einer überaus energischen Person angesprochen? Sicherlich kam Dir die Person aufdringlich und störend vor. Doch woran könnte das liegen?

Wenn Du richtig kalibrieren willst, musst Du auf folgende Dinge achten. Du brauchst viel Feinsinn und eine exzellente Beobachtungsgabe, um all diese Punkte optimal anwenden zu können.

Der Energielevel

Schon bevor Du ein Wort von Dir gibst, merkt man an Deinen Gesten auf welchem Energielevel Du Dich gerade befindest. Mitmenschen können also schon auf einen Blick unbewusst erkennen, ob Du auf ähnlichem Energielevel bist oder nicht. Sollten die Unterschiede zu groß sein, wird es Dir schwerer fallen Dich in eine neue Gruppe zu integrieren.

Die Energie kann sowohl zu gering, als auch zu hoch sein – beides führt zu negativen Reaktionen. Ideal ist eine leicht höhere Energie, als die der Mitmenschen. So kannst Du Deine Umwelt mit guter Stimmung aufheitern und das Gruppenklima positiv beeinflussen.

Der Tonklang

In der Kommunikation ist auch der Stimmklang wichtig. In ihm spiegeln sich die Energie und die derzeitige Stimmung wieder. Wer in munterer Runde nur ganz leise und langsam spricht, kann schnell als Langweiler oder Spaßbremse angesehen werden. In einer konzentrierten Arbeitsphase, sind jedoch lautstarke Erzählungen oder übertriebenes Gelächter schädlich für Dein Ansehen.

Verbreite mit Deinen Erzählungen eine ähnliche Stimmung, wie andere Gruppenmitglieder. Das fördert die Gruppenatmosphäre und macht Dich zu einem interessanten Erzähler.

Die Wortwahl

Hochgestochene Worte mögen in manchen Kreisen angebracht sein, werden jedoch von den meisten Menschen als befremdlich und altklug empfunden. Überleg Dir also, mit welchen Worten Du Dich ausdrückst. Verständliche und einfache Sprache ist meist die bessere Lösung – doch selbst dabei gibt es Unterschiede.

Für den einen gehören Worte wie: „exzellent“, „irrelevant“ oder „extravagant“ zum Wortschatz. Für einen anderen spiegeln sie schon gekünstelte Klugheit wieder. Beobachte also, welche Worte bei welchem Umfeld angebracht sind und orientiere Dich daran.

Die Kleidung

Wenn Du eine Einladung zu einem Geburtstag, einer Feier oder einem anderen Anlass bekommst, stellt sich immer die Frage: „Was soll ich anziehen, um wirklich passend gekleidet zu sein?“ Es ist durchaus sinnvoll sich darüber Gedanken zu machen, denn die Kleidung beeinflusst stark unsere Außenwirkung.

Sofern Du schon weißt wie die anderen anwesenden Gäste gekleidet sind, wird es Dir leicht fallen die geeignete Kleidung zu wählen. Andernfalls solltest Du Dich gepflegt und stilvoll kleiden und so den meisten Anlässen entsprechen.

Falls Du doch ein wenig overdressed bist, musst Du umso mehr auf die anderen Punkte wie: Körpersprache, Wortwahl usw. achten und dich damit etwas zurückhalten, wenn Du den Rapport aufrecht halten willst.

22. Warum Namen so wichtig für uns sind

Egal wie laut es ist – wenn wir unseren Namen hören, werden wir sofort aufmerksam. In dem eigenen Namen findet sich das tiefste, innere Ich wieder. Wer sich an den Namen einer Person erinnert, zeigt Interesse und Wertschätzung. Es ist deshalb von Vorteil, andere Namen zu behalten und dies auch zu zeigen.

Kennst Du das? Mitten in einem angeregten Gespräch erfasst plötzlich ein Wort Deine Aufmerksamkeit und lenkt Dich völlig ab. Du suchst mit Deinen Augen, woher dieses Wort nur gekommen ist und vernachlässigst für kurze Zeit sogar Deinen Gesprächspartner. Das einzige Wort, was die Fähigkeit hat einen Menschen so aus dem Konzept zu bringen, ist der eigene Name.

Selbst wenn es wirklich laut ist und der eigene Name nur verzerrt wahrgenommen wird, fixiert man automatisch seine Aufmerksamkeit in die wahrgenommene Richtung. Man fragt sich, was die anderen dabei über einen sagen. Ist das Gespräch positiv oder negativ? Wird gelobt oder gelästert? Meist ist die Neugier zu groß, um diese Informationen einfach zu überhören.

Warum Du Dir Namen merken solltest

Schon Menschenkenner Dale Carnegie, zeigt in seinem Buch „Wie man Freunde gewinnt“, welche Auswirkungen es haben kann, den Namen anderer zu behalten. Wer sich nach dem Vorstellen auch beim nächsten Mal noch an den Namen des anderen erinnern kann, gewinnt viele Sympathie-Punkte. Man zeigt dem anderen, dass man seine Persönlichkeit geschätzt hat und er etwas Besonderes ist. Das Behalten eines Namens signalisiert Respekt und Anerkennung.

Der Name zeigt Vertrautheit

Wer sich einen fremden Namen merken kann, wird weniger als Fremder wahrgenommen, sondern gehört eher zu den Bekannten und Freunden. Alleine durch ein einziges Wort, wird sich der andere viel mehr öffnen und Dir die Möglichkeit geben, die Persönlichkeit hinter dem Namen kennen zu lernen.

Wenn man den Namen vergisst

Besonders wenn man in kurzer Zeit viele Menschen kennenlernt, kann es schnell vorkommen, dass man den einen oder anderen Namen vergisst. Solange Dein Gesprächspartner das nicht mitbekommt, hast Du Glück – andernfalls büßt Du viel Sympathie ein.

Man fühlt sich hilflos, wenn man jemanden vorstellen soll, ohne zu wissen, wie doch gleich nochmal der richtige Name war. Gerade wenn man sich länger mit jemandem unterhalten hat, sind solche Situationen schlecht für das Gesprächsklima und schwächen die Verbindung. Glücklicherweise kannst Du diese Sympathie mit einem guten Gespräch wieder zurück gewinnen.

23. Kleidung macht Eindruck

Die Kleidung spielt bei der Wahrnehmung und Wertung anderer Menschen eine sehr große Rolle. Sie schenkt Außenstehenden einen Blick in die Persönlichkeit. Kleidung bestimmt außerdem das Wohlbefinden und den Eindruck gegenüber fremden Personen. Doch wie stark kann Kleidung unser Verhalten beeinflussen?

Was ist Dein erster Gedanke, wenn Du von einem gut gekleideten Menschen angesprochen wirst? Bist Du auf Anhieb skeptisch und nervös? Oder treten diese Gefühle eher auf, wenn eine schlecht gekleidete Person vor Dir steht? Ein Mensch benötigt nur ungefähr fünf Sekunden, um sich einen ersten Eindruck zu verschaffen – und genau in diesen Sekunden, macht die Kleidung einen sehr großen Teil aus.

Wenn man die Kleidung eines anderen Menschen betrachtet, bewertet man immer nach seinem persönlichen Geschmack. Man wird sofort aufmerksam, sobald man jemandem mit ähnlichem Kleidungs-Geschmack begegnet. Oft wird diese Person dann als sympathisch, interessant und gepflegt wahrgenommen – manchmal möchte man sie sogar näher kennenlernen.

Menschen folgen anderen nur, wenn sie autoritär wirken

Verhaltensforscher bewiesen in einem Experiment, dass Menschen unbewusst von der Kleidung anderer beeinflusst werden: Im ersten Versuch, trug ein Schauspieler einen Anzug, im zweiten, alte und zerrissene Freizeitkleidung. Die Person sollte dann in den verschiedenen Outfits, eine rote Ampel überqueren.

Das Ergebnis: Als der Mann gut gekleidet war, folgten ihm zahlreiche Menschen über die rote Ampel. Sie hatten unbewusst den Eindruck, dass es in Ordnung ist, einer Autoritätsperson zu folgen. Bei dem Freizeitoutfit, folgte dem Mann jedoch niemand.

Das Unbewusstsein sagt uns, wem wir vertrauen können und wem nicht. Die richtige Kleidung schafft Vertrauen. Wenn Du beispielsweise Geld an einem Automaten abhebst und neben Dir eine gut gekleidete Person steht, nimmst Du sie kaum wahr. Du fühlst Dich sicherer, als neben jemandem, der schlecht gekleidet ist.

Kleidung kann sogar Konflikte vermeiden. Stelle Dir vor, Du gehst durch die Stadt und rempelst aus Versehen einen Herrn im Anzug an. Wie würde er wohl reagieren, wenn Du gerade Deine alte Freizeitkleidung tragen würdest? Wie wäre wohl seine Reaktion, wenn Du ihm in einem Anzug begegnest? Nutzt Du bereits die große Wirkung der richtigen Kleidung?

24. Die hohe Kunst des Lobens

Ein wirklich gutes Lob ist Balsam für die Seele. Es ist das Sahnehäubchen nach erfolgreicher Arbeit und kann selbst eine Niederlage zum Sieg machen. Wer die Kunst des Lobens beherrscht, genießt die Zuneigung seiner Mitmenschen und Mitarbeiter. Ein echtes Lob zeigt Aufmerksamkeit, Respekt und wirkliche Wertschätzung.

Bei jeder Herausforderung, jedem Gefallen und jedem Auftrag investieren wir einen Teil unserer Energie. Wir versuchen die Dinge möglichst gut zu lösen und den geforderten Ansprüchen gerecht zu werden – ungewiss, ob wir diese Ansprüche erfüllen können. Mal schafft man es, mal nicht. Doch ganz egal ob man erfolgreich war, wer sich wirklich Mühe gegeben hat, verdient ein Lob.

Trotz all dieser positiven Effekte, loben nur die wenigsten Menschen. Viele haben Angst davor, dass ihr Ansehen dadurch leidet oder sie bedürftig wirken.

Dabei ist genau das Gegenteil der Fall. Wer lobt, schlüpft automatisch in die Rolle der Jury, zeigt Großzügigkeit und genießt die Sympathie des Gelobten. Schon durch ein kleines Lob ist man in der Lage, wirklich positive Gefühle im Gegenüber zu wecken. Beginne also noch heute damit, Deinen Mitmenschen etwas zurück zu geben und mache das Loben zu Deiner neuen Gewohnheit.

Wie Du richtig lobst

1. Lobe aufrichtig

Ein Lob kann nur seine echte Wirkung entfalten, wenn es von Herzen kommt. Jedes Lob sollte daher ehrlich sein. Durch geheuchelte Schmeichelei, machst Du Dir nur Feinde.

2. Lobe Besonderes

Wer aufmerksam ist, findet immer etwas, das er loben kann. Halte Ausschau nach positiven Verhaltensmerkmalen, die eher selten vorkommen – z.B. besondere Motivation, Ehrgeiz oder große Überwindung.

3. Lobe die Mühe, nicht das Ergebnis

Auch wenn das Ergebnis am Ende mal nicht so fantastisch ist, solltest Du Dir klar machen, dass die Person sich vermutlich viel Mühe gegeben hat – und das ist wirklich lobenswert!

25. Komplimente – Gekonnt die Seele streicheln

Schon der berühmte Schriftsteller Mark Twain hat gesagt: „Von einem guten Kompliment kann ich zwei Monate leben.“ Dieser Satz drückt aus, wie viel das richtige Kompliment in uns bewirken kann. Wer ein Kompliment vom Gegenüber bekommt, fühlt sich anerkannt und respektiert. Man hat das Gefühl, dass der andere wirklich über uns nachgedacht hat.

Dennoch scheint das Kompliment irgendwie aus der Mode gekommen zu sein. Vielleicht liegt es daran, dass manche mit Art und Umfang des Kompliments übertreiben. Gerade, wenn man das Kompliment als Mittel zum Attraktivitätsaufbau verwenden möchte.

Kaum zu glauben, aber manch einer benutzt Sprüche wie: „Du bist die schönste Frau, die ich je gesehen habe.“, „Hast du Zucker in den Augen oder warum bist du so süß?“ oder „Wenn es strafbar wäre gut auszusehen, würdest du lebenslänglich bekommen.“ Diese auswendig gelernten Sätze rauben jedoch sämtliche Anziehung und jeden Respekt.

Gute Komplimente machen attraktiv

Wer hingegen weiß, wie man Komplimente richtig macht, baut nicht nur den anderen auf, sondern kann auch selbst von den Vorteilen profitieren. Jemand, der gute Komplimente machen kann, ist aufmerksamer als andere Menschen. Komplimente zeigen, dass man auch Wert auf die kleinen Dinge im Leben legt und diese sehr schätzt. Das macht attraktiv und andere werden sich mit Sicherheit lange an Dich erinnern.

Man zählt nicht zu denjenigen, die mit dummen Sprüchen versuchen etwas zu erreichen. Sondern man ist jemand, der einfach seine Wahrnehmung beschreibt und seine Empfindungen ausdrückt. So bekommen andere auch nicht den Eindruck, dass Du bedürftig bist, sondern nehmen Dich als ausgeglichene, selbstbewusste und gefestigte Persönlichkeit wahr.

Das besondere Auge für Komplimente

Wenn Du ein gutes Kompliment machen möchtest, musst Du aufmerksam sein. Ein Kompliment kann nur dann seine Wirkung entfalten, wenn es wirklich auf die Situation und Person zugeschnitten ist. Achte darauf, wann Du etwas angenehm, überraschend oder positiv empfindest. Dies sind die Momente, in denen Komplimente angebracht sind.

Beschreibe dann Deine Empfindungen oder Beobachtungen möglichst genau. Sage keine allgemeingültigen Dinge wie: „Du bist der schönste Mann der Welt.“ In diesem Moment kann dies vielleicht Deine Meinung sein, doch wirklich ernst nehmen wird das niemand.

Es zählt, dass das Kompliment Deine persönliche Meinung widerspiegelt und aufrichtig ist. Was findest Du besonders gut? Was ist Dir erst auf den zweiten Blick aufgefallen? Warum findest Du diese Sache so gut? Warum ist es besonders für Dich?

Konkret könnte das beispielsweise so aussehen: Wenn Du jemanden hübsch findest und dieser Person ein Kompliment machen möchtest, dann nenne Einzelheiten.

Anstatt etwas Allgemeingültiges wie: „Du bist heute echt toll.“, zu sagen, kannst Du besser: „Deine gute Laune, lässt dich heute wirklich sehr strahlen.“, sagen. Statt: „Du bist süß“, kannst Du lieber: „Du hast echt ein süßes Lächeln. Das bringt mich selbst immer zum Grinsen.“, sagen.

Sobald Du ein Kompliment zu einem Detail nennst, wirkt das viel glaubhafter als irgendwelche umfangreichen Schwüre. Übertreibe es jedoch nicht, Komplimente sollen etwas Besonderes sein.

26. Die 6 besten Gesprächsthemen

Gesprächsthemen sind die Wurzel guter Kommunikation – auch beim Date. Welche Gesprächsthemen sind interessant? Worüber soll man reden, um das peinliche Schweigen zu brechen? Welche Gesprächsthemen sollte man unbedingt meiden?

Niemand mag diese angespannten Momente während eines Gesprächs, in denen man nur vor sich hin schweigt. Jede ruhige Sekunde macht das mulmige Gefühl im Magen stärker und meistens ist es einfach nur peinlich. Man möchte etwas sagen, aber es fällt einem einfach nichts Interessantes ein, das die Situation lockert.

Aus so einer Situation gibt es mehrere Auswege: Entweder wartest Du, bis der andere etwas sagt oder Du übernimmst selbst die Führung im Gespräch und lernst den anderen besser kennen. Falls Du Dich für die zweite Variante entscheidest, werden Dir die folgenden Gesprächsthemen interessante Gesprächseinstiege bieten.

1. Gespräche über Herkunft und Lebensgeschichte

Bereits die Lebensgeschichte eines Menschen ist sehr interessant. Woher kommt diese Person und wie ist sie aufgewachsen? Wodurch wurde sie stark beeinflusst und in welchem Umfeld hat sie sich bewegt? Erkennt man die damalige Umwelt in der jetzigen Persönlichkeit wieder?

Während das Gegenüber erzählt, findest Du häufig Gemeinsamkeiten und besondere Ereignisse, die Du ähnlich erlebt hast. Erzähle in diesen Momenten auch etwas von Dir und Deiner Lebensgeschichte. Frage an interessanten Stellen nach genaueren Informationen. Dein Gesprächspartner wird sich freuen, wenn er mehr von sich erzählen darf.

2. Gespräche über Reisen und Ausflüge

Erzählenswerte Erfahrungen und spannende Erlebnisse sind bei jeder Reise vorprogrammiert. Deshalb bieten sie ein großartiges Gesprächsthema. Jeder Ort, auch wenn es nur eine kleine Stadt in Deutschland ist, hat etwas Besonderes an sich.

Wahrscheinlich wird Dein Gesprächspartner beschreiben, welche Orte ihn am meisten fasziniert haben. Vielleicht warst Du auch schon mal dort und kannst ähnliche Eindrücke teilen. Auch wenn Du andere Sichtweisen hast, ist das vollkommen in Ordnung. Lass Deinem Gegenüber aber seine persönliche Meinung, damit es nicht zu Konflikten kommt. Öffne Dich und Dein Gegenüber wird es auch tun!

3. Gespräche über Beruf und Karriere

Wir verbringen viel Zeit unseres Lebens mit dem Beruf. Dort passieren viele Ereignisse, die andere nur selten mitbekommen. Vermutlich beherrscht Dein Gegenüber sogar Dinge, von denen Du nur wenig weißt.

Welche Ausbildung war für diesen Beruf notwendig? Wie ist die andere Person zu diesem Beruf gekommen? Was gefällt ihr am meisten? Gibt es auch negative Seiten an diesem Beruf?

Zeige Interesse und nutze die Chance, um eine neue Branche kennenzulernen. Gib Deinem Gesprächspartner danach auch einen Einblick in Deinen Berufszweig.

4. Gespräche über Freizeit und Hobbys

In der Freizeit widmet man sich normalerweise seiner Leidenschaft. Dies wird auch Dein Gesprächspartner tun. Finde heraus was seine Leidenschaft ist und wie er seine freie Zeit gestaltet.

Was macht Dein Gegenüber, um sich zu entspannen? Welche Tätigkeiten bereiten ihm die größte Freude? Wie lange beschäftigt sich der andere schon mit diesem Hobby? Ist es ein reines Hobby oder Profession?

Du wirst schnell merken, dass Gespräche über Hobbys sehr intensiv sein können, sobald Du Dich wirklich dafür interessierst. Auch hier solltest Du zwar Deine Meinung äußern, ihm aber nicht Deine Gedanken aufzwingen.

5. Gespräche über Liebe und Beziehungen

Jeder Mensch philosophiert gerne über die Anziehung zwischen Mann und Frau. Dabei hat jeder ganz verschiedene Ansichten und Modelle von Liebe und Attraktivität. Deshalb bieten diese Themen eine ausgezeichnete Möglichkeit, um die Werte und Sichtweisen des anderen zu verstehen. Durch ein ausführliches, intensives Gespräch über diese Themen, baust Du großes Vertrauen und besonderen Rapport auf.

Welche Erfahrungen hat das Gegenüber in Beziehungen bereits gemacht? Wonach sucht die Person und was ist für sie besonders wichtig? Was waren die wichtigsten Erlebnisse in vergangenen Beziehungen?

Bleibe bei diesen Themen besonders verständnisvoll und zügele Deine Neugier auf ein angebrachtes Niveau. Überlege Dir auch, wie viel Du von Deinem Privatleben preisgeben möchtest.

6. Gespräche über Zukunft und Träume

Jeder Mensch hat Träume, Wünsche und Ziele – auch Dein Gesprächspartner. Es gibt jedoch Ängste, Befürchtungen und Zweifel, die den Weg in eine erfolgreiche Zukunft schwer machen.

Frage deshalb, wo sich die Person in einigen Jahren sieht und was sie bis dahin noch tun muss. Welche Ziele hat sie sich gesetzt? Wie möchte sie diese verwirklichen? Vielleicht könnt Ihr Euch ja sogar gegenseitig dabei unterstützen. Es ist immer wieder interessant neue Menschen kennenzulernen, denn jeder hat seine ganz persönliche Geschichte.

27. 6 falsche Wege, um den eigenen Status zu erhöhen

Auffallen – das ist das Motto von vielen Menschen, wenn sie zeigen wollen, wie großartig sie doch sind. Von lauter Musik und offenem Fenster im Auto, bis hin zu riesigen Goldketten und einer überdominanten, meist inkongruenten, Körpersprache – alles sind Versuche den eigenen Status zu erhöhen. Derartige Statuskämpfe geraten jedoch meist außer Kontrolle und wirken albern. Damit Du kein Opfer dieser albernen Versuche wirst, siehst Du hier 6 Dinge, die Du unbedingt vermeiden solltest.

Hast Du schon mal in einer Bar oder einem anderen Ort, aggressive Auseinandersetzungen beobachtet? Was meinst Du, was war die Ursache? Einer der Gründe dafür sind die ständigen Statuskämpfe. Egal ob Freund oder Feind, jeder versucht um jeden Preis seinen Status zu behalten. Erst wenn man sich heimisch und wohl fühlt, kommt die wahre Persönlichkeit zum Vorschein.

Doch wie äußern sich diese Statuskämpfe, die manchmal das eigene Ansehen bei den Mitmenschen senken?

1. Körpersprache

Ein Weg ist eine übertriebene Körpersprache. Verschränkte Arme, besonders breite Schultern oder ein lässiger Gang – alles ist ein Versuch, um besser dar zu stehen. Dabei glauben manche wirklich, dass dies ein guter Weg ist, um sich zu behaupten. Lerne lieber die Regeln von positiver und offener Körpersprache – andernfalls wirkst Du nur rüpelhaft und primitiv.

2. Mimik

Ein besonders böser Blick und heruntergezogene Mundwinkel, sind ein genauso schlechter Weg, um mehr Ansehen zu erlangen. Behält man während einer Konversation eine solche Mimik, wirkt man bloß aggressiv und wütend. Das Ziel einen dominanten und „coolen“ Eindruck zu machen, wird mit so einem Verhalten also deutlich verfehlt.

3. Kleidung

Hochwertige Kleidung kann das Wohlbefinden verbessern. Kauft man bestimmte Marken jedoch aus den falschen Gründen, wird man schnell als Angeber entlarvt. Wenn das teure Markenshirt sogar im Winter zur Schau gestellt wird, sind meist Ablehnung, Abwendung und Spott Konsequenzen.

4. Accessoires

Accessoires dienen in ihrem Ursprung dazu, die optischen Vorzüge eines Menschen zu unterstreichen. Sobald man Ketten, Ringe, Armbänder usw. in zu großer Anzahl trägt, wird dieser Zweck allerdings keineswegs erfüllt. Auch hier gilt die Regel: „Weniger ist mehr!“

5. Aussehen

Vom Gel durchtränkte Haare, eine riesige Parfumwolke und eine von der Sonnenbank verbrannte Haut garantieren Dir mit Sicherheit einen unseriösen Auftritt. Abgesehen davon ist es immer wieder amüsant, wie manche Männer die neu gewonnene Muskeln zur Schau stellen. Versuche lieber Deine natürlichen Vorzüge in den Vordergrund zu stellen. So wirst Du bei Deinen Mitmenschen viel mehr erreichen.

6. Sprache

Die Persönlichkeit eines Menschen erkennt man schnell an seiner Sprache. Möchte man also von anderen positiv eingeschätzt werden, sollte man auf Fluchworte oder Beleidigungen möglichst verzichten und lieber mit einem intelligenten Wortschatz glänzen.

Die oberen Verhaltensmuster findet man eher bei jüngeren Menschen. Es gibt jedoch auch im höheren Altersbereich immer wieder Ausreißer, die gar nicht merken wie sie auf ihr Umfeld wirken. Grundsätzlich gilt: Passe Dich optisch ein wenig an Dein Umfeld an und beeindrucke mit Deiner interessanten und natürlichen Persönlichkeit.

28. Körpersprache verbessern in 4 Schritten

Um Deinen Mitmenschen die richtigen Botschaften zu vermitteln, musst Du an Deinem persönlichen Ausdruck arbeiten. Für den Einstieg, kannst Du die folgenden Grundlagen schnell und einfach umsetzen und so Deine Körpersprache enorm verbessern.

Sicherlich kennst Du Beispiele aus dem eigenen Leben, in denen die Körpersprache falsche Botschaften vermittelt hat. Die Auswirkungen sind dabei normalerweise Streitigkeiten oder Konflikte. In manchen Situationen führt die falsche Körpersprache sogar zu Misserfolg.

Es gibt einige Grundlagen, durch die Du Deine Körpersprache schnell und jederzeit verbesserst.

1. Mache es Dir bequem

Wenn es darum geht, Wohlbefinden auszustrahlen, solltest immer Du diesen Grundsatz befolgen. Sitze oder stehe gemütlich. Gestalte die Kommunikation mit dem anderen möglichst bequem. Dieses Verhalten hat mehrere positive Auswirkungen.

Zum einen wirst Du ruhig, handelst überlegt und machst einen selbstsicheren Eindruck. Andererseits wird auch Dein Gegenüber entspannter und fühlt sich geborgener. Deine Körpersprache überträgt sich zum Teil auf Deine Mitmenschen und beeinflusst so deren Stimmung und Verhalten.

Bei aller Bequemlichkeit ist dennoch ein Maß an Seriosität wichtig. In einer Bar sieht eine bequeme Haltung also anders aus, als bei einem Vorstellungsgespräch. Passe Deine Körpersprache nach eigenem Ermessen an die aktuelle Situation an.

2. Strahle Offenheit aus

Mit einer offenen Körpersprache signalisierst Du Kontaktfreudigkeit und Sympathie. Vermeide es Gliedmaßen zu verschränken – Deine Mitmenschen werden Dich sonst vielleicht als abweisend und verschlossen wahrnehmen. Gebe Deinem Gegenüber das Gefühl willkommen zu sein.

Eine offene Körpersprache bietet außerdem weitere positive Nebeneffekte: Du fühlst Dich selbstsicherer und Deine Ausstrahlung nimmt zu. Insgesamt unterstützt all dies die charismatische Wirkung.

Doch auch bei der Offenheit gibt es ein Maß. Falls Du beispielsweise versuchst mit aller Kraft Offenheit zu signalisieren, wirst Du von Mitmenschen als aufdringlich oder künstlich wahrgenommen. Sei natürlich.

3. Halte Deinen Körper aufrecht

Eine gerade Körperhaltung macht Dich aufmerksam und zeigt Präsenz. Unterlasse eine gekrümmte, gebeugte Haltung und richte Dich auf. Menschen mit gekrümmter Haltung wirken langweilig und gehemmt. Stelle Dich vor einen Spiegel und sehe selbst, welcher negative Eindruck bei einer solchen Haltung entsteht.

Auch hier musst Du auf die Kongruenz achten. Jeder Mensch erkennt sofort, wenn Du verkrampft aufrecht sitzt.

4. Hole die Hände aus den Taschen

Genau wie eine gekrümmte Haltung, strahlt auch dieses Verhalten Langeweile und Antriebslosigkeit aus. Stecke Deine Hände also nur in die Taschen, wenn es wirklich notwendig ist. Beispielsweise ist es in Ordnung, wenn Du während einer kalten Jahreszeit die Hände wärmen willst.

Bei Präsentationen, Vorstellungsgesprächen und ähnlich wichtigen Ereignissen solltest Du es jedoch selbstverständlich vermeiden. Stelle Dir vor, Du unterhältst Dich mit jemandem, der seine Hände in den Taschen hat – Du hättest sicher den Eindruck, dass diese Person Dir nur wenig Aufmerksamkeit schenken möchte.

29. Akzeptanz – Wenn Menschen sich wirklich öffnen

Wenn zwei verschiedene Menschen zusammen kommen, so treffen sich gleichzeitig auch zwei verschiedene Sichtweisen zum Leben. Jeder hat seine eigenen Vorstellungen von bestimmten Dingen, Werte, die er für besonders wichtig hält und Ziele, die er unbedingt erreichen möchte. All dies hat sich im Laufe des Lebens entwickelt und macht heute einen Teil der Person aus. Wer lernt die Sichtweisen eines anderen zu akzeptieren, zeigt echte Anerkennung und erfährt wie es ist, wenn Menschen sich wirklich öffnen.

In vielen Streitereien und Diskussionen geht es nur darum, dass man die Gedanken des anderen nicht akzeptieren will. Häufig geht es sogar noch weiter. Manche Menschen verurteilen andere Meinungen, stellen sich taub und hören nicht zu, wenn andere ihnen etwas erzählen. Sie ignorieren einfach alles, was andere sagen oder zeigen deutlich, dass die Meinung absurd ist.

Erst wenn jemand ähnliche Gedanken wie sie vertritt, beteiligen sie sich wieder am Gespräch. Die Gründe dafür sind vielfältig: Vielleicht braucht man unbedingt einen Verbündeten, um gegen die Meinungen anderer anzukämpfen, vielleicht glaubt man, dass alle, die anderer Meinung sind, einfach Schwachköpfe sind, vielleicht ist man aber auch zu eitel, um sich andere Sichtweise anzuhören. Was es auch ist, wer so durch die Welt geht verpasst viel Schönes.

Ein Treffen der Generationen

Wann hast Du Dich das letzte Mal wirklich bewusst mit jemandem unterhalten, der deutlich älter oder jünger war als Du (Eltern, Geschwister und Verwandte ausgeschlossen)? Es geht hier um eine wirkliche Unterhaltung, also einen Austausch von echten Gedanken, Emotionen und Meinungen – nicht um „hinsetzen und hoffen, dass der andere bald fertig ist“.

Viele müssen an dieser Stelle lange überlegen.

Wer sich nur selten mit Menschen aus anderen Altersklassen unterhält, verpasst sehr viel. Bei Unterhaltungen mit jüngeren Leuten, ist man beeindruckt wie leicht sie das Leben sehen. Oft erinnert man sich nach langer Zeit wieder an Geschichten aus seiner eigenen Jugend. Bei Unterhaltungen mit Älteren, ist es faszinierend zu hören, was sie schon alles erlebt haben. Man ist ermutigt und beeindruckt, über all ihre gemeisterten Herausforderungen.

Ein Treffen der Geschlechter

Die meisten denken bei dem anderen Geschlecht sofort an Körperlichkeit, Intimität, Anziehung und Liebe. Wann hast Du Dich jedoch das letzte Mal intensiv mit jemandem anderen Geschlechts unterhalten (Familie, Partner und Verwandte ausgeschlossen)? Auch hier ist wieder die Rede von einem intensiven Gespräch.

Wahrscheinlich werden hier viele sagen: „Noch nie.“

Doch auch eine emotionale Unterhaltung mit einem gegengeschlechtlichen Menschen, kann sehr interessant und aufschlussreich sein. Manchmal bekommt man die Möglichkeit, die Welt aus einer komplett anderen Perspektive zu sehen.

Vielleicht erfährt man, welche Dinge der Person besondere Freude bereiten, was sie stört und welche Herausforderungen sie bewältigen muss. Viele Dinge sind Gegensätze zu den eigenen Ansichten und lassen Dich die Welt ein Stück offener sehen.

Verborgene Geheimnisse

Momente wie oben beschrieben, kann man nur erleben, wenn man den anderen erzählen lässt und dabei wertfrei zuhört. Wenn der andere spürt, dass man ihm Dinge vorwirft oder ihn verurteilt, bleibt immer etwas verborgen. Die Person wird wissen, dass sie schlecht darüber urteilen würden, ganz anders darüber denken oder so etwas überhaupt nicht hören wollen.

Wer tolerant ist, erfährt wie sich andere plötzlich auf neuem Niveau öffnen.

Vielleicht sind es die ruhigen Mitmenschen, die Dir auf einmal ganz unerwartete Dinge anvertrauen. Möglicherweise sind es aber auch die lauten und offenen Menschen, die Dir erzählen, wie sie sich in Wirklichkeit fühlen.

Jeder hat seine persönliche Geschichte und jede Geschichte ist etwas ganz Besonderes.

30. Idealisierst Du Deine Mitmenschen?

Menschen lassen sich schnell von Dingen wie gutem Aussehen, einem außergewöhnlichen Beruf und Reichtum beeindrucken. Wir verbinden damit einen besonderen Status, ein tolles Leben und eine außergewöhnliche Persönlichkeit. Viel zu oft vergessen wir jedoch hinter die Fassade zu blicken, denn die Wahrheit ist normalerweise doch nicht so perfekt wie wir anfangs glauben.

Stelle Dir folgende Situation vor: Du bist auf einer Feier und sprichst eine wirklich attraktive Person an. Sie ist sehr elegant gekleidet und umgeben von anderen Freunden. Nach kurzer Zeit erzählt sie Ihnen, dass sie mit einer Limousine hergekommen ist, das Ambiente ihr nicht besonders gefällt und es letzte Woche in Saint-Tropez deutlich besser war.

Was würdest Du denken? Wie würdest Du reagieren? Würdest Du erkennen, dass die Person sich bloß geschickt inszenieren möchte oder wärest Du eingeschüchtert?

Optische Täuschungen

Besonders im Nachtleben sieht man sehr häufig ein ähnliches Phänomen. Wer sich in einer Bar oder Diskothek umschaute, dem wird auffallen, dass alle sich besonders herausgeputzt haben: Es werden die neuesten Kleidungsstücke getragen, man gibt sich besonders locker, trägt Accessoires, die einen attraktiver aussehen lassen und legt besonders viel Wert auf Haarstyling oder Schminke. Alles dient nur dem Zweck, einen perfekten Eindruck zu hinterlassen und attraktiv zu wirken.

Viele lassen sich davon schnell einschüchtern und vergessen, dass hinter der Kleidung und Schminke auch nur ein Mensch mit Schwächen und Fehlern steckt. Sie stellen den anderen „auf ein Podest“ und fragen sich unbewusst, ob sie dem anderen gewachsen wären.

Es schießen einem Selbstzweifel wie: „Bin ich gut genug?“, „Wird die Person mich überhaupt wahrnehmen?“ oder „Was denkt sie bloß von mir?“, durch den Kopf. Derartige Zweifel halten einen davon ab, andere kennenzulernen und wirklich das zu tun, was man eigentlich möchte.

Signalworte und ihre Assoziationen

Nicht nur optische Reize, sondern auch bestimmte Signalworte können idealisierte Assoziationen in uns hervorrufen. Gute Beispiele sind Berufe wie Schauspieler, Model oder Designer. Wer jemanden mit so einem Beruf kennenlernt, wird wahrscheinlich zuerst beeindruckt sein.

Wenn man sich jedoch klar macht, dass jeder Mensch einfach unterschiedliche Fähigkeiten besitzt, wird man verstehen, dass ein besonderer Beruf niemanden zu einem besseren Menschen macht. Es gibt also keinen Grund, sich auf irgendeine Weise weniger wertvoll als der andere zu fühlen.

Attraktivitätsverlust durch Idealisierung

Wer andere permanent idealisiert, wird mit Selbstzweifeln durch das Leben gehen. Alle scheinen besser als man selbst zu sein und man hat den Eindruck, nie an andere herankommen zu können. Diese Gedanken strahlt man auch aus und muss dafür an Attraktivität einbüßen.

Viele zeigen sogar sichtbar, dass sie vom anderen besonders beeindruckt sind. Das kann sich beispielsweise in überschwänglichen Komplimenten äußern. Mit diesem Verhalten wertet man den anderen jedoch künstlich auf und senkt zugleich seinen eigenen Wert.

Urteile erst, nachdem Du hinter die Fassade eines Menschen schauen konntest!

31. Emotionale Intelligenz – EQ

Schon in der Schule wurde uns beigebracht, dass man klug sein muss, um im späteren Leben einen guten Beruf zu bekommen. Dort war Intelligenz erforderlich, denn man musste Dinge auswendig lernen, Zusammenhänge verstehen und Gedanken in Worte fassen können. Im weiteren Leben und auf dem Weg zum Erfolg macht diese Art der Intelligenz oft viel weniger aus, als die sogenannte emotionale Intelligenz.

Mit Sicherheit kennst Du Menschen, die von anderen als gefühlvoll, verständnisvoll und aufmerksam beschrieben werden. Immer wenn man diesen besonderen Menschen etwas erzählt, hat man das Gefühl, dass sie uns wirklich verstehen können und sogar unsere Emotionen nachempfinden. Diese Fähigkeit ist ein Zeichen für hohe emotionale Intelligenz.

Emotionen ausleben und trotzdem rational steuern

Besonders wenn die Gefühle intensiv werden, wie bei einem Streit oder einer Trennung, verlieren die meisten Menschen jede Kontrolle über sich, ihre Wortwahl, ihre Emotionen und ihren Verstand. Man lässt einfach raus, was einem gerade in den Sinn kommt und vergisst, welche Folgen bestimmte Dinge haben können.

In einem Streit kommt es beispielsweise schnell zu Beleidigungen. Manche Menschen werden dabei sogar richtig persönlich und greifen die Identität des anderen an, andere sind nur stur und schalten auf Durchzug.

All diese Reaktionen haben eines gemeinsam: Die Art der Emotion mag in dieser Situation nachvollziehbar sein, doch die Ausdrucksweise der Emotion ist übertrieben. Emotionen sind gut, doch emotional intelligente Menschen können ihre Emotionen sinnvoll und angemessen kommunizieren.

Emotionale Intelligenz gegenüber der Vernunft

Ein Mensch mit hohem Intelligenzquotienten, also hoher akademischer Intelligenz, aber mit geringer emotionaler Intelligenz, verlässt sich bei Entscheidungen eher auf seine rationalen Argumente und seine Vernunft.

Wenn ein solcher Mensch nun auf Partnersuche ist, wird er vermutlich die logischen Argumente für oder gegen den Partner abwägen und sich dann entscheiden, ob er mit dieser Person eine Beziehung eingeht oder nicht.

Jemand mit hoher emotionaler Intelligenz, kann die Persönlichkeit des anderen Menschen viel realistischer einschätzen und wird sich verstärkt auf die Aspekte des menschlichen Zusammenlebens konzentrieren. Folglich wird er eine viel glücklichere Beziehung führen.

Emotionale Intelligenz für Nichtakademiker

Der Intelligenzquotient sagt normalerweise viel darüber aus, wie sich jemand als Schüler, Professor oder Forscher schlagen wird. Je weniger akademisch die Tätigkeit ist, desto weniger wichtig ist aber der Intelligenzquotient. Hier spielt die emotionale Intelligenz die wichtigste Rolle.

Wer also erfolgreich mit seinen Mitmenschen kommunizieren möchte, jemanden beeinflussen oder überzeugen will, etwas verkaufen möchte oder auf Partnersuche ist, wird eher von hoher emotionaler Intelligenz profitieren können.

Der Umgang mit den eigenen Emotionen

Emotionale Intelligenz bedeutet auch, dass man sich jederzeit über die eigenen Gefühle klar ist und diese steuern kann, noch während sie auftreten. Es bedeutet, Herr über seine eigenen Gefühle zu sein. Wenn also Gefühle wie Wut, Hass, Zorn oder Angst überfallen, der sollte wissen, wie er sich beruhigen und dagegen ankämpfen kann.

Emotional intelligente Menschen wissen auch was sie tun müssen, um sich selbst zu motivieren. Diese Eigenschaft ist für Erfolg sehr wichtig, da die Belohnung bei vielen Aufgaben erst nach langer, harter Arbeit eintritt. Wie beispielsweise bei einem Tennisprofi, der jahrelang trainiert, Diät gehalten und auf vieles verzichtet hat, bis er endlich zum Profi wurde.

Die 4 Säulen der emotionalen Intelligenz

Emotionale Intelligenz besteht aus vier Hauptsäulen, die alle miteinander verbunden sind. Nur wer alle Säulen beachtet und weiterentwickelt, kann seine emotionale Intelligenz ganzheitlich fördern.

1. Gefühle erkennen

Zuerst muss man seine Gefühle erkennen, während sie auftreten. Anstatt einfach nur wütend auf jemanden zu sein, muss man während dieser Emotion bemerken, dass es sich um Wut handelt.

Dabei geht es nicht darum diese Wut loszuwerden, sondern lediglich darum die Emotion zu erkennen. Denn nur mit dieser Einsicht kann man die Wurzel der Emotion, in diesem Fall der Wut, verstehen und ggf. beseitigen.

2. Emotionen beherrschen

Als Nächstes geht es darum die Emotionen zu beherrschen. Man kann die eigenen Emotionen nicht wählen, aber man kann entscheiden, wie man mit einem Gefühl umgeht. Wir haben die Wahl wie wir in einer Situation, einem Erlebnis oder nach dem Verhalten eines anderen Menschen reagieren.

Wer beleidigt ist und die gleiche negative Energie zurücksendet, hat sich bewusst oder unbewusst dazu entschieden. Emotional intelligente Menschen werden nach einer Beleidigung zwar auch Wut oder Ähnliches verspüren, können aber besser beurteilen, welche Reaktion in welcher Situation angemessen ist.

Um angemessen reagieren zu können, muss man lernen sich selbst zu beruhigen. Erst in Ruhe kann man nüchtern und neutral über eine Situation nachdenken. Diese Beruhigung kann einerseits durch Entspannung und andererseits durch aktive Ablenkung eintreten.

Falls sich negative Fantasien einschleichen, muss man aktiv werden und sie bewusst bekämpfen. Dafür kann man beispielsweise seine bisherigen Gedanken in neuem Licht sehen und die eigene Denkweise infrage stellen.

Mit welcher Wahrscheinlichkeit wird diese Sache eintreten? Was bringt es, wenn ich mir weiterhin darüber den Kopf zerbreche? Welche konstruktiven Dinge kann ich dagegen tun? Was nutzte mir mein bisheriges Verhalten?

3. Sich selbst motivieren können

Als dritten Punkt muss man lernen sich selbst zu motivieren und seine Ausdauer perfektionieren. Alle Menschen, die etwas erreicht haben, mussten anfangs sehr lange Zeit investieren, bis sie die Früchte dafür ernten konnten.

Wer diese Fähigkeit trainiert wird selbstsicherer, durchsetzungsfähiger, selbstbewusster und ist besser in der Lage mit Problemen und Frustration umzugehen.

Weiterhin trainiert Ausdauer die Fähigkeit aufmerksam zu sein, obwohl man gerade stark emotional beeinflusst wird. Dadurch ist immer bei der Sache und kann Leistung erbringen, obwohl man gerade z.B. Wut empfindet.

4. Sich in die Emotionen anderer Menschen einfühlen können

Besonders bei Kindern sieht man dieses Verhalten. Fällt beispielsweise ein Kind hin und weint, so ist die Chance hoch, dass ein umstehendes Kind auch zu weinen beginnt, obwohl es sich gar nicht verletzt hat.

Menschen, die empathisch sind, können sich besser an andere anpassen, sind beliebter und auch im Liebesleben erfolgreicher. Bei Kindern bildet sich diese Fähigkeit dann aus, wenn Eltern sich emotional in die Kinder versetzen. Andernfalls kann es passieren, dass die Kinder emotional abstupfen und die Fähigkeit erst wieder erlernt werden muss.

Dafür muss man seine Wahrnehmung schulen und andere Menschen sowie deren Körpersprache usw. detailliert wahrnehmen. Eine stark ausgeprägte Empathie kann sich sogar auf soziale und politische Kreise ausweiten.

Sie ist z.B. einer der Gründe, weshalb manche mit ganzen Gruppen mitfühlen können und das Leid dieser Menschen verhindern möchten – z.B. Hilfsorganisationen usw.

Die Lähmung der Sinne ohne emotionale Intelligenz

Wie wir festgestellt haben ist emotionale Intelligenz ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Ohne sie werden wir von Emotionen gelenkt, unsere Sinne vernebelt und unser Urteilsvermögen gehemmt. Emotionale Intelligenz ist der Schlüssel für den Umgang mit uns, unserem Leben und unseren Mitmenschen. Es ist die Fähigkeit, die zwischen Misserfolg und Erfolg unterscheidet.

Mit emotionaler Intelligenz haben wir die Möglichkeit mit anderen Menschen zu harmonieren.

Deine Aufgaben

1. Betrachte Dich bei der nächsten emotionalen, energischen Kommunikation einmal mit Abstand. Nimm wahr, welche Emotionen Du fühlst und überleg Dir, wie Du diese Emotionen angemessen ausdrücken kannst.
2. Nimm auch die Gefühle anderer Menschen bewusst wahr. Achte auf Körpersprache, Tonalität und Mimik. Versuche zu fühlen, was Dein Gegenüber fühlt.
3. Trainiere Deine Ausdauer. Nimm Dir etwas vor, das einige Zeit dauert und bei dem Du erst zum Schluss die Belohnung kassieren wirst.

32. Überzeugen – Die 6 Grundprinzipien

Täglich versuchen wir auf irgendeine Weise, andere Menschen von unserer Meinung zu überzeugen. Manchmal können wir unsere Meinung durchsetzen, ein anderes Mal nicht. Doch wieso klappt es manchmal? Welche Regeln der Überzeugungs-Psychologie haben wir, meist unbewusst, in diesen Situationen befolgt?

Sicher hat Dir jemand schon mal einen großen Gefallen getan, ohne dass Du ihn darum gebeten hast. Wurdest Du danach von einem leichten Schuldgefühl erfasst, das Dir sagte: „Irgendwie muss ich das wieder gut machen“?

Falls Dir diese Situation bekannt vorkommt, hast Du das erste Prinzip der Überzeugungs-Psychologie am eigenen Leib erfahren.

Überzeugen ist keine Kunst, sondern eine Wissenschaft und somit für jeden erlernbar. Wer die sechs Grundsätze der Überzeugungs-Psychologie kennt, weiß wie man strategisch andere überzeugen kann und einflussreicher wird.

1. Das Prinzip der Gegenseitigkeit

Wenn uns jemand einen Gefallen tut, fühlen wir uns verpflichtet das wieder gut zu machen bzw. uns zu revanchieren. Diesen psychologischen Grundsatz machen sich viele Menschen gerne zu Nutze. Hast Du beispielsweise einen Bekannten, der jedes Mal wieder erwähnt, was er damals vor mehreren Jahren für Dich getan hat? Eine scheinbar simple und durchschaubare Vorgehensweise, dennoch werden wir davon beeinflusst und fühlen uns verpflichtet.

2. Das Autoritätsprinzip

Die Aussage eines „Experten“ wird grundsätzlich ernster genommen als die eines Laien. Wer eine Professur oder einen Dokortitel hat, erhält von den Mitmenschen große Anerkennung. Jede Aussage, jeder Satz und jedes Wort gilt dann für viele als endgültig. Häufig werden deshalb die Anweisungen, Ratschläge und Tipps dieser „Experten“ befolgt, ohne zuvor ausreichend von uns selbst reflektiert zu werden. Wir haben das Gefühl, dass der „Experte“ schon weiß was er sagt und tut.

3. Das Prinzip der Konsistenz

Wir versuchen alles, um uns selbst und unseren Prinzipien treu zu bleiben. Ein Verstoß gegen unsere persönlich festgelegten Prinzipien, würde nämlich dem Selbstverrat nahe kommen. Von dieser Tatsache profitieren Überzeugungs-Profis. Wer es schafft, dass der Gesprächspartner seine Werte offen zeigt, kann sich darauf verlassen, dass er diese Werte auch in Zukunft verteidigen wird. Nur in den seltensten Fällen, wird der Gesprächspartner bereit sein, die Werte aufzugeben und einen neuen Standpunkt zu rechtfertigen. Mit einer einmal gemachten Aussage, können Sie ihn deshalb immer wieder zu einer bestimmten Handlung bewegen.

4. Das Knappheitsprinzip

Immer dann, wenn wir etwas kaum oder gar nicht haben, so wünschen wir es uns umso mehr. Das eigene Ego versucht ständig die eigenen Defizite zu füllen, um irgendwann vielleicht einmal den Trieb nach Perfektion stillen zu können. Wir möchten niemals benachteiligt werden, sondern immer ganz vorne mitmischen. Der Wunsch immer ein großes Stück vom Kuchen abzubekommen, bietet unseren Mitmenschen jedoch eine Angriffsfläche. Dinge, die in großen Mengen vorhanden sind, wirken weniger attraktiv als Einzelstücke. So locken beispielsweise Verkäufer und Unternehmen schon längst mit „Exklusiv-Angeboten“, „begrenzten Stückzahlen“ oder „Premium-Produkten“.

5. Das Sympathieprinzip

Wenn wir Rapport zu jemandem aufbauen, fühlen wir uns mit dem anderen im Einklang. Menschen gefällt es, einen Verbündeten zu haben und mit ihm durch dick und dünn gehen zu können. Um diese Verbindung aufrecht zu halten, passt man sich sogar manchmal an die Gedanken, Aussagen und Taten des Gesprächspartners an, ohne es wirklich zu wollen. Dieses Wissen in der Praxis angewendet, siehst Du beispielsweise bei näheren Bekannten oder Freunden: Sobald Du um einen Gefallen gebeten wirst, versuchst Du möglichst schnell ihn zu erfüllen.

6. Das Prinzip der sozialen Bewährtheit

Sobald wir bemerken, dass „alle anderen“ eine Sache auch machen, nehmen wir an, dass es schon richtig so sein wird. Dinge, die schon von vielen erprobt und bewährt sind, schätzen wir als legitim ein. Die genaue Anzahl der Befragten wird jedoch nur selten oder sehr dezent genannt. Außerdem vergisst man gerne, dass die Meinungen „vieler“, keineswegs auf uns selbst zutreffen müssen. Unternehmen werben jedoch immer wieder damit, dass „90% der Befragten uns weiterempfehlen würden“ und nutzen somit erfolgreich dieses Überzeugungs-Prinzip.

33. Milton Modell – Manipulation in Perfektion (Teil1)

Das Milton-Modell kommt aus der Neurolinguistischen Programmierung und findet seinen Ursprung beim bekannten Hypnotherapeuten Milton H. Erickson. Dieses Modell wird neben der Hypnose besonders dafür benutzt, Menschen stark zu beeinflussen. Ob Redner, Verkäufer oder professionelle Sprecher – alle haben erkannt, welche enorme Wirkung das Milton-Modell auf die Mitmenschen hat.

Wer während seinen Geschichten individuelle Bilder und Emotionen in seinen Zuhörern erzeugen kann, besitzt großen Einfluss. Sichtbar wird dieser Einfluss besonders bei Menschen, die große Massen ansprechen – wie beispielsweise Politiker. Sie sind in der Lage, mit scheinbar leeren Formulierungen, genau die Gedanken der Zuhörer zu treffen.

In ihrer Kommunikation benutzen diese Menschen, bewusst oder unbewusst, das Milton-Modell. Dadurch haben sie die Möglichkeit, vage und abstrakt zu sprechen und in jedem Zuhörer eigene Interpretationen zu erzeugen. Jeder versteht also genau das, was er verstehen möchte. Somit werden Zuhörer individuell durch den Sprecher beeinflusst.

Ein mögliches Beispiel eines Politikers:

„Ich verspreche, dass unsere Partei Ihnen Wohlstand, Sicherheit und Veränderung bringt!“

Die drei Worte: „Wohlstand, Sicherheit und Veränderung“ sind vage und abstrakt. Zuhörer machen sich eine eigene Vorstellung und decken dabei ihre persönlichen Bedürfnisse ab. Je mehr ein Zuhörer die Aussage interpretieren muss, desto mehr wird sein Unbewusstsein angesprochen – Diese Tatsache hat sich die Hypnose zunutze gemacht.

Milton H. Erickson erzählte in einer Sitzung eine verwirrende Metapher über Gärten und das Wachstum von Tomatensträuchern, um in Trance eine Frau mit Ess-Störungen zu behandeln. Das Hobby der Frau war die Gartenarbeit. Sie konnte also nachvollziehen, dass Tomatensträucher ausreichend Wasser und Nährstoffe brauchen, um wachsen und gedeihen zu können. Unbewusst konnte sie diese Weisheit im Nachhinein auf sich übertragen und sich von den Ess-Störungen befreien.

Das Milton Modell findet mit seinen zahlreichen Techniken, eine endlose Zahl von Anwendungsgebieten. In unserer mehrteiligen Artikelreihe möchten wir Dich durch alle Gruppen des Modells führen, und Dir Schritt für Schritt die verschiedenen Techniken nahe bringen.

Dieses Wissen kann Dir beispielsweise helfen, Deine Kommunikation zu verbessern, Werbetexte aufzupolieren, Verkaufsgespräche zu führen und boshafte Manipulation zu erkennen. Gehen wir also durch die verschiedenen Werkzeuge.

Tilgung – Das Weglassen von Satzinhalten (Gruppe1)

Bei der Tilgung geht es darum, bestimmte Satzinhalte wegzulassen. Der Zuhörer wird dann durch seine Interpretationsfähigkeit die fehlenden Puzzleteile hinzufügen. Dafür muss er die Worte noch tiefer auf sich wirken lassen – bis in sein Unbewusstsein. Interpretation führt also zu einer Fokussierung nach Innen bzw. einer Trance. Du erreichst durch Tilgung Deine Zuhörer im Inneren und weckst deren Emotionen.

1. Unbestimmte Hauptwörter (Nominalisierungen)

Bei der Nominalisierung wird ein Verb (dynamisches Wort) in ein abstraktes Substantiv (statisches Wort) verwandelt. Während dieser Umwandlung gehen diverse Informationen verloren. Der Zuhörer ist deshalb dazu gezwungen, fehlende Informationen durch seine Interpretation zu rekonstruieren. Die Interpretationen entstehen aus den momentanen Bedürfnissen, bisherigen Erfahrungen und der Einstellung zum Sprecher.

Beispiele:

- Aufmerksam sein wird zu Aufmerksamkeit
- Sich sicher fühlen wird zu Sicherheit
- Sich selbst bewusst sein wird zu Selbstbewusstsein

Anwendungsbeispiel: „Weißt du, ich habe mich gestern mit jemandem getroffen. Wir haben es uns gemütlich gemacht und da war schon nach kurzer Zeit dieses Gefühl gewisser Verbundenheit. All unsere Gespräche waren voller Energie.“

Was stellst Du Dir bei diesen Worten vor? Möglicherweise denkst Du an ein erstes Date, bei dem sich beide zueinander hingezogen gefühlt haben. Es könnte jedoch genauso ein Wiedersehen unter alten Freunden sein, die trotz langer Zeit ihre alte Freundschaft wiedergefunden und angeregt über ein interessantes Thema geredet haben – beispielsweise ein gemeinsames Hobby.

2. Unspezifische Verben, Adjektive oder Adverbien

Nicht nur Nomen, sondern auch Verben, Adjektive und Adverbien werden bei vager Sprache eingesetzt. Wenn sie alleine benutzt werden, haben auch diese Wortgruppen die Eigenschaft, zusätzliche Informationen zu verdecken.

Anwendungsbeispiel: „Auch wenn man es nicht sofort weißt, irgendwann kommt der Zeitpunkt, an dem du dir einfach sicher bist, was du tun musst. Ganz egal was kommt, du findest deinen Weg. Du spürst nämlich, in welche Richtung es dich zieht.“

Auch dieses Beispiel würde für viele Situationen angebracht sein, denn zahlreiche Fragen bleiben in diesen Sätzen offen: Was weiß ich nicht sofort? Wie merke ich, dass ich sicher bin? Was tun? Was soll kommen? Welchen Weg? Wie spüre ich das? Was zieht mich wohin?

3. Verlorener Performativ

Beim verlorenen Performativ konstruiert man Sätze, in denen verschwiegen wird, wer oder was diese Urteile preisgibt bzw. die Handlung begangen hat. Die Aussage wird enorm verstärkt, da sie wie ein allgemein gültiges Gesetz scheint. Zudem versteht der Zuhörer eine solche Aussage als direkte Aufforderung.

Beispiel: „Man darf nicht lügen.“ – Frage: „Wer sagt, dass ich nicht lügen darf?“

Beispiel: „Du musst damit aufhören.“ – Frage: „Wer sagt, dass ich damit aufhören muss?“

Beispiel: „Niemand darf so etwas tun.“ – Frage: „Wer hat das behauptet?“

Anwendungsbeispiel: „Wissen Sie, es ist nun mal so, dass man sich wirklich gut überlegen sollte, wo man sein Geld investiert. Die Leute sagen ja von manchen Banken, dass sie besser sind als andere. Deshalb ist es wichtig, die Bank zu wählen, welche die besten Zinsen gibt. Alles andere wäre ja völlig absurd.“

Diese Aussage könnte beispielsweise von einem Bankangestellten kommen, der zwar hohe Zinsen bieten kann, dessen Bank jedoch für schlechten Service bekannt ist. Dennoch befolgen viele Menschen derartige Aussagen, weil diese als absolut wahrgenommen werden und „man es ja so machen sollte“.

4. Einfache Tilgung

Wer in einem Satz ganz auf das Objekt verzichtet, benutzt die einfache Tilgung. Dabei fällt das Nomen weg und es entsteht eine „leere Formulierung“, die ganz nach Belieben vom Zuhörer interpretiert werden muss.

Anwendungsbeispiel: „Nach jedem Wort kannst Du mehr und mehr wahrnehmen. Möglicherweise siehst Du plötzlich alles anders. Auch wenn es neu für Dich ist, merkst Du, was Dein Leben in Zukunft mehr ausfüllen könnte. Du musst Dich nur darauf einlassen.“

Auch in diesem Beispiel bleibt dem Zuhörer überlassen, was er unter den Aussagen und Aufforderungen versteht.

5. Vergleichstilgung

Beim Einsatz von Vergleichstilgungen stellt man einen offenen Vergleich her. Es gibt nichts, womit in Wirklichkeit verglichen wird. Der Höher muss also selbst ein vergleichendes Objekt einsetzen. Durch die Vergleichstilgung schafft man Aussagen, die niemals überboten werden können.

Beispiel-Adjektive im Komparativ ohne wirklichen Vergleich: schneller, langsamer, heißer, kälter, reicher, ärmer, trauriger, glücklicher, süßer, saurer, größer, kleiner, usw.

Anwendungsbeispiel: „Wissen Sie, durch unsere Produkte, haben Sie letztendlich mehr Zeit, können effektiver arbeiten und Ihr Einkommen enorm verbessern. Bei uns gibt es übrigens auch vergleichbare Produkte viel günstiger. Ihre Ausgaben sind also deutlich geringer!“

Was bedeutet eigentlich „mehr Zeit, effektiver arbeiten, Einkommen verbessern“? Im oberen Beispiel werden Aussagen getätigt, die keinen wirklichen Vergleich darstellen, sondern nur die eigene Vorstellung des Zuhörers ansprechen.

Auch wenn die Tilgung auf den ersten Blick vielleicht komplex erscheint, probiere es einfach aus und versuche eine bestimmte Assoziation in Deinen Zuhörern hervorzurufen – ohne sie wirklich auszusprechen.

Semantische Fehlgeformtheiten – Die scheinbare Verbindung (Gruppe2)

Bei Semantischen Fehlgeformtheiten wird ein Satz konstruiert, der rational irrsinnig ist. Zuhörer werden dann unbewusst eine logische Verknüpfung erfinden (Rationalisierung). Mit dieser Gruppe des Milton-Modells ist es möglich, jemanden zu einer Handlung zu bewegen, ohne dafür einen wirklichen Grund nennen zu müssen.

1. Kausales Modellieren

Beim Kausalen Modellieren, nennt man einen willkürlichen Anlass, der den Zuhörer zu einer gewünschten Handlung bewegen soll. Den Anlass und die von Dir gewünschte Reaktion, kannst Du sprachlich auf verschiedene Wege verknüpfen.

1.1 Konjunktionen und Adverbiale Bestimmungen

Benutze für die Verknüpfung einfache Bindeworte wie: „Und, aber, wenn, nachdem, seitdem, bisher, während, bevor,...“.

Anwendungsbeispiel: „Während Du diese Worte siehst, merkst Du wie Deine Augen von selbst weiter wandern und immer mehr den Drang haben noch weiter zu lesen.“

Der Anlass „diese Worte sehen“ ist kein zwingender Grund – dennoch befolgst Du den darauffolgenden Appell „weiter zu lesen“.

1.2 Verben, die eine Reaktion erfordern

Manche Worte haben die Eigenschaft, zwanghaft zu einer bestimmten Handlung zu führen: „zwingen, gestatten, führen, auslösen, bewirken, usw.“

Anwendungsbeispiel: „Jeder Tag führt dazu, dass Sie Ihrem Erfolg immer näher kommen. Jeder kleine Erfolg löst in Ihnen den starken Willen aus, noch intensiver weiter zu machen.“

Dem Zuhörer wird suggeriert, dass jeder neue Tag ihn erfolgreicher macht, obwohl diese Aussage nur scheinbar einen logischen Hintergrund hat.

1.3. Komplexe Äquivalenz

Komplexe Äquivalenz führt dazu, dass zwei Aussagen gleichwertig werden. Dies geschieht durch Formulierungen wie: „das bedeutet, das heißt,...“.

Anwendungsbeispiel: „Jeder Morgen bedeutet, dass Sie glücklich sein können.“ Auch in diesem Beispiel wird ein willkürlicher Anlass „der Morgen“ benutzt, um die Reaktion „glücklich sein“ hervorzurufen.

2. Gedanken lesen

Durch Gedanken lesen erhöht man die Aussagekraft und Glaubwürdigkeit der eigenen Aussagen. Der Zuhörer bekommt den Eindruck, als ob man wüsste, was er denkt. Solange die eigenen Aussagen vage und allgemein bleiben, erschafft man zudem Rapport.

Beispiele:

- Du möchtest mehr über mich erfahren.
- Du bist also sehr sicher in deinem Glauben.
- Du denkst, dass du das schaffen wirst.

Die oberen Aussagen sind in der Praxis jedoch zu konkret und bieten kaum Spielraum für Interpretationen des Zuhörers. Deshalb sollte man für das Gedanken lesen, sogenannte „Dämpfer“ verwenden, die diesen Spielraum aufrecht halten.

Beispiele für Dämpfer: „Vielleicht..., Möglicherweise..., Eventuell..., Es könnte sein..., Es ist möglich..., Scheinbar...,“

Anwendungsbeispiel: „Vielleicht kannst du dich jetzt schon entspannen und immer mehr fühlen wie es ist, wenn dein ganzer Körper sich vollkommen lockert. Du merkst wie alle Geräusche, die du hörst, scheinbar immer leiser werden und Du jetzt noch ruhiger wirst.“

Das Wort „vielleicht“ lässt offen, ob die Aussage des Sprechers wahr oder falsch ist. Um dies herauszufinden, muss der Zuhörer sich zuerst vorstellen wie es ist, wenn er sich wirklich entspannt fühlt. Der Zuhörer hat durch „Dämpfer“ die Wahl, diese Handlung zu befolgen oder nicht – entscheidet sich aber meist für den Vorschlag des Sprechers.

Generalisierungen – Verzerrung der Realität (Gruppe3)

Bei Generalisierungen werden Aussagen formuliert, die scheinbar allgemein gültig sind. Somit wird die Realität verzerrt und die Wirkung der eigenen Aussagen verstärkt. Als Sprecher kannst Du Deine Zuhörer mit diesen Techniken effektiv beeinflussen und überzeugen.

1. Universelle Quantifizierungen

Bei der Universellen Quantifizierung formuliert man Aussagen, bei denen man bestimmte Aspekte der Wirklichkeit verallgemeinert und somit die Realität falsch darstellt.

Worte die verallgemeinern: „Alle, niemals, immer, keiner, alles, jeder, ...“

Anwendungsbeispiel: „Jeden Morgen, wenn Du aufwachst, fragst Du Dich vielleicht, wieso Du niemals genau weißt, welche Aufgaben Du heute noch erledigen willst.“

Wirklich jeden Morgen? Werde ich wirklich niemals wissen, welche Aufgaben ich noch zu erledigen habe? Solche und ähnliche Formulierungen hört man oft im Alltag – und wir schenken ihnen Glauben.

2. Modaloperatoren

Modaloperatoren geben die Dringlichkeit einer Handlung an. Handlungen können „notwendig“, „möglich“ und „freiwillig“ sein. Je nachdem, wie stark Du einen Zuhörer beeinflussen möchtest, kannst Du zwischen diesen drei Gruppen variieren.

Beispiele für notwendige Handlungen: „müssen..., sollen..., es ist notwendig...“

Beispiele für mögliche Handlungen: „können..., dürfen..., es ist erlaubt...“

Beispiele für freiwillige Handlungen: „wollen..., freuen..., danach streben...“

Anwendungsbeispiel (notwendig):

„Ich muss heute noch alle Aufträge fertig stellen.“

Anwendungsbeispiel (möglich):

„Ich kann heute noch alle Aufträge fertig stellen.“

Anwendungsbeispiel (freiwillig):

„Ich will heute noch alle Aufträge fertig stellen.“

Diese drei Aussagen, sind nahezu identisch – unterscheiden sich dennoch stark in ihrer Aussage.

Präsuppositionen – Versteckte Vorannahmen (Gruppe4)

Präsuppositionen stellen den Zuhörer vor eine Scheinalternative. Sie geben dem Sprecher die Möglichkeit, den Zuhörer zwar vor eine Auswahl zu stellen – wobei jede der Auswahlmöglichkeiten allerdings auf dieselbe Handlung hinausläuft. Diese Scheinalternativen kann man auf verschiedene Wege herstellen.

1. Verben der Wahrnehmung

Manche Verben beinhalten eine Vorannahme und lösen beim Zuhörer automatisch eine Reaktion aus.

Wortbeispiele: „Bemerken, spüren, erkennen, wahrnehmen, fühlen,...“

Anwendungsbeispiele: „Wann haben Sie bemerkt, dass Sie sich für unser Produkt entschieden haben?“, „Seit wann fühlst du dich zu mir hingezogen?“, „Wie schnell kannst du wahrnehmen, dass sich dein Leben verändert?“

In den oberen Beispielen wird schon vorher angenommen, dass man sich bereits für ein Produkt entschieden hat, sich zu jemandem hingezogen fühlt und dass sich das eigene Leben verändert.

2. Adverbiale Bestimmungen der Zeit

Auch temporale Nebensätze geben dem Zuhörer Scheinalternativen vor, die letzten Endes zur gleichen Handlung führen.

Wortbeispiele: „Sobald, während, nachdem, seit, bevor, wenn..“

Anwendungsbeispiel: „Du solltest deiner Kreativität einfach freien Lauf lassen, bevor du beginnst ein fantastisches Kunstwerk zu schaffen.“

In diesem Beispiel wird durch den temporalen Nebensatz angenommen, dass ein fantastisches Kunstwerk geschaffen wird.

3. Vorgangsreihenfolge

Wenn Du dem Zuhörer die Möglichkeit gibst eine bestimmte Handlung später auszuführen, dann bekommt er das Gefühl, frei über diese Handlung entscheiden zu können – obwohl er bloß den Durchführungszeitpunkt bestimmen kann.

Wortbeispiele: „Zuerst, danach, zweitens, drittens, viertens, als nächstes, schließlich, ...“

Anwendungsbeispiel: „Sie können sich ja jetzt schon mal Gedanken darüber machen, wie Sie das Problem nachher lösen werden.“

In diesem Beispiel wird angenommen, dass ein bestimmtes Problem vom Zuhörer gelöst wird – früher oder später.

4. Adjektive und Adverbien

Auch Adjektive und Adverbien, beinhalten Vorannahmen.

Wortbeispiele: „Schwer, leicht, locker, intensiv, stark, schnell, tief“.

Anwendungsbeispiele: „Wie gerne möchten Sie diese Immobilie kaufen?“, „Wie schnell werden Sie sich melden?“, „Wie sehr können Sie sich entspannen?“

In den oberen Beispielen wird angenommen, dass der Kunde die Immobilie kaufen möchte, sich ein Zuhörer melden wird und jemand sich entspannen kann. Für Zuhörer bleibt nur offen wie schnell und intensiv diese Annahmen ausgeführt werden.

Indirekte Beeinflussung – Verdeckte Kommunikation (Gruppe5)

Durch das Milton-Modell hast Du die Möglichkeit, Deine Zuhörer zu beeinflussen, ohne es sichtbar zu zeigen. Jedes Wort löst ein Bild aus, welches das Verhalten in eine bestimmte Richtung lenkt. Sobald Du also die richtigen Worte nutzt, tritt auch ein bestimmtes Verhalten ein.

1. Eingebettete Befehle

Beim Einsatz von Eingebetteten Befehlen, formulierst Du einen Satz, in dem ein versteckter Befehl enthalten ist.

Anwendungsbeispiel: „Ich weiß nicht genau, ob SIE schon jetzt anfangen WERDEN DAS GELERNTEN wirklich zu VERSTEHEN?“

Hier ist der eingebettete Befehl: „Sie werden das Gelernte verstehen.“ Auch wenn der Befehl im Satz verteilt ist, wird Dein Unbewusstsein diesen Appell erkennen. Du kannst Eingebettete Befehle auch mit einer Verneinung verwenden, da das Unbewusstsein diese automatisch ignorieren wird.

Anwendungsbeispiel (Verneinung): „Es ist unglaublich wichtig, dass Sie jetzt nicht an einen pinken Elefanten denken.“

Um sich keinen pinken Elefanten vorzustellen, muss man sich zuerst ein eigenes, internes Bild davon machen – So wird zwanghaft der der Eingebettete Befehl befolgt.

2. Versteckte Fragen

Mit dieser Technik, bekommst Du eine Antwort auf eine Frage, ohne jemals wirklich eine Frage gestellt zu haben.

Anwendungsbeispiel: „Mich würde interessieren, wie viel Sie für dieses Produkt ausgeben würden.“

Bei dieser Satzkonstruktion scheint es, als ob eine Frage gestellt wurde – obwohl der Sprecher nur seine Gedanken mitgeteilt hat. Dennoch wird der Zuhörer auf die scheinbare Frage antworten.

3. Analoges Markieren

Wenn man etwas analog markiert, verbindet man eine Satzaussage zur Unterstützung mit einem bestimmten Verhalten bzw. einer Geste.

Anwendungsbeispiel: „Ich kann mir nicht vorstellen, wie es ist, wenn man (auf die andere Person zeigen) jemanden (auf sich selbst zeigen) kennenlernt, sich mit dieser Person (auf sich selbst zeigen) schon nach kurzer Zeit fabelhaft versteht und sich dann gemeinsam sofort wiedersehen möchte.“

Obwohl in den oberen Sätzen keine konkreten Personen genannt werden, signalisiert man dennoch, wer mit „man“ und wer mit „jemand/dieser Person“ gemeint ist. Durch diese Technik werden verdeckte Anker sowie Assoziationen gesetzt und man kommuniziert effektiv mit dem Unbewusstsein des Zuhörers.

4. Ambiguität (Mehrdeutigkeit)

Um die Fantasie Deiner Zuhörer anzuregen, kannst Du Mehrdeutigkeiten benutzen. Dadurch wissen Deine Mitmenschen nicht genau, was die Aussage Deines Satzes ist und müssen ihn stärker auf sich wirken lassen.

Anwendungsbeispiel: „Ihre Gedanken, die die Emotionen auslösen und mit einem bestimmten Verhalten in Zusammenhang stehen, können sie erfolgreich als wirksame Technik einsetzen und für Ihr Leben nutzen.“

In diesen Satz bleibt offen, ob die Gedanken ihre Emotionen auslösen oder die Emotionen ihre Gedanken. Deshalb muss jeder für sich selbst entscheiden, was der Richtigkeit entspricht.

5. Konversationspostulate

Manche Frage können so gestellt werden, dass sie den Zuhörer zu einer bestimmten Handlung auffordern.

Anwendungsbeispiele: „Wer kocht heute noch Kaffee?“, „Kannst du den Satz noch einmal lesen?“, „Weißt du, wie viel Uhr es ist?“

All diese drei Fragen beinhalten versteckte Aufforderungen: „Mach Kaffee“, „Ließ den Satz erneut“ und „Sag mir die Uhrzeit“.

6. Metaphorische Sprachmuster – Geschichten die lenken (Gruppe6)

Metaphorische Sprachmuster sind bildliche Geschichten, die eine Lehre bzw. eine Aufforderung beinhalten. Zuhörer werden zuerst diese Geschichten nachvollziehen und dann die genannten Lehren in das eigene Leben integrieren.

1. Zitate

Zitate machen es möglich eine Aussage zu tätigen, die scheinbar von einer höheren Autorität oder anderen Person stammt. Dadurch kannst Du versteckte Aussagen oder Befehle äußern und gleichzeitig deren Wirksamkeit verstärken.

Anwendungsbeispiel: „Heute habe ich einen Film gesehen und dort meinte jemand: Wenn ich eine Person kennenlerne, möchte ich ihr echtes Wesen erkennen und wirklich wissen, wie ihre wahre Persönlichkeit ist.“

Dieses Zitat könnte in Kombination mit Analogem Markieren dazu führen, dass Dein Gegenüber Dich besser kennenlernen möchte.

2. Metaphern

Metaphern sind die hohe Kunst der vagen Sprache. Dies wird in all den Märchen und Fabeln deutlich, die unsere Ideale und Glaubenssätze beeinflusst haben. Bildhafte Geschichten sind leicht zu verinnerlichen und bleiben im Gedächtnis. Außerdem sind diese Geschichten häufig so vage, dass sie für mehrere Problemstellungen eine passende Lösung bieten.

Schlusswort

Wir freuen uns, dass Du durchgehalten hast! Auch wenn das Milton-Modell sehr komplex wirkt, kannst Du mit der richtigen Methode das volle Potential dieser gigantischen Trickkiste nutzen. Nimm Dir ein bestimmtes Ziel vor und schreibe ein Sprachmuster, das die gewünschte Reaktion in Deinen Zuhörern auslöst. Überlege dabei, welche dieser Techniken für Deine Bedürfnisse am besten geeignet ist.

Das Milton Modell ist in vielen Bereichen anwendbar: Verkauf, Hypnose, Reden, Vorträge, Verführung und vieles mehr.

34. Geschichten emotional erzählen

Menschen, die gefühlvoll kommunizieren, können Mitmenschen durch verschiedenste Geschichten verzaubern. Sie sprechen mehr als bloße Worte. Mitmenschen fühlen ihre Erzählungen und können alles Gesagte sofort nachempfinden. Bei einer guten Geschichte, geht es jedoch nicht nur um den Inhalt – es geht vielmehr um den allgemeinen Rede-Stil.

Hast Du vielleicht in der Familie oder im Freundeskreis eine Person, die durch eine Geschichte, die Aufmerksamkeit aller Zuhörer bekommt? Jemanden, dessen Geschichten man wie einen Actionfilm sehen und alle beschriebenen Gefühle selbst verspüren kann? Ist Dir dazu vielleicht aufgefallen, dass diese Person auch scheinbar banale Geschichten interessant erzählen kann?

Geschichten erzählen ist eine Kunst. Man kann sie eintönig oder emotional übermitteln. Wer mitreißen will, muss jedoch die Emotionen aus der Geschichte in seinen Mitmenschen hervorrufen können. Dies schaffst Du nur, indem Du die folgenden Punkte umsetzt.

Der Inhalt

Einer der wichtigsten Grundsteine für eine gute Geschichte sind die Erlebnisse, von denen man erzählt. Wer seinen Mitmenschen absolut jede Kleinigkeit mitteilt, verliert schnell deren Aufmerksamkeit. Niemand möchte eine detaillierte Geschichte davon hören, wie Du das letzte Mal im Garten gestolpert bist.

Falls Du hingegen vor kurzem ein Haus gekauft hast und bei der ersten Begutachtung in einen Graben gefallen bist, hast Du Gesprächsstoff für eine unterhaltsame und lustige Geschichte.

Achte deshalb darauf, Deine Geschichten genau auszuwählen. Sobald Dir etwas Erlebnisreiches wiederfahren ist, solltest Du ruhig losplaudern und Details nennen, die Deine Geschichte wirklich unterhaltsamer machen.

Die Emotionen

Vielleicht hast Du ja mal eine Geschichte gehört, bei der Du schon nach kurzer Zeit Konzentrationsschwierigkeiten hattest? Wahrscheinlich fehlten der Geschichte die Spannung und der letzte Funke. Dieser Funke, kann durch die Übermittlung richtiger Emotionen zustande kommen.

Stelle Dir z.B. folgendes vor: Wie würdest Du Dich fühlen, wenn Du von der Geburt Deines ersten Kindes erzählen würdest? Wie stressig war der Tag? Was waren die ersten Gefühle, nach dem Erhalten der frohen Nachricht?

Warst Du geschockt oder nervös und bist im Wartezimmer auf und ab gegangen? Derartige Geschichten bieten Platz für wirklich große Emotionen!

Vermeide Übergangsgeschichten bei denen Du beispielsweise davon erzählst wie lange doch der Versand der Babynahrung gedauert hat. Erzähle lieber Dinge, die eine Möglichkeit bieten, Zuhörer emotional zu bewegen.

Die Echtheit

Menschen spüren inkongruentes Verhalten bei Deinen Erzählungen. Vielleicht hast Du das schon selbst gemerkt, als Dein Bekannter eigentlich gar nicht so traurig über seine Kündigung war wie er seinen Mitmenschen erzählt hat. Simulierte Emotionen, werfen ein schlechtes Licht auf Dich und werden irgendwann von Deinen Mitmenschen aufgedeckt.

Eine gute Geschichte verliert durch Künstlichkeit ihren Wert und Du verlierst zusätzlich den Rapport. Deine Erzählungen werden nach so einer Aktion wahrscheinlich ignoriert oder erhalten nur die halbe Aufmerksamkeit. Erzähle nur Geschichten, die auch wirklich geschehen sind – die Gefahr besteht nämlich, dass Deine Körpersprache Dich verrät.

Die Tonalität

Stelle Dir vor, Du erzählst von einem aufregenden Tag und sprichst nur mit leiser Stimme. Glaubst Du, dass man dadurch Mitmenschen emotional berühren kann? Sicherlich nicht! Deshalb solltest Du bei jeder Art von Geschichte auf Deine Tonalität und Lautstärke achten. Ob Du energisch, hektisch und laut – oder aber ruhig, vorsichtig und mit Pausen sprechen musst, hängt von dem Inhalt Deiner Geschichte ab.

Die Gestik/Mimik

Zur richtigen Tonalität gehört auch die richtige Gestik und Mimik. Wie würde es wohl aussehen, wenn Du eine fantastische Geschichte erzählst, jedoch Deinen Körper ganz ruhig lässt, die Arme verschränkst und dazu einen starren Blick hast?

Wer so erzählt wirkt langweilig und halbherzig. Benutze Deine Hände, wenn Du etwas beschreiben oder visualisieren willst. Lächele falls etwas lustig ist. Bewege Dich je nach Geschichte schnell oder langsam und setze Deine Körpersprache bewusst ein.

Die Wortwahl

Eine durchdachte Wortwahl gibt jeder Geschichte den letzten Schliff. Richtige Worte erzeugen gezielte Bilder, die Deine Zuhörer verzaubern und deren Vorstellungen anregen. Wähle emotionale Adjektive und beschreibe intensive Momente besonders bildlich.

35. Wie anfangen, wenn man nichts hat?

Wir alle kennen die Wundergeschichten erfolgreicher Menschen, die scheinbar aus dem nichts etwas erschaffen haben. „Vom Tellerwäscher zum Millionär“ ist ein beliebtes Motto, das besonders im amerikanischen Raum sehr verbreitet ist. Aber mal ehrlich: Wie zum Henker kann man so etwas schaffen?

Natürlich braucht man die richtige Einstellung und den passenden Ehrgeiz. Was aber, wenn man keine besondere Ausbildung, keine reichen Eltern oder gute Business-Kontakte vorweisen kann? Wie startet man, wenn man nichts hat?

Die Bereiche, in denen man durchstarten möchte, können verschiedenster Natur sein. Egal ob ein eigenes Unternehmen, der Wechsel in eine andere Branche oder das Auswandern in ein fremdes Land. Schwierig wird es immer dann, wenn man keine besonderen Erfahrungen hat.

Jeder fängt bei Null an

Viel zu oft vergisst man, dass auch erfolgreiche Menschen einmal von Null angefangen haben. Man liest Geschichten über Ikonen wie Steve Jobs, Bill Gates und Warren Buffet, die unglaublichen Erfolg haben und ein Vermögen besitzen. Nur wenige bedenken aber die jahrzehntelange Arbeit, die diese Menschen in ihre Idee gesteckt haben. Auch sie haben irgendwann von Null angefangen und erst mit der Zeit so viel Wissen erlangt.

Wer das versteht, wird erkennen, dass es ziemlich egal ist, wo man derzeit steht. Die Welt bietet so viele Möglichkeiten neue Dinge zu lernen, Erfahrungen zu machen und Menschen zu treffen wie nie zuvor – man muss einfach nur irgendwo anfangen. Der Rest ergibt sich.

In Wirklichkeit haben wir mehr als wir glauben

Obwohl man sagen könnte, dass jeder von Null anfängt, muss man gleichzeitig zugeben, dass jeder schon bestimmte Ressourcen hat, auf die er zurückgreifen kann. Jeder von uns hebt sich durch seine Erfahrungen, seine Erziehung und sein Umfeld ab.

Manche wurden als Kinder gefördert und konnten ihr Wissen in Kursen, Vereinen oder außerschulischen Aktivitäten trainieren. Andere waren sozial vielleicht eher benachteiligt und mussten jeden Erfolg durch harte Arbeit verdienen. Manche sind schon im Kindesalter mit dem Computer in Berührung gekommen, haben gemalt oder sich auf dem Trödelmarkt als Verkäufer geübt.

Jede Erfahrung hat ihre Vorteile!

Den Wert seiner Ressourcen richtig einschätzen

Wahrscheinlich wirst Du Dir denken: „So toll ist das, was ich so erlebt habe aber nicht. Ist doch nichts Besonderes.“ In Wirklichkeit ist es aber eben doch etwas Besonderes!

Jeder, der beispielsweise schon seit seiner Kindheit zeichnet, Fahrräder baut oder sich für Mode interessiert, kann viel leichter ein Experte auf diesem Gebiet werden, als ein absoluter Laie. Wie Du bereits weißt, braucht man nämlich etwa 10.000 Stunden, um eine Sache wirklich zu beherrschen – es ist also klasse, wenn man schon einige Jahre Vorsprung hat!

Die Kunst besteht darin, zu erkennen, welches Wissen man schon gelernt und welche Erfahrungen man bereits gemacht hat. Auch wenn dieses Wissen auf den ersten Blick unnütz scheint, sollte man sich in einen Laien versetzen, um den Wert dieser Ressource zu prüfen.

Du kannst Computer formatieren, einrichten und virensicher machen? Technik ist außerdem etwas, das Dir viel Spaß macht? Perfekt! Wenn Du in dieser Richtung weiter lernst, könntest Du zuerst bei Privatkunden und später bei Unternehmen als IT-Berater arbeiten.

Du bist eher der visuelle Typ und liebst wunderschönes Design, beherrscht Photoshop und kennst einen Programmierer? Wie wäre es mit einer Web-Design Agentur, die später vielleicht als Full-Service-Web-Agentur agiert?

Du liebst To-Do-Listen, Organisation und machst Dir für alles einen genauen Zeitplan? Vielleicht würdest Du Dich als Produktivitäts- oder Organisationcoach wohl fühlen?

Selbstverständlich sind das nur kleine Anregungen und jeder hat seine eigenen Stärken und Interessen. Fraglich ist auch, ob man mit diesen Berufen überhaupt glücklich wäre.

Dennoch: Wir alle haben Dinge erlebt, gelernt und gemeistert, die andere Menschen überhaupt nicht kennen. Für Vieles davon gibt es einen Bedarf auf dem Markt!

Auch unsere Probleme sind Ressourcen

Nicht nur unser Wissen und unsere Fähigkeiten sind hervorragende Ressourcen, auf die wir aufbauen können. Auch Probleme bieten eine fantastische Möglichkeit für eine zukünftige Karriere.

Probleme machen uns stark und dankbar.

Vielleicht ist man krank, kann aber durch spirituelle Übungen, gesunde Ernährung und gezielten Sport mit der Krankheit leben und umgehen.

Möglicherweise wurde man von seinem Partner verlassen und hat für sich Möglichkeiten und Denkweisen gefunden, um erfolgreich damit umzugehen. Oder aber man arbeitet schon jahrelang in einer Firma, in der Mobbing zur Tagesordnung gehört.

Egal an welchem Problem man leidet oder welches man schon bezwingen konnte: Da draußen gibt es wahrscheinlich viele Menschen, die genau dasselbe Problem haben und brennend nach einer Lösung suchen. Vielleicht kannst Du diese Lösungen anbieten und den Menschen bei ihren Problemen helfen?

Eines haben wir alle

Falls Du bis hier hin gelesen hast und immer noch glaubst nichts zu haben, müssen wir widersprechen. Jeden Morgen wachen wir mit einer Person auf, die uns begleitet, egal was passiert. Sie ist fähig jeden Tag neu zu lernen, jeden Tag etwas zu verändern und sich jeden Tag zu verbessern. Solange wir diesen Menschen auf unserer Seite haben ist fast alles möglich.

Diese Person ist MAN SELBST.

Nur zwei Dinge sind wichtig:

1. Hat man eine Vision, die man mit reinem Gewissen verfolgen möchte?
2. Wird man mit den Ressourcen arbeiten, die man bereits hat und sie Schritt für Schritt erweitern?

Wer sich auf das „Was?“ konzentriert, wird Wege finden, um seine Vision möglich zu machen – egal wo er gerade steht.

36. Gewohnheitsjob – Investierst Du in den richtigen Beruf?

Im Leben kann es schnell passieren, dass man seinen Traumberuf aus den Augen verliert. Besonders wenn man auf monatliches Gehalt angewiesen ist, greift man schnell mal zu einem beliebigen Beruf, um sich einen gewissen Lebensstandard erfüllen zu können. Wenn das passiert, vergessen jedoch viele Menschen was sie ursprünglich wirklich wollten.

Das Geld hat gepasst, die Arbeitszeiten waren flexibel und die Aufgaben überschaubar. Warum also nicht erst mal annehmen? Danach kann man immer noch wechseln.

Wer so eine vorübergehende Verpflichtung einmal eingeht, setzt sich der Gefahr aus, sein eigentliches Ziel und seinen Traumberuf aus den Augen zu verlieren. Sicher kennst Du auch solche Menschen, die sich schon jahrelang mit irgendeinem Beruf über Wasser halten, anstatt dieselbe Energie in ihren Wunschberuf zu investieren.

Doch was ist mit Dir, hast Du mit den Jahren Deinen Wunschberuf aus den Augen verloren?

Beschäftigst Du Dich zurzeit mit Dingen, die Dir in Wirklichkeit überhaupt nichts bedeuten?

Sag nicht zu schnell „nein“, sondern lasse Dir einige Minuten Zeit, bevor Du darauf antwortest.

Erinnere Dich an Früher. Bist Du heute da, wo Du schon damals immer sein wolltest? Und noch wichtiger: Bist Du mit dem zufrieden, wo Du heute bist? Wenn nicht, solltest Du die aktuelle Situation jetzt überdenken. Vielleicht findest Du Dich in den folgenden Argumenten wieder.

Du hast es gemacht, weil Du das Geld brauchtest

Wer seine Unterkunft bezahlen oder seine Familie ernähren muss, sollte keine großen Ansprüche an den Beruf stellen dürfen – das nehmen zumindest viele an. Die Wenigsten bedenken, dass man „Brotjobs“ machen kann, um den Lebensunterhalt zu sichern und sich nebenbei den Dingen widmen kann, die einen wirklich interessieren. Sobald das gut läuft, kann man ganz auf den Traumberuf umsteigen.

Die meisten machen jedoch es anders: Sie haben sich mit ihrer unbefriedigenden Situation angefreundet. Sie sagen sich, dass es ja eigentlich doch nicht so übel in der Firma ist. Sie bekommen zwar nicht gerade viel Lohn, aber es reicht zum Leben.

Was denkst Du: Hast Du einen Beruf, der „gar nicht so übel“ ist?
Oder hast Du Dir Deinen Beruf wirklich von Herzen ausgesucht?

Du machst es, weil der Job sicher ist

Viele verträsten sich, indem sie sagen, ihr Job wäre „sicher“. Bei genauerem Hinschauen, stellt sich dieses Argument allerdings meist als Trugschluss heraus. Falls ein Arbeitgeber einmal rote Zahlen schreiben sollte, wird es alles dafür tun, damit sich das wieder ändert. Auch wenn das bedeutet, dass er einige Angestellte entlassen muss. Die Sicherheit im Beruf ist sehr oft eine Illusion.

Und überhaupt: In Beziehungen riskieren wir auch die Einsamkeit, nur um den Partner zu bekommen, den wir uns wünschen. Oder würdest Du mit jemandem zusammen sein, den Du eigentlich gar nicht ausstehen kannst, nur weil Du weißt, dass die Person Dich niemals verlassen wird?

Ich habe schon so viel dafür gemacht, ich kann jetzt nicht mehr aufhören

Ein weiteres Argument ist die investierte Energie in einen Beruf, eine Ausbildung oder ein Projekt. Man kann es jetzt nicht mehr aufgeben, weil es einfach zu viel Zeit und Mühe gekostet hat.

Auf den ersten Blick scheint dieses Argument wahrscheinlich noch das nachvollziehbarste zu sein. Denn wer sich schon etwas „Großes“ aufgebaut hat, braucht lange Zeit, bis er wieder diesen Stand erreichen wird – so zumindest die Annahme.

In Wirklichkeit würde man einen ähnlichen Stand viel schneller erreichen, weil man während der Zeit unglaublich viel gelernt hat und viele Erfahrungen sammeln konnte.

Wer diese Tatsache vergisst, erträgt unnötig Fehlentscheidungen aus der Vergangenheit und macht da weiter, wo es eigentlich nichts bringt. Man verpulvert Energie, Zeit und Lebensqualität für eine Sache, die einem nichts mehr bedeutet. Man verschwendet die wertvollen Tage seines Lebens für eine Idee, mit der man sich eigentlich gar nicht mehr identifizieren kann.

Glaubst Du nicht, dass Dein Leben zu kurz ist, um sich mit Mittelmäßigem zu begnügen?

37. Sind Deine langfristigen Ziele zu klein?

Viele Menschen wissen nicht, wozu sie in der Lage sind und suchen sich deshalb viel zu bescheidene Ziele aus. Sie glauben, sie können nur erreichen, was ihr jetziges Wissen zulässt. Was ist jedoch, wenn man in den nächsten Tagen, Monaten oder Jahren bestimmte Dinge dazulernt? Was ist, wenn man noch andere Menschen kennenlernt, die uns bei großen Zielen unterstützen? Hast Du diese Dinge bei Deiner Zielsetzung bedacht oder Dir ein zu kleines Ziel gesetzt?

Natürlich ist man verwirrt, wenn man sich Gedanken über sein Lebensziel macht und sich das erste Mal wirklich vor Augen führt, was man tief im Inneren möchte. Einerseits will man seine Träume verwirklichen, andererseits ist man verunsichert, wenn man sich zu viel vornimmt.

Wegen diesem Konflikt neigen viele Menschen dazu sich mit weniger zu begnügen, als sie in Wirklichkeit wollen. Sie suchen nur Ziele, die in ihrer Reichweite liegen.

Vielleicht ist es Dir noch nicht bewusst, aber diese Denkweise bringt viele Probleme mit sich.

Wer sich für seine Karriere, sein Leben oder für seine Beziehung kleine Ziele gesetzt hat und sie in fortgeschrittenem Alter erreicht, wird sich immer die Fragen stellen: „Was wäre passiert, wenn ich damals unvernünftiger gewesen wäre? Wo könnte ich heute sein, wenn ich den Mut gehabt hätte, mehr zu verlangen? Was hätte ich in meinem Leben alles erreichen können?“

Die Folgen sind Unzufriedenheit und das permanente Gefühl, nicht alles Mögliche aus seinem Leben herausgeholt zu haben.

Erfolgreiche Menschen wissen, dass man in seine Ziele hineinwächst, egal wie groß oder anspruchsvoll sie derzeit scheinen. Wenn das Verlangen groß genug ist, findet sich immer ein Weg.

Natürlich kann es sein, dass Deine Ziele so gewaltig sind, dass Du sie nicht komplett erreichst. Trotzdem wirst Du auf dem Weg dorthin das Beste aus Deiner Persönlichkeit und Deinem Leben erfahren.

Dein Leben wird niemals größer, schöner oder lebendiger sein, als Deine gesetzten Ziele.

Habe deshalb den Mut Deine wirklichen Wünsche zu verfolgen!

38. Die Gedanken des Erfolgs

Das Erreichen eines Zieles wird immer mit harter Arbeit, viel Mühe, Frust und großer Anstrengung verbunden. Es ist vergleichbar mit der Besteigung eines hohen Berges. Man hangelt sich von Station zu Station und versucht irgendwie oben anzukommen.

Das neue Buch „Linchpin – Are you indispensable?“ von Seth Godin, hat uns jedoch auf eine neue Sichtweise gebracht, die Dir den Weg zum Erfolg deutlich leichter machen wird.

Die Reise zum Gipfel beginnt... (Die falsche Denkweise)

Gerade im Base-Camp angekommen, sprichst Du Dich noch bei einem letzten Meeting mit Deinen Teamkollegen ab. Du hast die meisten Dinge gepackt und machst Dich nach all der langen Planung endlich auf den Weg.

Dein Ziel: Der Gipfel des Berges.

Du weißt, dieser Weg wird steinig, hart und anstrengend. Es wird viele Herausforderungen geben, die Du noch nicht kennst – dennoch bist Du überzeugt, dass Du sie schon irgendwie bewältigen wirst.

Nun geht es wirklich los.

Du und Deine Teamkollegen sind motiviert und können die ersten Stunden mit Leichtigkeit durchhalten. Alle freuen sich darauf, dem Gipfel des Berges jede Sekunde näher zu kommen.

Nach einigen Tagen macht sich jedoch Erschöpfung breit. Jeder Schritt wird schwerer und Du kannst kaum noch klar denken. In einem schwierigen Abschnitt, wo wirklich viel Ausdauer und Konzentration des Teams gefragt ist, machst Du Dir große Sorgen.

Wird alles gut gehen? Vielleicht macht jemand einen Fehler? Wie wird sich der Fehler auf unseren Erfolg auswirken?

Dann passiert es.

Ein Hacken löst sich, Du trittst daneben und reißt das ganze Team hinunter. Du fällst immer tiefer bis Du irgendwo aufprallst. Verletzt und vollkommen geschockt, liegst Du einfach nur auf dem Rücken und blickst hoch zum Gipfel. Bei diesem Sturz hast Du einen heftigen Rückschlag erlitten. Die Arbeit vieler Stunden, ist nur wegen eines falschen Schrittes zunichte gemacht worden.

Dank den Sanitätern kannst Du Dich wieder aufrappeln – dennoch hast Du viel Energie verloren und der Aufstieg wird nun noch schwerer für alle.

Die Abfahrt ins Tal... (Die richtige Denkweise)

Du und Dein Team werden am Gipfel des Berges ausgesetzt. Weit weg jeglicher Zivilisation. Nur mit Skiern ausgerüstet, müsst ihr irgendwie ins Tal gelangen. Du weißt was auf euch zukommen wird, doch eines ist sicher: Irgendwie werdet ihr schon runter kommen.

Du bereitest Dich für die Abfahrt vor und kannst es kaum erwarten los zu fahren. Nach der Team-Planung beginnt endlich die Reise. Schnell erreicht ihr eine hohe Geschwindigkeit und nehmt deshalb viele Stationen nur vage wahr. Bäume, Steine und andere Hindernisse stellen sich in Deinen Weg, doch Du kannst sie umfahren und dabei dem Tal immer näher kommen. Diese Abfahrt macht wirklich Laune und jagt das Adrenalin in Dir hoch!

Bei dieser Geschwindigkeit sind jedoch Fehler unvermeidbar. Es kommt also, wie es kommen musste: Du stolperst über einen versteckten Stein und stürzt. Während Du unkontrolliert den Berg hinunter rutschst, merkst Du, wie Du dem Tal trotzdem näher kommst. Irgendwann hörst auf zu rutschen und stehst wieder auf. Trotz einigen blauen Flecken, kannst Du Dich wieder auf die Skier stellen und weiter fahren. Und das, genauso schnell wie vorher.

Uns gefällt diese neue Sichtweise! Was denkst Du darüber?

39. Warum Du mehr brauchst, als Motivation

In vielen Ratgebern hört man es: „Sie brauchen Motivation! Motivieren Sie sich! Wir motivieren Sie!“ Dabei ist Motivation eher eine Nebensache, denn viele sind schon motiviert genug. Viel wichtiger ist, dass man seine Motivation sinnvoll einsetzt und nur Aufgaben nachgeht, die einen auch wirklich näher zum Erfolg bringen.

Vielleicht kennst Du auch diese Tage, an denen Du plötzlich spannende Geistesblitze hast und Dir eine wirklich tolle Idee durch den Kopf schießt. Du bist voll motiviert und beginnst sofort damit, Deine Idee irgendwie umzusetzen.

Nach einigen Tagen stellst Du dann ernüchternd fest, dass das Ganze irgendwie nicht so lief, wie Du Dir das gedacht hast. Du kommst nicht einmal über die erste Hürde und fragst Dich, wieso Du nur so viel Zeit investiert hast, ohne irgendwelche Ergebnisse dafür zu sehen.

Dies ist ein klassisches Beispiel für Menschen, die zwar sehr motiviert sind, sich aber zu wenig Gedanken über den Sinn ihrer Aufgaben machen. Wie findet man also heraus, was Sinn macht und was nicht?

Das 80/20 Prinzip (Pareto-Prinzip)

Vilfredo Pareto hat herausgefunden, dass 20% unserer Arbeit, 80% unseres Erfolges ausmachen. Das bedeutet, dass Du zukünftig gut überlegen solltest in welche Aufgabe Du Deine Energie steckst, um den Tag bestmöglich zu nutzen.

Designer beispielsweise, zeichnen zuerst ihre Ideen auf Papier, weil man so am schnellsten seine Ideen festhalten kann und schon sofort sieht, wie alles aussehen könnte. Dann wird alles im Computer simuliert und erst im letzten Schritt wirklich umgesetzt. So spart man Zeit, Geld und Energie.

Der Unterschied zwischen Effizienz und Effektivität

Nur weil Du eine Aufgabe effizient erledigt hast, kann es trotzdem sein, dass Dir die Aufgabe nur wenig gebracht hat. Wer also effizient handelt, kann zwar mit dem kleinsten Aufwand etwas schaffen, doch die Frage stellt sich, ob man diese Aufgabe überhaupt machen sollte.

Bei effektivem Handeln hingegen, werden nur Aufgaben gemacht, die 80% des Erfolges ausmachen. Mit dem Rest wird sich entweder gar nicht beschäftigt oder die Aufgaben werden an andere weitergegeben.

Der Kreislauf sinnvoller und effektiver Arbeit

Du kannst überprüfen, ob eine Aufgabe sinnvoll ist, indem Du Dir einige Fragen stellst: Was würde passieren, wenn ich diese Aufgabe nicht mache? Worauf müsste ich verzichten?

Nimm Dir Zeit und überlege es Dir gut. Oft zieht man aus Gewohnheit und ohne wirklich nachzudenken voreilige Schlüsse. Ist es wirklich so wichtig, dass Du dieser Aufgabe nachgehst oder könntest Du Deine in etwas Wichtigeres investieren?

40. Warum Expertenwissen einfach zu wenig ist

Wer hoch hinaus möchte, versucht mit allen Mitteln seine Kompetenzen auszubauen und von möglichst vielen zuverlässigen Informationsquellen zu lernen. Es ist ein weiter Weg, trotzdem möchten viele Menschen zu Experten werden. Sie denken nämlich, dass man durch mehr Wissen, erfolgreicher im Leben ist. Was aber, wenn das Wissen eines Experten alleine nicht ausreicht?

Karl ist 28 und arbeitet seit kurzem für ein großes Unternehmen in einer leitenden Position. Seine Merkmale: Einige Auslandssemester, zahlreiche Praktika und einen bahnbrechender Ehrgeiz.

Sein Vorgesetzter vertraut ihm viele Aufgaben an, lässt ihm Freiraum für eigene Projekte und fördert seine Ideen sogar meist mit Zuschüssen. Was das Fachwissen betrifft, gehört Karl auf jeden Fall zu den Experten in seinem Gebiet.

Einen Schwachpunkt hat er jedoch: Er glaubt, sein Wissen macht ihm zu einem absoluten Experten – deshalb macht er grundsätzlich alles alleine.

Diese Woche darf jeder Mitarbeiter des Unternehmens seine Lösungsansätze für das neue Projekt vorstellen. Karl freut sich besonders darauf, weil die Aufgabe genau seinem Lieblingsthema entspricht.

Am Tag der Präsentationen ist Karl jedoch völlig fertig mit den Nerven: Er konnte keine Lösung finden und muss deshalb heute mit leeren Händen kommen. Zu seinem Entsetzen hat es jedoch ein anderer Kollege geschafft, der eigentlich weniger intelligent in diesem Bereich ist.

Karl hat Stunden und Tage damit verbracht in seinem Büro zu grübeln, zu brainstormen und zu rechnen – konnte jedoch zu keinem Ergebnis kommen. Er hat all sein Wissen eingesetzt, aber es hat ihm letztendlich nichts gebracht.

Verzweifelt spricht Karl nach dem Meeting mit dem erfolgreichen Kollegen und fragt ihn, wie er bloß auf die Lösung gekommen ist.

Seine Antwort: „Ich habe mich gestern mit einigen Freuden getroffen und über das Projekt unterhalten. Obwohl sie alle keine Experten sind, haben sie mir interessante Anregungen und Ideen gegeben. So bin ich dann auf irgendwann auf eine gute Lösung gekommen. Schon komisch, wie manchmal auch Laien helfen können...“

41. Warum Faulheit auch gut sein kann

Faulheit ist im Allgemeinen eine schlechte Charaktereigenschaft. Man sagt: Jeder, der etwas erreichen möchte, muss Disziplin beweisen, ehrgeizig bei der Sache sein und viel arbeiten – sonst wird es nichts mit dem Erfolg. Wenn man genauer hinschaut, hat Faulheit aber auch so einige Vorteile.

Besonders im Beruf stopft man sich gerne mit Arbeit voll, um danach ein gutes Gefühl und Gewissen zu haben. Ob diese Aufgaben im Nachhinein alle sinnvoll waren, steht allerdings auf einem ganz anderen Stern.

Hochmotivierte Menschen verfallen gerne in Handlungsdrang, ohne vorher richtig nachgedacht zu haben. Oft machen sie Aufgaben, die eigentlich nur sehr wenig bringen. Am Ende des Tages sind diese Menschen zwar erschöpft, aber leider kein Stück weiter gekommen. Sie hatten einfach keine Zeit mehr für die wirklich wichtigen Dinge.

Ein fauler Mensch handelt von Grund auf anders. Er möchte nur wenig arbeiten und wird sich deshalb genauestens überlegen was er tut. Er macht nur die wichtigen Dinge. Alles andere lässt er aus oder beauftragt jemand anderen damit. Mit dieser Methode hat er genauso viel oder sogar mehr geschafft, wie der Motivierte – ihm bleiben jedoch mehr Zeit und Energie.

Faulheit unterstützt die Selbstverwirklichung

Faule Menschen sind viel früher fertig als hochmotivierte Perfektionisten. Sie haben deshalb auch mehr Freizeit, um ihre Ziele, Wünsche und Vorlieben zu verfolgen. Während der Perfektionist mit Kleinigkeiten seine Zeit vergeudet, ist der Faule schon zu Hause und widmet sich vielleicht seiner Familie bzw. seinem Hobby oder denkt sich schon wieder neue Pläne aus.

Dadurch dass er viel Zeit zur Entspannung hat, ist er ausgeglichener, entspannter und kann sich besser konzentrieren als der Workaholic. Der Faule wird außerdem langfristig motiviert bleiben, weil jede seiner Taten auch Ergebnisse bringt!

Schlechte Faulheit und gute Faulheit

Vielleicht bist Du in manchen Bereichen auch eher faul und reibst Dir gerade genüsslich die Hände, weil Du soeben festgestellt hast, dass Faulheit auch etwas Gutes mit sich bringt. Leider gibt es nicht nur gute, sondern auch schlechte Faulheit – diese zwei Arten sollte man klar trennen.

Menschen mit guter Faulheit stehen neuen Aufgaben grundsätzlich positiv gegenüber. Sie überlegen sich allerdings immer mehrfach was diese Aufgabe oder Handlung bewirkt und ob sie ihre Energie investieren sollten oder nicht.

Menschen mit schlechter Faulheit machen einfach gar nichts und haben für jede Aufgabe die passende Ausrede. Sie bleiben passiv, obwohl die Handlung wichtig wäre und sie wirklich weiter bringen könnte.

Gerne argumentieren sie auch mit Sprüchen wie: „Was soll das denn schon bringen? Wozu? Das wird uns nicht weiter bringen!“ Sie haben immer das Gefühl, dass ihr Einsatz nicht im sinnvollen Verhältnis zum Ergebnis steht.

Deine Aufgabe

Sei fauler – aber im guten Sinne. Überlege Dir genau, in welche Dinge Du Deine Zeit investierst. Miste die überflüssigen Tätigkeiten aus Deinem Leben aus und widme Dich den Dingen, die Dich näher ans Ziel bringen.

Fertige eine Liste mit allen beruflichen Aufgaben an und stelle Dir bei jeder Aufgabe folgende Frage: Was würde passieren, wenn ich diese Tätigkeit nicht mehr ausüben würde?

Wenn Dich das Thema Produktivität interessiert, dann wird dieses Buch sehr lehrreich für Dich sein: Die 4-Stunden-Woche: Mehr Zeit, mehr Geld, mehr Leben von Timothy Ferriss!

42. Tue es! Die Kraft des schnellen Handelns

Viele Menschen wissen, wie sie große Ziele in ihrem Leben erreichen könnten. Sie wissen auch, dass sie dafür mit ihren Aufgaben irgendwann mal beginnen müssen. Doch eine Sache funktioniert nur bei den Wenigsten: Das schnelle Handeln. Stattdessen wird lange nachgedacht und auf den perfekten Moment gewartet. Kaum einem ist aber bewusst, dass genau dieses Verhalten zu Misserfolg führt.

Etwa in den 60er, 70er Jahren gab es erstmals einen Hersteller auf dem Markt, der durch Sportschuhe weltbekannt wurde. Zu dieser Zeit gab niemand anderen, der ebenfalls Sportschuhe herstellte. So wurde der Hersteller immer größer, erzielte viele Erfolge und baute sich weiter aus. Dieser Hersteller heißt heute Adidas.

Trotzdem entschlossen sich einige junge Männer gegen diesen Hersteller anzutreten. Doch sie hatten einen schweren Start. Freunde, Verwandte und Bekannte fanden ihre Idee absurd und rieten strikt davon ab. Schließlich hatten sie es mit dem weltbekannten Hersteller Adidas zu tun – dagegen hatten sie doch keine Chance.

Eines Tages haben sich die jungen Männer zusammengesetzt und sich über weitere Planungen unterhalten. Sie wollten unbedingt gegen die negativen Aussagen der Familie und Freunde ankämpfen und es mit Adidas aufnehmen. Sie überlegten wie man es schaffen könnte, aber sie fanden lange Zeit keine Lösung.

Einer von den jungen Männern hat darauf eine Vorgehensweise entdeckt, die der Grund für ihren heutigen Erfolg ist. Er sagte: „Ganz egal was andere Menschen uns sagen, ganz egal, was andere Menschen von uns denken. Just do it!“

Nike überholte Adidas innerhalb weniger Jahre und wurde der größte Sportschuhhersteller weltweit. Seit diesem Tag, tragen alle Angestellten T-Shirts mit diesem Slogan bei der Arbeit. So haben sie diese drei Wörter immer vor Augen und werden jeden Tag daran erinnert, einfach zu handeln.

Wann ist der perfekte Moment?

Genauso wie es keine perfekte Vorgehensweise gibt, so gibt es auch keinen perfekten Moment. Was meinst Du was ist besser: Unvollkommen und unsicher handeln oder perfekt und sicher zögern? Unvollkommenes und unsicheres Handeln, beinhaltet mehr Chancen auf Erfolg, als sicheres und perfektes Zögern. Denn wenn Du zögerst, steht eines fest: Es verändert sich nichts.

Sobald ein Ziel oder Plan bevorsteht, der wirklich anspruchsvoll ist, neigen viele zu faulen Ausreden: „Nein, das kann ich mir bei ihm nicht leisten, er könnte schlecht über mich denken.“ oder „Ich glaube, ich fange lieber erst an, wenn ich mich wirklich dazu bereit fühle. Heute ist es nicht so gut, aber bald fange ich wirklich an.“, sind nur einige von zahlreichen Sprüchen, die „Aufschieber“ gerne nutzen.

Die beste Methode ist schnelles Handeln.

Natürlich wirst Du am Anfang Änderungen und neue Vorgehensweisen einplanen müssen, da Du vielleicht einige Schwierigkeiten bekommen wirst. Doch diese Änderungen und neuen Vorgehensweisen werden Deine Ergebnisse nur besser machen. Du wirst merken, wo das Problem liegt und kannst es danach beheben. Alles was heute groß, erfolgreich und strukturiert ist, fing einst klein, unreif und voller Fehler an.

Wie behält man die Kontrolle?

Natürlich wäre es Irrsinn, all Deine Ideen, ohne darüber nachzudenken, sofort in die Tat umzusetzen. Es gibt gewisse Regeln, die Du besser befolgen solltest. Du möchtest doch nicht vollkommen planlos an die Sache herangehen?

Sei Dir bewusst, dass es viele Aufschieber auf der Welt gibt und Du keiner von denen sein willst. Denn das Handeln entscheidet, ob jemand Erfolg hat. Lerne auch Dich selbst zu verstehen. Filtere dafür nebensächliche Ideen und konzentriere Dich nur auf die wirklich großen Dinge.

Frage Dich jeden Tag, warum Du gerade dieses Ziel erreichen willst. Warum willst Du erfolgreich sein? Wenn Du Dir ständig Fragen stellst, bekommst Du auch viele Antworten. So eliminiert Du schlechte Vorgehensweisen und überflüssige Aktivitäten. Dein Unbewusstsein steuert dann automatisch in die gewünschte Richtung und regt Deine Inspiration an. Wenn Du weißt warum Du etwas willst, dann weißt Du mit der Zeit auch wie Du es schaffen kannst.

Entscheide Dich nach Deinem jetzigen Wissen und Gewissen, Hauptsache Du entscheidest Dich. Denke daran: Alle große Dinge wurden von Menschen erschaffen, die handelten. Menschen, die es einfach getan haben.

43. Erfolgreiches Zeitmanagement

„Wo ist denn schon wieder die Zeit geblieben?“ – Solche oder ähnliche Aussagen hört man immer wieder im Alltag oder Beruf. Meist bleibt uns nur wenig freie Zeit für die wirklich schönen Dinge des Lebens. Doch es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie Du Deine Zeit effektiver nutzen kannst, um mehr persönliche Freizeit zu haben.

Wann standest Du das letzte Mal wirklich unter Zeitdruck? Mit Sicherheit war es für Dich kein schönes Gefühl, als Du von Termin zu Termin oder von einer Aufgabe zu anderen hetzen musstest. Abends bist Du vermutlich mit Kopfschmerzen, verkrampftem Nacken und großem Hunger völlig erschöpft in Dein Bett gefallen, nur um am nächsten Tag dasselbe durchzustehen. Mit den folgenden Regeln könntest Du allerdings einen direkten und einfachen Weg aus diesem Kreislauf finden.

1. Vermeide Multitasking

Es ist ein Mythos, dass Menschen sich voll und ganz auf zwei Dinge gleichzeitig konzentrieren können. Die Tatsache, dass Du Dich während der Arbeit von SMS, E-Mails, Telefonaten oder anderen Faktoren ablenken lässt, führt dazu, dass Dein Arbeitsfluss unterbrochen wird und Du nicht konzentriert arbeiten kannst.

Sobald Du einmal für längere Zeit abgelenkt bist, brauchst Du wieder eine gewisse Zeitspanne, bis Du die Arbeit mit der gleichen Konzentration wie vorher weiterführen kannst. Nimm Dir also feste Zeiten, zu denen Du E-Mails überprüfst und beantwortest, Telefonate führst oder auf andere Nachrichten reagierst, sofern es möglich ist.

2. Schaffe Dir einen konzentrierten Arbeitsbereich

Kreiere einen Arbeitsbereich, der Dir die Möglichkeit gibt, Deine volle Konzentration einer Aufgabe zu widmen. Fernsehen, Musik, Gespräche Deiner Mitmenschen oder anderer Lärm, lenken vom Wesentlichen ab und stehlen wertvolle Zeit. Auch vorheriger Streit oder andere seelische Belastung stören Deine Konzentration und somit auch den Arbeitsfluss. Des Weiteren solltest Du Deine Akten und Dokumente so ordnen, dass Du bei Bedarf schnell darauf zugreifen kannst. Nimm Dir lieber einen Tag Zeit um für Ordnung zu sorgen, als dass Du Dich täglich durch das Chaos kämpfen musst.

3. Wähle bestimmte Zeiten für Tagträume und abschweifende Gedanken

Tagträume und Fantasien sind für jeden Menschen etwas wundervolles, da sie uns positive Gefühle bringen und den Geist entlasten. Allerdings halten diese Gedanken uns von konzentrierter Arbeit ab und wir merken meist viel zu spät, wie viel Zeit sie schließlich in Anspruch genommen haben.

Hebe Dir also Tagträume für Momente auf, in denen Du von der Arbeit abgehalten wirst oder Du freie Zeit hast. Konzentriere Dich vollkommen auf Deine Aufgabe und behalte im Hinterkopf, dass Du nach der Konzentrationsphase reichlich Zeit für Deine freie Entfaltung hast.

4. Bestimme sinnvolle Arbeitszeiten

Wenn Du konzentriert arbeiten möchtest, musst Du optimale Arbeitsphasen einlegen. Jeder Mensch hat dabei eine bestimmte Zeitspanne, in der er sich wirklich konzentrieren kann. Diese Zeitspanne variiert ungefähr zwischen 45 und 120 Minuten, wobei letztere die absolute Obergrenze ist. Nach dieser Zeit solltest Du Dir eine Pause gönnen und Dich mit vollkommen anderen Dingen beschäftigen, damit Du danach wieder konzentriert arbeiten kannst. Finde Deinen persönlichen Arbeitsrhythmus und halte ihn in Zukunft ein.

5. Gestalte eine erholsame Morgenroutine

Beginne Deinen Tag mit genügend Zeit für morgendliche Aufgaben und Sorge dafür, dass Du diese auch in Ruhe durchführen kannst. Starte lieber einige Minuten früher, um Deinem Körper und Geist die nötige Ausgeglichenheit und Entspannung zu schenken. Ein lockeres Stretching, Körperpflege und schließlich ein gesundes Frühstück, geben Dir die nötige Energie für Alltag und Beruf. Wenn Du den Morgen bereits vital beginnst, wird auch der restliche Tag vital verlaufen.

44. Informationsdiät – Das beste Mittel gegen Zeitmangel

Viele Menschen nutzen nur wenige Stunden ihres Tages produktiv. Man lässt sich vom Fernseher berieseln, surft stundenlang im Internet oder quatscht ewig mit den Nachbarn über den neuen Garten. Am Ende des Tages bleibt keine Zeit für die wichtigen Dinge und man fragt sich: „Wo ist eigentlich der heutige Tag hin? Was habe ich heute geschafft?“ Ein wirksames Mittel gegen solche Erkenntnisse und für mehr Zeit, ist die Informationsdiät.

Die Ablenkungen im Alltag sind vielfältig. Sie stehlen uns auf hinterlistige Weise unsere Zeit und wir merken es nicht einmal: Es werden Fernsehsendungen geschaut, die nichts mit unserem Beruf oder unseren Hobbies zu tun haben, Zeitungen und Internetseiten mit Nachrichten gelesen, die uns nicht betreffen, Magazine und Zeitschriften über Klatsch und Tratsch durchgeblättert, Spiele gespielt, die nicht unsere sozialen Kontakte fördern und auch keine Vorteile für unser Leben bringen, Überflüssige Telefonate gehalten oder mehrfach täglich E-Mails bzw. andere Statistiken geprüft.

Denke mal wirklich scharf nach: Welche der oberen Tätigkeiten, bringt Dich Deinen Zielen näher? Was davon, wirkt sich auf Dein Leben aus? Würde es Dein Leben verschlechtern, wenn Du diese Dinge nicht konsumieren würdest?

Kannst Du Dir vorstellen, welche Auswirkungen es auf Deine Produktivität und Deine Lebensqualität hätte, wenn Du das alles aus Deinem Leben verbannen würdest?

Du könntest all die Dinge tun, zu denen Du bisher niemals Zeit hattest. Ausflüge machen, sich weiterbilden, sich den eigenen Hobbies widmen und Deine Ziele verwirklichen.

Probiere es einfach in der nächsten Woche aus und befolge diese Regeln:

1. Mache Dir einen Tagesplan

In dem Plan musst Du aufschreiben, was und in welcher Reihenfolge Du am jeweiligen Tag tun willst. Erledige zu Beginn des Tages die wichtigen Aufgaben. Dann hast Du den Rest des Tages für Dinge Zeit, die Dir wirklich Spaß machen.

2. Gehe früher ins Bett

In den späten Abendstunden ist die Konzentration weg und alles, was man nach einer bestimmten Uhrzeit macht, sind eher überflüssige Dinge. Vielleicht liest Du einfach nur irgendwelche Zeitschriften oder versuchst zu arbeiten. Gehe deshalb lieber schlafen, sobald Du müde wirst.

3. Stehe früher auf

Wer früher ins Bett geht, kann auch früher aufstehen. Morgens ist man besonders aufmerksam und produktiv, deshalb kann man am Tag auch mehr erledigen.

4. Schaue maximal 20 Minuten pro Tag Nachrichten

Einmal zehn Minuten morgens, einmal zehn Minuten abends. Sicher möchte jeder von uns auf dem Laufenden bleiben. 20 Minuten in einem guten Fernsehsender reichen jedoch vollkommen dafür aus. Meistens wiederholen sich den ganzen Tag immer und immer wieder dieselben Nachrichten und sind nur etwas anders verpackt. Falls etwas für Dich persönlich relevant ist, kannst Du im Nachhinein mehr darüber lesen.

5. Prüfe zwei Mal am Tag Deine E-Mails

Einmal morgens, einmal nachmittags. Besonders E-Mail Clients verführen dazu, mal eben zu schauen, ob jemand geschrieben hat. Am Ende des Tages hat man jedoch sehr oft geschaut und genauso oft geantwortet. Also lass es!

6. Ansonsten bleibt der Fernseher aus

Im Fernsehen laufen größtenteils überflüssige Dinge, trotzdem ist er für viele Menschen ein Zeitfresser. Besonders schlimm wird es, wenn man fernsehen und gleichzeitig arbeiten will. Das verlängert die Arbeitszeit um ein Vielfaches.

7. Keine Musik bei konzentrierter Arbeit

Jede Art von Geräuschen stört unsere Konzentration und verlängert somit auch die Arbeitszeit für eine Aufgabe. Wenn Du also etwas rechnen, schreiben, oder lesen willst und zugleich Musik hörst, brauchst Du länger und machst mehr Fehler.

Schreibe während der Woche auf, was Du im Laufe des Tages so geschafft hast. Du wirst verblüfft über die Ergebnisse sein!

Wenn Du die Woche durchgehalten hast, wirst Du merken, dass es viele Dinge gibt, die Du eigentlich gar nicht brauchst. Du hast Dich mit den Jahren bloß daran gewöhnt.

Nutze Deine Zeit für Dinge, die Dir wirklich etwas bedeuten.

45. Intrinsische und extrinsische Motivation

Motivation ist ein wichtiger Faktor für produktive Arbeit und gute Leistungen. Wir brauchen immer etwas, dass uns antreibt weiter zu machen und den inneren Schweinehund zu überwinden. Manchmal kommt dabei die Motivation von innen (intrinsische) und manchmal von außen (extrinsisch). Doch wann ist extrinsische Motivation besser und wann intrinsische?

Kannst Du Dich noch daran erinnern, wann Du das letzte Mal einer kreativen Arbeit nachgegangen bist? Was hat Dich dabei angespornt? War es eine Belohnung wie Geld oder hast Du diese Aufgabe gemacht, weil Du von etwas in Deinem Inneren angetrieben wurdest?

Wissenschaftler haben schon vor Jahren mit dem „Candle Problem“ herausgefunden, dass wir kreative Arbeiten am besten erledigen, wenn wir intrinsisch motiviert sind.

Mit intrinsischer Motivation können wir uns konzentriert an eine Aufgabe machen und zusätzlich noch das volle Potential unserer Kreativität nutzen. Eine externe Belohnung würde bei kreativen Arbeiten jedoch das Gegenteil bewirken. Man fokussiert sich mehr auf den Lohn, als auf seine Kreativität (funktionale Fixierung).

Anders ist es mit logischer Arbeit. Bei logischer Arbeit, führt extrinsische Motivation zu einer besseren Arbeitsleistung. Nehmen wir an, Du müsstest bestimmte Rechnungen sortieren. Jetzt bietet Dir jemand 1000€, falls Du die Rechnungen in einer Stunde sortieren könntest. Studien belegen, dass Du mit einer solchen Belohnung viel motivierter und schneller arbeiten würdest, als mit intrinsischer Motivation.

Diese beiden Erkenntnisse haben sich wirklich erfolgreiche Unternehmen schon längst zu Nutze gemacht. Google beispielsweise, lässt seinen Mitarbeitern 20% ihrer Arbeitszeit zur freien Verfügung. In dieser Zeit können die Mitarbeiter selbst entscheiden, welchen Aufgaben sie nachgehen möchten. Man könnte glauben diese Freiheit sei unproduktiv. Doch in dieser Zeit entstanden bisher schon etwa 50% der Google Produkte wie: Gmail, Google News oder Orkut.

46. Wie motiviert man sich selbst?

„Wie motiviere ich mich selbst?“, ist eine beliebte Frage für alle, die vor einer lästigen Aufgabe stehen. Jeder ist davon betroffen und hat mit den Jahren eigene Wege entwickelt, die innere Trägheit und Faulheit zu überwinden. Einige Methoden erweisen sich dabei als besonders wirksam und machen es für jeden möglich, sich erfolgreich selbst zu motivieren.

Besonders wenn draußen die Sonne scheint, der Nachbar schon den Grill angeworfen hat oder unser Bekannter sich im Pool abkühlt, ist es verlockend faul zu werden und die Arbeit hinzuschmeißen. Es fühlt sich an, als ob unsere ganze Energie gerade im Urlaub ist und wir mit all den anstrengenden Aufgaben zurückbleiben mussten.

Manchmal kann in diesen Momenten eine kleine Auszeit Wunder wirken und man kann danach wieder voller Energie ans Werk gehen. Was aber, wenn nach dieser Auszeit die Faulheit nicht verschwunden ist und die notwendige Motivation immer noch fehlt?

Planen

Häufig sehen Aufgaben so umfangreich und komplex aus, dass nur ein Gedanke an sie unsere ganze Motivation raubt. Bei näherer Betrachtung stellt sich jedoch meist heraus, dass die Aufgabe doch einfacher lösbar ist, als angenommen. Genau deshalb solltest Du die Aufgaben kurz planen. Geht alles vielleicht doch schneller, als Du glaubst? Möglicherweise ist es ja doch recht einfach die Aufgabe zu erledigen?

Sprache

Wer sich tagtäglich negative Affirmationen wie: „Ich kann mich nicht konzentrieren!“ einredet, kann nur Trägheit erwarten. Sprache hat enormen Einfluss auf unsere Gefühle. Deshalb ist es wichtig, sich bewusst zu machen, wie man über die Aufgaben denkt und redet. Ändere Deine Formulierungen ins Positive. Nach und nach wirst Du das automatisch machen, sobald Du hinderliche oder negative Gedanken äußerst.

Vorteile

Stelle Dir vor, wie wundervoll und erleichternd es ist, all die Aufgaben bereits gelöst zu haben. Zähle alle Vorteile auf, die durch die Erledigung der Aufgabe entstehen. Welche Vorteile spürst Du direkt am eigenen Leib? Wie beeinflusst die Aufgabe das Leben Deiner Liebsten? Ist die Lösung der Aufgabe, vielleicht sogar langfristig nützlich?

Visualisierung

Mache Dir ein Bild oder spiele einen Film vor Deinem geistigen Auge und denke daran, wie Du die Vorteile der gelösten Aufgabe genießt. Konzentriere Dich dabei auf Deine Vorlieben: Wenn Du z.B. die Herausforderung liebst, könntest Du Dir Deinen triumphalen Sieg vorstellen. Jemand, der besonders gerne anderen hilft, könnte sich vorstellen, wie sehr sich die Mitmenschen über die gelöste Aufgabe freuen. Andere, die finanzielle Freiheit anstreben, stellen sich vor, wie sie bereits am Strand liegen und vom exklusiven Service bedient werden.

Wichtig dabei ist, all Deine fünf Sinne anzusprechen und das Bild so zu verändern, dass Du ein intensives Gefühl verspürst.

Belohnung

Belohne Dich nach jeder fertigen Aufgabe! Wer sich selbst feiern kann, geht viel motivierter ans Werk. Gönn Dir z.B. einen Ausflug, ein neues Buch oder einen besonderen Abend mit Freunden – vergesse auch mal die Ausgaben und konzentriere Dich auf das Erlebte. Mit diesen schönen Ereignissen im Hinterkopf kann man sich meist auf einmal doch konzentrieren und die Aufgabe motiviert erledigen.

47. Unzufriedenheit – Die Erfolgsregel

Im Beruf gilt die eigene Zufriedenheit als hilfreich. Man nimmt an, dass man mit Zufriedenheit gleichzeitig auch erfolgreich ist. Deshalb besuchen Menschen, die mit allem zufrieden sind, keine Fortbildungen oder Seminare. Menschen, die unzufrieden sind, machen es anders. Sie streben Zufriedenheit an und tun alles, um ihr Ziel zu erreichen.

Jeder Mensch, der beruflich Großes erreicht hat, war irgendwann unzufrieden. Diese Menschen wollten nicht so leben, wie sie es vorher getan haben. Sie wollten etwas ändern, um endlich zufrieden zu sein. Egal ob es die aktuelle Position, das Einkommen oder die allgemeine Arbeitssituation ist.

Wenn Unzufriedenheit zufrieden macht

Stelle Dir vor, Du wärst mit jedem und allem zufrieden. Wie würde Dein Arbeitstag aussehen? Was würdest Du mit Deiner Zeit anfangen? Hättest Du dann noch Lust auf eine Beförderung und mehr Einkommen?

Vollkommene Zufriedenheit führt bei uns Menschen zu Routine und Ahnungslosigkeit. Man hat keinen Durchblick, weiß nicht mehr weiter und versteht nicht wohin. Es gibt nichts, was man noch erreichen möchte. Zufriedenheit verhindert Entwicklung, denn sie ist schon vollkommen.

Unzufriedenheit ist jedoch unentwickelt und somit in ständiger Bewegung. Dein Unbewusstsein wird dazu getrieben, die innere Unzufriedenheit zu stillen, indem es sich weiterentwickeln und dem Ziel immer näher kommen möchte. Unzufriedene Menschen erreichen eher ihre Ziele, als zufriedene Menschen.

Wie zufriedene Mitmenschen uns beeinflussen

Stelle Dir vor, Deine Mitmenschen wären mit ihrem Leben und ihrem Alltag vollkommen zufrieden. Wie würde Dein Alltag mit ihnen aussehen? Würde sich bei den Menschen beruflich irgendetwas ändern?

Zufriedene Menschen bremsen Dich bei Deinen Zielen. Wenn Du nach Rat fragst, werden zufriedene Menschen Dich nur halbherzig unterstützen, da sie keinen Reiz nach Veränderung und Erfolg verspüren. Diese Menschen haben sich angewöhnt mit allem zufrieden zu sein, anstatt sich zu holen, was sie wirklich möchten.

Umgebe Dich deshalb möglichst mit unzufriedenen Menschen. Sie werden Dich bei Deinen Vorhaben unterstützen, da sie auch den Drang nach Zufriedenheit haben und mitfühlen können. Zufriedene Menschen werden Deine Ziele immer in Frage stellen und Dir raten, einfach mit dem zufrieden zu sein, was Du bereits hast.

48. Welche 3 Floskeln Deine Kompetenz untergraben

Wenn wir eine Kommunikation führen, können kleine Floskeln manchmal Großes ausmachen. Selten ist man sich bewusst, was die eigene Wortwahl in unseren Mitmenschen bewirkt. Wir wählen unsere Worte meist nach dem aktuellen Gefühl und offenbaren dadurch unseren emotionalen Zustand. Damit Du in Zukunft keinen falschen Eindruck von Dir vermittelst, solltest Du die folgenden Floskeln vermeiden.

Hast Du Dir schon mal einen Vortrag angehört, indem der Sprecher einen inkompetenten Eindruck gemacht hat, obwohl er den Inhalt des Vortrages richtig vermitteln konnte? Was glaubst Du, woran könnte es liegen? In manchen Situationen benutzen wir unbewusst falsche Floskeln, die unsere Kompetenz und Seriosität vor unseren Zuhörern senken. Damit Dein Auftreten in Zukunft nicht durch eine schlechte Wortwahl beeinflusst wird, findest Du hier die drei häufigsten Floskeln, die Du unbedingt vermeiden solltest.

1. Die vorschnelle Entschuldigung

Wenn Du Dich z.B. schon vor einer Präsentation oder einem Vortrag entschuldigst und erzählst, dass Du nur wenig Zeit zur Vorbereitung hattest, installierst Du Deinen Zuhörern negative Vorannahmen, bevor Du überhaupt angefangen hast.

Deine Zuhörer erwarten wegen der wenigen Vorbereitungszeit einen dementsprechend mangelhaften Vortrag, auch wenn Dein Vortrag in Wahrheit informativ ist. Durch die negativen Vorannahmen senkst Du zusätzlich die Aufmerksamkeit und Aufnahmefähigkeit der zuhörenden Personen. Sobald Du einmal in so eine Lage gekommen bist, wird es schwer, die Konzentration der Zuhörer wieder herzustellen.

2. Besondere Ehrlichkeit

„Ehrlich gesagt...“, „Jetzt mal ehrlich...“, „Hand aufs Herz...“, sind Floskeln, die wie besondere Ausnahmen wirken. Sie vermitteln den Eindruck, dass der Erzähler nur in diesem Moment ehrlich ist. Zugleich signalisiert es dem Unbewusstsein des Zuhörers, dass der Erzähler bei all seinen anderen Aussagen schwindelt. Falls Du nicht als Schwindler gelten möchtest, solltest Du besonders gezielt mit dieser Floskel umgehen.

3. Die möglichen Tatsachen

Sofern Du in einem Gespräch feste Tatsachen oder Fakten nennen möchtest, solltest Du auf Floskeln wie „vielleicht“, „eventuell“ oder „möglicherweise“ lieber verzichten. Die Floskel der möglichen Tatsachen führt dazu, dass Deine Zuhörer Deine Aussagen für fragwürdig halten und den Auftritt als besonders zurückhaltend empfinden. Auch wenn es für Dich möglicherweise einleuchtend ist, bedienen sich viele Menschen dieser Floskel in den falschen Momenten. Vermeide nach Möglichkeit diese Floskel, damit Du zu Deinem fachmännischen Wissen auch kongruent auftreten kannst.

49. Das VEGAZ Modell – Die Kunst eine freie Rede zu halten

Ob im Beruf oder Alltag – es kann immer dazu kommen, dass Du plötzlich eine Rede halten musst. In solchen Situationen fällt jedoch den wenigsten Menschen spontan etwas Spannendes ein. Das VEGAZ-Modell befreit Dich von diesem Problem und bietet Dir jederzeit eine interessante Gliederung.

Wurdest Du schon mal auf einem Geburtstag oder Geschäftsessen dazu aufgefordert, spontan eine Rede zu halten? Wie hast Du Dich dabei gefühlt? Sicherlich alles andere als vorbereitet! Wahrscheinlich hast Du Dich trotzdem der Herausforderung gestellt, da eine Verweigerung in diesem Fall sehr peinlich sein kann.

Spontan eine Rede zu halten, ist für die meisten Menschen überaus schwierig. Zum einen ist man aufgeregt, zum anderen ist es schwer, sich in kurzer Zeit eine interessante Struktur auszudenken. Das VEGAZ-Modell bietet Dir deshalb die Möglichkeit, jederzeit eine Rede zu halten, die Deine Zuhörer beeindrucken wird.

1. Vergangenheit

Bitte die Zuhörer um Aufmerksamkeit und warte, bis die Blicke auf Dich gerichtet sind. Begrüße die Gäste und heiße sie willkommen. Beginne freundlich und erzähle bei Deiner Rede zuerst von den Anfängen der Organisation, der Firma oder des Vereines. Bei Geburtstagen beispielsweise, ist es immer wieder schön, den Gästen einen kleinen Rückblick in die guten, alten Zeiten zu gewähren.

So können sich Außenstehende in die Rede einfühlen und Deine Erzählungen besser nachempfinden. Wecke vergangene Emotionen und erschaffe ein Gemeinschaftsgefühl.

2. Entwicklung

Wenn die Anwesenden genug über die Vergangenheit gehört haben, möchten sie sicher auch etwas zur Entwicklung hören. Nenne die Schritte, die das Unternehmen in all der Zeit erfolgreicher gemacht haben. Lasse Deine Zuhörer eine kleine Zeitreise erleben und gib ihnen die Möglichkeit, sich wirklich in die Geschichte einzufühlen.

Während Du erzählst, wird jeder Zuhörer in seiner ganz persönlichen Vorstellung vertieft sein – so wird Deine Rede alle ganz individuell ansprechen.

3. Gegenwart

Komme nun zur Gegenwart und erzähle von aktuellen Ereignissen. Wie verhält sich die Person heute? Was ist aus dem Unternehmen oder Organisation geworden? Gib den Zuhörern das Gefühl wirklich etwas erreicht zu haben. Erzähle so, dass Deine Zuhörer stolz auf vergangene Leistungen sind und hebe besondere Erfolge hervor.

Halte den Zuhörern die schönen Dinge der Gegenwart vor Augen. Das Gemeinschaftsgefühl wird stark gefördert, wenn man erkennt, welchen Weg man bereits gemeinsam gegangen ist.

4. Was die anderen sagen

Auf dem Weg zu einem Ziel bekommt man immer Meinungen von Außenstehenden. Diese können sowohl positiv, als auch negativ sein. Wie sind die Betroffenen mit diesen Meinungen umgegangen und wie wurden sie dadurch beeinflusst? Beschreibe, welche Meinungen andere Menschen über Dein Vorhaben hatten und bringe auch Deine eigene Meinung ein.

Es ist immer interessant, auch etwas über die Blickwinkel anderer Menschen zu erfahren. Erzähle außerdem, wie Du mit negativen Kritiken und Einschränkungen umgegangen bist.

5. Zukunft

Die Zukunft ist ein Rätsel und niemand weiß, was sie bringen wird. Dennoch schreiten Du und Deine Zuhörer ihr gemeinsam entgegen. Welche Visionen hast Du? Was könnte sich in der Zukunft verändern? Nenne Deine Visionen, Ideen oder Träume und formuliere ein mögliches Ziel. Ein gemeinsames Ziel schafft eine intensivere Verbindung und motiviert gleichermaßen.

Zum Abschluss solltest Du Dich für die Aufmerksamkeit bedanken, nach Möglichkeit die Gläser erheben und Deinen Mitmenschen eine weitere schöne Feier wünschen.

50. Eine Beispiel VEGAZ-Rede

Nach dem VEGAZ-Modell, möchten wir Dir nun in einem Praxisbeispiel zeigen, wie man es richtig anwenden kann. Immerhin kann jeder in die Situation kommen, spontane eine Rede halten zu müssen. In unserem Beispiel, feiern wir ein 5 jähriges Firmen-Jubiläum.

Vergangenheit

Guten Abend liebe Gäste. Wir freuen uns, dass sie alle so zahlreich erschienen sind und mit uns gemeinsam unser fünf jähriges Jubiläum feiern möchten. Wissen sie, ich kann mich noch ganz genau daran erinnern, als die Idee für dieses Unternehmen entstanden ist. Es war ein sonniger Tag. Wir saßen zu zweit im Park und haben uns unterhalten.

Damals haben wir uns vorgestellt, wie es wohl wäre über das Internet eine große Gruppe talentierter Menschen anzuziehen und eine Gemeinschaft aufzubauen, die einander hilft und unterstützt. Zu diesem Zeitpunkt war es einfach unvorstellbar diese Idee durchzusetzen. Wir hatten nämlich keinerlei Kenntnisse über Marketing, Internet-Plattformen oder Verkauf.

Entwicklung

Als wir dort auf dieser Parkbank saßen, war es nur eine utopische Idee, sozusagen ein Scherz. Doch später haben wir im Internet recherchiert und gemerkt, dass man mittlerweile ziemlich einfach eine Seite erstellen konnte. Es gab auch schon viele Seiten, auf denen wir etwas über Marketing, Verkauf und Community lernen konnten. Eine Domain kostete damals auch nicht sonderlich viel, also haben wir es einfach gewagt.

Neben unserem normalen Beruf, haben wir uns die Fähigkeiten, die man für eine Internetseite brauchte, angelesen und gleichzeitig die Seite weiterentwickelt und gestaltet. Als sie fertig war, begannen die ersten Marketing-Schritte und die Kundenakquise. Es hat sehr lange gedauert, bis wir unser erstes Produkt verkauft haben und erste Erfolge sehen konnten.

Gegenwart

Heute liegt das alles schon 5 Jahre zurück und aus der kleinen Idee hat sich nun ein großes Unternehmen entwickelt, das heute Menschen aus aller Welt anzieht. Wir haben bereits mehrere zehntausende Produkte verkauft und können mehr als 150.000 Menschen zu unseren Mitgliedern zählen. Unsere Umsätze steigen jedes Jahr. Die kleine Idee von der Parkbank hat sich also als ziemlich nützlich erwiesen.

Was die anderen sagen

Leicht war dieser Weg jedoch nicht. Damals wurden uns viele Steine von Bekannten und sogar Freunden in den Weg gelegt. Nur wenige Menschen haben an unseren Erfolg geglaubt und uns wirklich tatkräftig unterstützt. Auch die Konkurrenz hat uns nicht ernst genommen, bis wir plötzlich der Marktführer geworden sind. Es gab Zeiten, zu denen selbst wir nicht so recht an unseren Erfolg geglaubt haben. Wir haben sogar schon überlegt, etwas anderes zu machen. Letzten Endes hat sich jedoch alles prächtig entwickelt.

Zukunft

Wir hoffen selbstverständlich, dass das es auch noch in Zukunft so fantastisch weitergehen wird. Natürlich kann man jedoch nie sagen, was die Zukunft für uns bereithält. Vermutlich ist es auch gar nicht nötig das zu wissen. Wenn ich nämlich etwas gelernt habe, ist es die Tatsache, dass man nur darauf achten muss für diesen Moment die besten Entscheidungen zu treffen. Ich glaube dann tut man auch das Richtige.

Ich hoffe Sie entscheiden sich auch an diesem Abend richtig, indem Sie gemeinsam mit uns feiern, essen, trinken und die fabelhafte Gesellschaft hier genießen – Auf unser 5 jähriges Jubiläum.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

51. Burn-out – Gönnst Du Dir genug Ruhe?

Burnout, Überarbeitung, Demotivation – Diese Worte kommen einem in unserer Leistungsgesellschaft nur allzu bekannt vor. Ein großes Arbeitspensum, harte Arbeit und wenig Dank sind für viele Angestellte der Alltag. Diese Tatsachen können jedoch schwerwiegende seelische und körperliche Probleme mit sich bringen: Depressionen, Konzentrationsschwierigkeiten, Müdigkeit, Kreativitätsverlust und körperliche Probleme – kurzum, einen Burnout.

Die Burnout Betroffenen variieren: Einmal sind es die Führungskräfte, die zu viel wollen und nicht auf ihre Gesundheit achten, andererseits sind es Angestellte, die besonders gut dastehen möchten und deshalb mehr als nötig arbeiten. Freelancer sind von allen vermutlich dem größten Risiko ausgesetzt, da sie keine klaren Arbeitszeiten haben und dadurch ständig an die Arbeit denken.

Grundsätzlich gilt: Menschen, die hohem Druck ausgesetzt sind oder sich häufig an Terminvorgaben halten müssen, sind stark Burnout gefährdet. Wenn es häufiger passiert, dass der Chef „mal eben schnell“ etwas braucht, ist der Angestellte meist überbelastet. Auch Menschen, die sich selbst unnötig Druck machen und Dinge erreichen wollen, die kaum zu erreichen sind, stecken in einer ähnlichen Lage.

Wer viel arbeitet, sich aber nur wenig Zeit zur Entspannung nimmt, riskiert ganz klar seine Gesundheit. Natürlich möchte man sich finanziell absichern, dabei sollte man jedoch immer auf die Signale seines Körpers hören. Gesundheit kann man im Gegensatz zu Geld nämlich nicht mehr wiederbekommen.

Anzeichen für Burnout erkennen

Nicht nur Angestellten in hohen Positionen, sondern jedem Berufstätigen, kann es passieren, dass der innere Antrieb nach und nach erlischt.

Wer merkt, dass er seine Hobbys vernachlässigt, sich seltener oder nur nebenbei ernährt, die Familie oder Freunde für die Arbeit versetzt oder nicht mehr richtig abschalten kann, sollte dies als Warnzeichen sehen und entsprechend gegensteuern.

Demotivation, Konzentrationsprobleme, Vergesslichkeit, Lustlosigkeit und ähnliches sind weitere, mögliche Zeichen für akute Burnout-Gefahr. Hier muss man rechtzeitig die notwendigen Maßnahmen ergreifen. Wer das nicht tut, stellt sich dem Risiko sein Leben lang unter den Folgen zu leiden.

Burnout Prophylaxe – Vorsorgen gegen Überarbeitung

Damit Burnout gar nicht erst auftritt, ist der Abstand zur eigenen Arbeit besonders wichtig. Man muss klare Linien ziehen und so gut wie möglich zwischen Job und Privatleben differenzieren. Angestellte sollten beispielsweise vermeiden „Arbeit nach Hause“ zu nehmen und in ihrer Freizeit so wenig wie möglich über firmeninterne Dinge sprechen.

Auch das Einführen fester Routinen macht psychisch stabiler. Mögliche Beispiele sind ein gemeinsames Essen mit der Familie täglich, eine „echte“ Mittagspause bei der Arbeit, eine feste Lesezeit am Abend oder der wöchentliche, gemeinsame Ausflug.

Regelmäßiger Sport ist ein weiteres, wirkungsvolles Mittel gegen Burnout. Dabei gilt die Regel: „Sport in Maßen und nicht in Massen!“ Sinnvolle Sportarten sind Joggen, Rad fahren oder Schwimmen, mindestens einmal, besser zwei bis dreimal pro Woche. Sie halten den ganzen Körper fit, spenden neue Energie und befreien den Geist.

Neben dem Sport sollte man sich vor Augen halten, wofür man eigentlich arbeitet: Nämlich um ein Leben zu leben, wie man es sich wünscht. Deshalb sollte man sich regelmäßig etwas gönnen. Vielleicht ist es ein neuer Tennisschläger, die schönen Schuhe aus dem Designerladen oder das tolle Buch über Architektur. Ganz egal was es ist, Hauptsache es erfreut die Seele.

Wer auf seinen Körper hört und auch mal zugibt, müde und erschöpft zu sein, lebt gesünder. Schöner Nebeneffekt: Mit einem ausgeruhten Körper und Geist lässt sich jede Arbeit leichter, schneller und erfolgreicher erledigen.

Gönne Dir diese Woche einen Tag Auszeit. Trage den Tag schon heute in Deinen Kalender ein. Mache, was Dir Spaß macht und gewinne Abstand zu Deinem Job. Du wirst sehen, dass es sich super anfühlt!

52. Die Angst vor dem Alleinsein

Dating-Agenturen, Beziehungs-Communities und Single-Reisen sind so beliebt wie nie zuvor, weil jeder nach Liebe, Beziehung sowie Partnerschaft strebt und bloß nicht alleine bleiben möchte. Aus diesem Grund gehen viele Singles lieber eine beliebige Beziehung ein, statt gar keine.

„Du bist deines Glückes Schmied.“ – Ein bekannter Spruch, der heute immer mehr an Bedeutung gewinnt. Seit der Abschaffung des Ständesystems und dem Beginn der Moderne um 1800 entscheidet nicht mehr der soziale Stand wie man sein Leben gestaltet, sondern man selbst. Mit den steigenden Freiheiten in der Lebensgestaltung, ist gleichzeitig die Angst, das Falsche zu tun, gewachsen.

In dieser Verzweiflung sucht man vergeblich nach jemandem, der einem den Weg weist, von den eigenen Problemen ablenkt und einem ein Stück Sicherheit zurückgibt. Diese Rolle soll häufig der Beziehungspartner einnehmen, obwohl er eigentlich genauso ahnungslos ist, wie man selbst.

Viele sind nur mit jemandem zusammen, weil sie Angst vor der Einsamkeit haben. Doch diese Beziehungen laufen für die meisten Paare schlecht. Entweder wird wiederholt betrogen oder die Beziehung wird bis zur Trennung ausgesessen – beides ist verletzend und frustrierend.

Der Wunsch nach körperlicher Nähe

Abhängige Beziehungen entstehen nicht nur aus Unsicherheit, sondern auch aus dem Wunsch nach körperlicher Nähe. Wer lange Zeit unfreiwillig in Keuschheit leben musste, schraubt normalerweise seine Ansprüche herunter und kommt vielleicht sogar jemandem näher, den er überhaupt nicht anziehend findet. Da Liebesaffären wegen gesellschaftlicher Normen eher nicht in Frage kommen, entscheiden sich viele für eine feste Beziehung.

Mut zur Lücke

Für die Karriere mag eine Lücke im Lebenslauf schädlich sein, im Beziehungsleben ist es aber anders. Eine gewisse Phase, in der man nur auf sich gestellt ist, lässt die Persönlichkeit enorm wachsen – vorausgesetzt man erkennt die guten Seiten darin.

Nur in dieser Phase können manche die Angst vor dem Alleinsein überwinden und echte Freiheit erlangen. Erst wenn das geschehen ist, können diese Menschen wirklich entscheiden wer zum eigenen Leben passt und wie sie es gestalten möchten – unabhängig von Trieb oder Bindungsdruck.

Sie haben erkannt, dass sie ihr Leben alleine Regeln können. Sie haben bemerkt, dass es dumm wäre ihre Werte zu verwerfen, bloß um jemanden an ihrer Seite zu haben. Sie werden selbstständig, selbstsicher und können Entscheidungen in Zukunft konsequent alleine treffen.

Für Dich

Sei Dir sich einer Tatsache bewusst, die sich niemals ändern wird: Egal was passiert, egal welche Umstände vorherrschen und was auch immer Du getan hast. Jeden Tag Deines Lebens wirst Du von einer zuverlässigen Person begleitet, die Dich immer besser kennen wird als alle anderen. Diese Person allein ist für Dein Glück nötig. Diese Person bist Du selbst!

53. Die 5 größten Denkfehler über Attraktivität und Anziehung

In jedem von uns steckt eine attraktive Persönlichkeit. Allerdings versuchen viele Menschen diese Attraktivität auf dem falschen Wege oder durch die falschen Mittel herauszulassen. Wenn Du immer wieder nach diesen falschen Denkmustern handelst, kannst Du niemals Deine attraktive Seite entdecken. Damit Du von jetzt an die attraktive Person bist, die Du wirklich sein kannst, solltest Du unbedingt folgende Denkfehler vermeiden.

Was glaubst Du, wieso gibt es zahlreiche Menschen, die nicht anziehend auf andere wirken, obwohl sie freundlich, höflich und zuvorkommend sind?

Es kann mehrere Gründe haben, doch sicherlich haben diese Menschen eines gemeinsam: Eine völlig falsche Denkweise über den Aufbau von Anziehung und Attraktivität. Bei dem Aufbau einer attraktiven Persönlichkeit, geht es nämlich um mehr als nur materielle Werte, Aussehen oder rationales Denken. Damit Du von nun an die richtigen Glaubenssätze hast, haben wir für Dich die fünf größten Denkfehler aufgelistet.

Denkfehler Nummer 1: Anziehung entsteht nur durch gutes Aussehen

Kennst Du jemanden, der attraktiv auf das andere Geschlecht wirkt, obwohl diese Person nicht hübsch ist? Wie kommt es, dass diese Person, trotz ihres Aussehens, dennoch anziehend ist?

Das Geheimnis: Hübsches Aussehen und Attraktivität, haben nur wenig miteinander zu tun.

Mit gepflegtem Aussehen, Sympathie und der passenden Persönlichkeit, bist Du bei weitem attraktiver als jemand, der einfach nur hübsch ist. Trenne Dich von diesem negativen Glaubenssatz und bauen Deine vorhandene, innere Attraktivität weiter auf!

Denkfehler Nummer 2: Nur mit viel Geld kann ich wirklich anziehend sein

Was würde passieren, wenn alle Menschen bei der Partnerauswahl nur auf die Finanzen achten würden? Die Folgen wären Trauer und Elend, da wir keinerlei Anziehung zu einem Partner mit der falschen Persönlichkeit fühlen könnten!

Deshalb haben wir Menschen ein anderes Selektionsverfahren, welches uns zeigt, wann jemand als potentieller Partner in Frage kommt. Wir suchen nach Kriterien, die uns gefallen und gehen dann eine Bindung mit diesem Menschen ein.

Nimm deshalb den Reichtum anderer gelassen und verblüffe die Menschen mit Deiner attraktiven Persönlichkeit.

Denkfehler Nummer 3: Meine Makel zerstören jegliche Attraktivität

Jeder Mensch hat Dinge, die er als störend empfindet. Wie können wir also mit diesen Makeln optimal umgehen und so zusätzliche Attraktivität aufbauen?

Die beste Lösung mit unseren Makeln umzugehen, ist die richtige Sichtweise und das damit verbundene Verhalten. Betrachte Dich selbst aus einem neuen Blickwinkel und Du wirst merken, dass Du jeden Deiner Makel auch positiv sehen kannst. Egal ob Du zu groß, klein, dick, dünn bist oder andere störende Äußerlichkeiten mit Dir trägst. Wenn Du Dich selbst voll und ganz akzeptierst, wird sich diese Selbstliebe großartig auf Deine Attraktivität, Dein Charisma und somit auf Dein Verhalten mit den Mitmenschen auswirken.

Denkfehler Nummer 4: Man kann Menschen zu Anziehung überreden

Ein weiterer Fehler ist, dass Menschen versuchen, andere Menschen zur Anziehung zu überreden. Ein Satz wie: „Komm schon, wir sind doch wie für einander geschaffen?“, ist nur einer von vielen bedauerlichen Versuchen, das Gegenüber von sich selbst zu überzeugen.

Wenn jemand die Auffassung hat, dass Anziehung und Attraktivität etwas Rationales sind, wird er mit seinem Verhalten das Gegenüber eher abstoßen als anziehen. Wir suchen nach einem Partner, mit dem wir verschiedenste emotionale Zustände erleben wollen und der uns Gefühle gibt, die wir alleine nur schwer empfinden können. Sofern Du wirklich intensive Gefühle in einem Menschen erwecken willst, solltest Du auch wirklich gefühlvoll mit dieser Person kommunizieren.

Denkfehler Nummer 5: Soziale Blindheit ist anziehend

Falls Du vergisst, dass es in einer Kommunikation Grenzen gibt, kann es sein, dass andere Menschen Dich als belästigend empfinden. Oder hast Du Dich schon mal zu jemandem angezogen gefühlt, der Dich mit merkwürdigen und lästigen Fragen genervt hat? Kennst Du gutaussehende Menschen, die jegliche Attraktivität verlieren, sobald sie zu sprechen beginnen?

Egal ob Du Dich über Familie, Alltag, Beruf oder Beziehungen unterhältst. Sobald Du die falsche Frage mit der falsche Körpersprache und Tonalität stellst, wird Deine Attraktivität rapide sinken.

Um dem vorzubeugen, solltest Du Dir Menschen anschauen, die erfolgreich kommunizieren. Betrachte ihre Gesprächsthemen und finden heraus, wann der richtige Zeitpunkt für eine bestimmte Frage ist oder wie Du eine Frage passend kommunizierst.

54. Wie sich übertriebene Freundlichkeit auf die Anziehung auswirkt

Schon von klein auf wird man erzogen, sich nett, höflich und zuvorkommend zu verhalten. Diese Eigenschaften sind wirklich nützlich, dennoch sollte man immer im Hinterkopf behalten wie und wann man diese Freundlichkeit ausdrückt. Wenn Du es nämlich mit der Freundlichkeit zu weit treibst, begibst Du Dich in Gefahr, Deinen Status und somit jede Anziehung zu verlieren.

Wenn zwei Menschen sich kennenlernen und Interesse für einander entwickelt haben, kommt es häufig vor, dass dieses Interesse nach einigen Treffen wieder nachlässt. Die Gründe dafür sind sehr verschieden, doch meist liegt es an übertriebener Freundlichkeit und Anhänglichkeit. Im Folgenden findest Du ein Beispiel, in dem ein Mann Stück für Stück seine Attraktivität verliert und die damit verbundenen Konsequenzen tragen muss.

Die Geschichte vom „netten Kerl“

Er und seine Freunde genießen das Nachtleben. Sie gehen in die erste Bar und trinken einige Getränke. Der Abend verläuft wie immer und es passiert nichts Besonderes. Dann lernt er durch einen Bekannten eine Frau kennen. Natürlich gefällt sie ihm sofort und beide unterhalten sich.

Er merkt, dass sie anders ist als all die anderen. Sie würde einfach perfekt zu ihm passen. Die beiden unterhalten sich den ganzen Abend energisch und haben Spaß. Doch er weiß nicht, ob sie ihn wirklich mag, da sie so unglaublich hübsch ist.

Dann muss sie gehen.

Er nimmt all seinen Mut zusammen und fragt sie nach ihren Kontaktdaten. Sie sagt, dass er so lieb war und gibt ihm ihre Handynummer. Er kommt aus dem Staunen nicht mehr raus und ist überglücklich. Den ganzen Abend ist er gut gelaunt und freut sich auf das Wiedersehen. Seine Gedanken sind völlig auf sie fixiert.

Sofort am nächsten Tag schickt er ihr eine SMS. Er will sie treffen, aber sie hat keine Zeit. Nach zwei anderen Terminvorschlägen willigt sie schließlich ein. Natürlich sagt er sofort zu. So eine Situation will er sich doch nicht entgehen lassen. Er ist zwar schon mit seinem Bekannten verabredet, aber was soll's – Er hat sicher Verständnis.

Vor dem Treffen macht er sich besonders schick. Er kauft auf dem Weg zum Treffpunkt noch eine Blume. Eine rote Rose, weil sie so schön romantisch ist. Dann geht er zur Bar. Dort sitzt sie auch schon auf der Couch und sie sieht fantastisch aus.

Er macht ihr sofort ein Kompliment, dann begrüßt er sie mit einer Umarmung und sie beginnt zu erzählen. Sie erzählt ihm alles von ihrer Familie, ihren Freunden und ihren Ex-Freunden. Die Ex-Freunde waren so schlecht zu ihr, sie hat auf jeden Fall etwas Besseres verdient. Das Gespräch ist in vollem Gange, beide erzählen und lachen. Er will sie am liebsten berühren, aber er denkt, dass dies respektlos wäre.

Nach etwa zwei Stunden merkt er, dass sie nicht mehr aufmerksam ist. Sie antwortet nur noch mit ja oder nein, schaut ständig auf ihr Handy und lächelt kaum noch. Er spricht sie darauf an und sie sagt, dass sie einfach nur müde von gestern ist. Daraufhin bezahlt er die Rechnung, da er wie ein Gentleman wirken will, und bringt sie nach Hause.

Er will nicht, dass es schon vorbei ist, es war nämlich so ein perfekter Abend. Auf dem Rückweg will er ein weiteres Treffen ausmachen und sie sagt, dass sie sich mal meldet. Sie hat im Moment so viel zu tun, wegen der Arbeit und so. Das ist für ihn verständlich und er ist schon jetzt zufrieden, weil er sie bald wiedersehen wird.

Beide steigen aus dem Auto und er begleitet sie noch bis zu ihrem Haus. Jetzt will er sie gerne küssen. Jetzt will er nichts mehr als das.

Er ist sich sicher, dass sie seinen Kuss erwidern wird, immerhin haben sie den ganzen Abend geredet, er hat ihr eine Rose gekauft und sogar noch die Rechnung bezahlt. Seine Aufregung steigt auf ein Maximum, aber dennoch will er es tun.

Er umarmt sie besonders lange, um sie noch etwas festzuhalten. Immerhin hat er sie den ganzen Abend nicht berührt. Solange sie noch nah an ihm ist, versucht er es.

Er schaut ihr in die Augen. Sie guckt aufgeregt zurück.

Langsam bewegt er seinen Kopf nach vorne. Er macht es sehr langsam, da es romantisch sein soll. Es sind nur noch 10cm bis zu ihren Lippen. 10cm bis zu ihrem Glück.

Plötzlich schnellt sie mit ihrem Gesicht zurück, drückt ihn leicht weg, guckt verwirrt und sagt:

„Ähm.. hör mal zu. Du bist echt ein sehr netter, aufmerksamer Kerl. Mit dir kann man so super reden. Viele Männer sollten sich mal ein Beispiel an dir nehmen. Aber ich denke wir sollten auf jeden Fall nur Freunde bleiben. Okay?“

Er traut seinen Ohren nicht. Sein Herz steht still und er ist tief enttäuscht. Er weiß nicht, was er dazu sagen soll, also stimmt er ihr einfach zu. Freundschaft ist immerhin besser als gar nichts. Außerdem erkennt sie bestimmt bald, dass er der Richtige für sie ist. Sie braucht nur ein wenig Zeit.

Dann verabschiedet er sich und fährt nach Hause.

Sie hat sich jetzt schon seit 2 Wochen nicht mehr bei ihm gemeldet.

Er versucht sie schon seit einer Woche zu erreichen, aber niemand geht ran. Langsam wird ihm klar, dass es keinen Sinn macht.

Was ist nur passiert? Was hat er falsch gemacht? Es verlief doch alles so perfekt?

Er war nett, hat zugehört, hat ihr eine Rose gekauft, hat die Rechnungen bezahlt und sie sogar noch nach Hause gebracht. Wieso will sie ihn also nicht wiedersehen?

Er weiß einfach nicht mehr weiter. Es war alles umsonst.

Schließlich glaubt er, dass er einfach nur nicht ihr Typ war. Bei der nächsten Frau wird es sicher besser. Sie wird bestimmt seine wahre Persönlichkeit erkennen können.

Nach drei Monaten trifft er sie zufällig in einem Laden. Sie grüßt ihn freundlich und entschuldigt sich, dass sie sich nicht mehr gemeldet hat. Es gab einfach so viel zu tun. Außerdem hat sie jetzt einen neuen Freund.

Sie erzählt ihm, dass er sie gestern Abend einfach wieder alleine sitzen gelassen hat. Ihr Freund spielt genauso mit ihr, wie all die anderen Männer in ihrem bisherigen Leben.

Er hat Mitgefühl mit ihr und tröstet sie. Sie ist erleichtert so einen guten, netten Menschen wie ihn gefunden zu haben. Sie fragt sich, wieso ihr neuer Freund nicht ein bisschen mehr wie er ist.

Langsam versteht er überhaupt nichts mehr. Wenn sie mit ihm zusammen wäre, hätte sie alles von ihm. Nicht nur ein bisschen davon. Was soll das? Könnte es sein, dass er sich falsch verhält? Könnte es sein das er etwas ändern muss? Nein. Niemals. Er muss einfach weiterhin einfach er selbst bleiben. Dann wird alles gut.

Das sind die typischen Gedanken und Verhaltensmerkmale eines zu netten Menschen. Was denkst Du, wie geht diese Geschichte wohl weiter, wenn er sein Verhalten in Zukunft nicht ändert?

55. Bedürftigkeit zerstört Anziehung

Manche Menschen können es einfach nicht lassen. Immer wenn sich eine Möglichkeit bietet, versuchen sie zwanghaft durch Gefälligkeiten oder Schmeicheleien, mehr Anziehung zu erlangen. Dieses zwanghafte Verhalten hat jedoch negative Konsequenzen auf die Außenwirkung: Man wirkt überaus bedürftig. Doch wo liegt die Grenze und wie bekommt man wirklich die gewünschte Anziehung?

Endlich hat er ein Date mit dieser wirklich fantastischen Frau. Jetzt muss er nur noch überlegen, wie er es schafft, dass sie sich zu ihm hingezogen fühlt.

Jede Sekunde hört er ihr aufmerksam zu und versucht sich einzubringen. Jeder Witz, jedes Kompliment und jede Gefälligkeit, könnte ihm mehr Anerkennung, Anziehung und vielleicht sogar einen Kuss bringen – das ist, was er glaubt. Er möchte jeden Zeitpunkt nutzen, um sie für sich zu gewinnen und auf sich aufmerksam zu machen.

Doch irgendwie zeigt sein Verhalten keine Wirkung bei ihr. Wieso? Weshalb schenkt sie ihm nur oberflächliche Aufmerksamkeit? Warum lacht sie nur zaghaft über seine Witze? Was hat sie bloß gegen seine Komplimente? – Was glaubst Du, könnte der Grund dafür sein?

Er ist needy, denn hinter seinen Taten steckt die falsche Motivation. Die Person aus dem oberen Beispiel, hat das eigene Verhalten nur geändert, um jemandem zu gefallen und einen persönlichen Vorteil zu erhalten. Für jede gute Tat, möchte sie etwas erhalten – und genau diese Vorgehensweise können Mitmenschen sehr schnell erkennen.

Falls Du solche Verhaltensmuster bei jemandem erkennst, kannst Du meist auf ein geringes Selbstwertgefühl, Verzweiflung und Hilflosigkeit schließen. Für die Person ist sein Rätsel, wie sie allein durch ihre einzigartige Persönlichkeit die notwendige Anziehung bekommen kann.

Der falsche Glaubenssatz ist: „Ich mache alles, was sie will, Hauptsache ich bekomme nachher noch etwas Anerkennung, Aufmerksamkeit, einen Kuss oder mehr.“

Jemand, der die Wirkung seiner Persönlichkeit kennt und frei von der Aufmerksamkeit anderer ist, hat ganz andere Gedanken: „Es macht wirklich Spaß, Zeit mit ihr zu verbringen.“

Er würde während der Kommunikation einfach die schöne Gesellschaft genießen – fällt ihm jedoch etwas besonders positiv auf, so wird er dies entsprechend würdigen. Einfach aus dem Grund, weil er es ehrlich bemerkenswert findet.

Wenn Männer in einer Bar, Diskothek oder Lounge eine Frau ansprechen, neigen sie dazu, der Frau sofort ein Getränk auszugeben. Dies zeigt der Frau jedoch sofort, dass der Mann um ihre Aufmerksamkeit, Anziehung und Anerkennung bettelt. Diese Dinge versucht er durch materielle Güter, Gefälligkeiten oder falsche Schmeicheleien herzustellen – also durch Neediness.

Stelle Dir beim nächsten Zusammentreffen mit einer wirklich attraktiven Person deshalb folgendes vor: Würdest Du jemanden anziehend finden, der alles tut, was Du von ihm verlangst und der Dir immer zustimmt, bloß um Dir zu gefallen? Die Antwort scheint so simpel und dennoch machen sehr viele Menschen diesen Fehler. Bedürftigkeit zerstört jegliche Anziehung – egal ob beim Kennenlernen, dem ersten Date oder in einer Beziehung.

56. Glaubenssätze eines charismatischen Menschen

Charismatische Menschen unterscheiden sich von anderen Menschen vor allem durch ihre Glaubenssätze. Dort, wo andere Probleme sehen, sehen sie Lösungen. Da, wo andere aufgeben, geben sie 110%. Doch welche Glaubenssätze sind es, die ihnen solche Möglichkeiten verleihen?

Wann hast Du das letzte Mal einen charismatischen Menschen kennengelernt? Hast Du bemerkt, wie anders seine Lebenseinstellung ist? Als Mitmenschen sich beklagt haben, konnte er sich zusammenreißen. Vielleicht hast Du ihm aber auch ein Problem geschildert und er hat Dir klar gemacht, dass es kaum ein Problem gibt.

Ganz egal, wie sich seine Persönlichkeit geäußert hat, ähnliche Glaubenssätze, wie die folgenden, sind der Ursprung dafür.

Glaubenssätze eines charismatischen Menschen

Persönlichkeit

Ich liebe mich selbst so wie ich bin.
Ich weiß ganz genau, was ich will.
Ich weiß wo meine Stärken und Schwächen liegen.
Ich nutze meine Stärken, um mein Leben so zu gestalten, wie ich es möchte.
Ich investiere meine Energie und Zeit, um meine Stärken auszubauen.
Ich akzeptiere meine Schwächen.
Ich treffe Entscheidungen selbst.
Ich mache Fehler und gebe sie zu.
Ich handele nur, wenn ich selbst davon überzeugt bin.
Ich habe meine Werte, Vorstellungen und Prinzipien, an die ich mich halte.
Ich habe Ziele, die mich und mein Leben erfüllen.

Mitmenschen

Ich respektiere Mitmenschen und erwarte, dass sie mich auch respektieren.
Ich lerne gerne andere Menschen kennen und tausche mich mit ihnen aus.
Ich toleriere und akzeptiere die Wertvorstellungen und Ideale anderer.
Ich umgebe mich mit Menschen, die mein Leben bereichern.
Ich bereichere das Leben meiner Mitmenschen.
Ich unterstütze meine Mitmenschen, wenn sie mich brauchen.

Leben

Ich sehe Probleme und Hindernisse als Möglichkeiten und Feedback.

Ich genieße das Leben in vollen Zügen.

Ich nutze den Tag, um das zu tun, was ich möchte.

Ich mache aus jeder Situation das Beste.

Ich lerne aus falschen Entscheidungen.

Das was ich mir vornehme, erreiche ich auch.

Wie viele dieser Glaubenssätze sind bereits Teil Deiner Persönlichkeit und Deines Lebens?

57. Der richtige Umgang mit Makeln

Es gibt keinen Menschen, der perfekt ist. Wir kommen mit lästigen Makeln zur Welt, die unsere Attraktivität und manchmal auch das Selbstwertgefühl herunterziehen. Sei es das auffällige Muttermal, die viel zu großen Ohren oder die schiefe Nase. Wenn Du erfolgreich und sympathisch sein willst, ist ein selbstbewusster Umgang mit diesen Makeln notwendig.

„Seit ich weiß, dass ich damit echt gut aussehe“, antwortet Jürgen Vogel auf eine Frage über seinen Makel: Die Zähne. Er ist deutscher Schauspieler und weltweit bekannt aus über 100 Filmen. Sein Makel ist heute ein Teil seiner Persönlichkeit und macht ihn sympathisch sowie einzigartig.

Makel als Mittelpunkt

Menschen mit Makeln fällt es häufig schwer, sich während eines Gesprächs auf das Gegenüber zu konzentrieren. Ständig richten sie ihre Aufmerksamkeit auf die Regionen, die sie an sich selbst hässlich finden. Gedanken wie: „Was denkt die Person jetzt von mir?“, „Findet er das jetzt hässlich?“ oder „Oh je, ich glaube sie hat es bemerkt.“, schwirren ihnen dabei durch den Kopf.

Solche ständig auftretenden Gedanken beeinflussen das Verhalten erheblich. Manch einer versucht möglichst jede Konversation zu meiden, nur um den Mund nicht öffnen und die Zahnücke zeigen zu müssen. Ein anderer lässt jeden Kontakt mit dem anderen Geschlecht aus, vor Angst, dass der große Kopf unnormal aussehen könnte.

Richtig mit Makeln umgehen

Was meinst Du, wie würde sich Dein Verhalten ändern, wenn Du wahnsinnig in Dich selbst verliebt wärst? Wenn Du alles an Dir so nehmen würdest, wie es nun mal ist? Makel sind außergewöhnlich und einzigartig. Sie sind Merkmale Deines Wesens und ein Zeichen von Dir. Makel gehören zu den Menschen, wie die Sonne zum Universum. Sobald man sich negativ von diesen Makeln beeinflussen lässt, leidet das Selbstbewusstsein und verwandelt sich in Schüchternheit. Der selbstsichere Umgang mit dem eigenen Erscheinungsbild ist deshalb sehr, sehr wichtig.

Vergiss ab heute jede Kleinigkeit, die Dich an Dir stört. Gib Dich gepflegt und punkte mit Deiner Persönlichkeit. Wenn Du Dich vollkommen wohl und zufrieden fühlst, wirkt sich das gleichzeitig auch auf Dein Äußeres aus. Deine Ausstrahlung kommt zum Vorschein und wächst stetig weiter. Zeige, dass Du Makel völlig gelassen nimmst und mit ihnen zurechtkommst. Verhalte Dich ruhig, wenn Deine Makel zum Gesprächsthema werden. Akzeptiere und liebe Deine Makel als Teil Deiner Persönlichkeit!

58. Die große Wirkung eines kleinen Lächelns

Es ist wertvoll und macht einen Menschen glücklich. Wir zeigen damit Freundschaft, Liebe und Vertrauen. Jeder kann davon profitieren. Leihen oder stehlen kann man es nicht. Es kann einen Menschen zu neuen Wegen führen und ihn motivieren. Doch ohne Ehrlichkeit, Aufrichtigkeit und Herz ist es wirkungslos – die Rede ist von einem Lächeln.

Dale Carnegie zeigt in seinem Buch „Wie man Freunde gewinnt“, was ein einfaches Lächeln bei uns Menschen bewirken kann.

„Ein Lächeln will sagen: Ich mag Sie. Sie machen mich glücklich. Ich freue mich, Sie zu sehen.“ Auf ein gestelltes, schiefes Grinsen fällt jedoch niemand herein. Es geht um ein Lächeln, das wirklich aus tiefstem Herzen und unseren Gefühlen kommt – Nur dann schenkt es uns seine volle Wirkung.

Wie fühlst Du Dich, wenn Dich ein Familienmitglied oder Mitarbeiter lächelnd begrüßt? Lässt Du vom Lächeln anderer anstecken und lächelst automatisch zurück?

Mit aufrichtiger Freude und einem Lächeln, lassen sich Menschen beeinflussen. Was glaubst Du, wieso Hunde so beliebt sind? Sie freuen sich dermaßen uns zu sehen, dass sie energisch auf uns zukommen, mit ihrem Schwanz wackeln und die Zunge herausstrecken. Das freut uns und versetzt uns in gute Stimmung.

Wenn ein Lächeln alles entscheidet

Eine amerikanische Personalchefin sagte einmal, dass sie nur Verkäufer einstellt, die ein echtes und aufrichtiges Lächeln haben. Einen Doktor der Philosophie mit ernstem Gesicht hätte bei ihr keine Chance.

Als Verkäufer kann ein Lächeln zwischen Erfolg und Misserfolg entscheiden. Bei Verkäufern, die Emotionen zeigen und ein echtes Lächeln im Gesicht haben, fühlen wir uns wohler und können ruhiger Entscheidungen treffen, als vor ernsthaften Verkäufern.

Amerikanische Telefongesellschaften haben für Leute, die Dienste oder Waren am Telefon verkaufen, ein spezielles Lächeln-Lehrprogramm entwickelt. Indem sie während eines Telefonats mehr lächelten, erzielten sie auch mehr Verkäufe. Man kann nämlich auch in der Stimme hören, wenn jemand lächelt.

Ein Lächeln wirkt Wunder

In einer amerikanischen Tierarztpraxis geschah eines Tages ein kleines Wunder. Besitzer einiger Haustiere saßen ungeduldig und genervt im Wartezimmer. Keiner sprach mit dem anderen und es herrschte eine träge und trockene Stimmung.

Eine junge Frau mit einem kleinen Baby und einer Katze betraten das Zimmer und warteten ebenfalls auf ihren Termin. Ein älterer Mann sah sich das kleine Baby an, bis es plötzlich den Mann anlächelte. Von der Wirkung gefangen, lächelte der Mann zurück. Er begann darauf ein Gespräch mit der jungen Mutter. Schon nach kurzer Zeit beteiligte sich das ganze Wartezimmer daran.

Statt Ärger und Langeweile, gab es auf einmal eine freundliche und angenehme Unterhaltung.

Lächeln als Voraussetzung

Ein Sprichwort besagt: „Wer kein freundliches Gesicht hat, der soll keinen Laden aufmachen.“ Abgesehen vom Beruf, ist ein Lächeln auch im Alltag bedeutend. Wer beispielsweise ständig unter Druck steht, viel von Stress und Arbeit umgeben ist, dem kann ein Lächeln zeigen, dass es in der Welt doch noch Freude gibt.

Wenn Du zur Arbeit gehst, dann begrüße den Briefträger mit einem freundlichen Lächeln. Begrüße den Taxifahrer mit einem Lächeln im Gesicht. Heiße die neue Mitarbeiterin mit einem freundlichen Lächeln willkommen. Mache es Dir zur Gewohnheit, Menschen aufrichtig und ernsthaft anzulächeln. Du wirst feststellen, dass jeder zurück lächeln wird.

„Ein Lächeln verschönert jedem, der es sieht, den Tag.“ – Dale Carnegie

59. Die Wirkung von Humor

„Lachen ist gesund.“ – hört man im allgemeinen Volksmund. Abgesehen von dieser Tatsache, kann Humor jedoch noch viele andere Dinge bewirken: Charisma, Geborgenheit und Sympathie sind nur einige davon. Zu ernste Menschen haben deswegen häufig Schwierigkeiten bei der Partnerwahl oder anderen gesellschaftlichen Beziehungen.

Kennst Du Menschen, die viel und gerne lachen? Mit der positiven Stimmung, die sie verbreiten, fühlt man sich wohl und anerkannt. Diese Menschen wirken durch ihren Humor auch meist sehr attraktiv auf das andere Geschlecht. Dabei achten sie stets, wann und wie sie ihren Humor einsetzen. Denn zu häufiges und energisches Lachen, könnte Mitmenschen nerven und sie aufdringlich erscheinen lassen.

Wie wird man humorvoll?

Um mit seinen Worten gezielt den Humor des anderen zu treffen, muss man dessen Werte kennen. Was ist für Dein Gegenüber besonders wichtig? Welche moralischen Vorstellungen hat diese Person? Wo liegen die Grenzen des guten Geschmacks? Nutze Small Talk und emotionale Geschichten, um die Werte des anderen kennenzulernen. Achte besonders darauf, wann und wie stark Dein Gegenüber zu lachen beginnt.

Neben den Werten ist auch der Status entscheidend, ob ein Witz lustig ist oder nicht. Lacht Dein Gesprächspartner nur, weil Du reich bist? Möchte das Gegenüber sich vielleicht einschmeicheln und einen kostenlosen Drink oder andere materielle Güter von Dir? Ist er auf Dich angewiesen? Eine ausgeglichene humorvolle Beziehung ist nur dann möglich, wenn beide Gesprächspartner unabhängig von dem anderen handeln und leben wollen.

Humor macht attraktiv

Jeder liebt es, von humorvollen Menschen umgeben zu sein. Wir möchten sie näher kennenlernen und unbedingt den Kontakt mit ihnen aufrecht halten. Humorvolle Menschen strahlen Energie, Lebensfreude, Positivität, Selbstsicherheit und soziale Kompetenz aus. All diese Eigenschaften machen sie begehrenswert und Mitmenschen möchten etwas von dieser Energie spüren.

Wer gemeinsam etwas wirklich Lustiges erlebt, erinnert sich auch noch nach Jahren daran. Man teilt eine ganz besondere Erfahrung und starke Emotionen. Humor kann nur seine volle Wirkung erzielen, wenn er wirklich aus dem Herzen kommt.

60. Berührungen und ihre Anziehungskraft

Die Haut ist das größte Sinnesorgan unseres Körpers. Durch sie können wir Wärme, Feuchtigkeit, Druck, Bewegungen und Berührungen spüren. Jeglicher Kontakt mit der Haut, reizt die Nerven und ruft bestimmte Emotionen hervor. Mit den richtigen Berührungen, kann man die Gefühle anderer Mitmenschen gezielt beeinflussen.

Eine der wichtigsten Dinge, die einen Liebespartner von einem Freund oder Bekannten unterscheiden, sind die Berührungen. Je nachdem wie und wann man einen anderen Menschen berührt, kann dies die ganze Beziehung zueinander verändern. Berührungen können Ausdruck von Nähe, Zuneigung, Anziehung, Sympathie oder Vertrauen sein.

Berührungen bauen Anziehung auf

Wenn man sich gut mit einer attraktiven Person versteht, kommt irgendwann der Zeitpunkt, an dem man seine Gefühle zeigen möchte. Eine exzellente Möglichkeit das zu tun, ist die Person zu berühren. Durch eine Berührung kann man auf sehr subtile Weise den Wunsch nach mehr Nähe signalisieren.

Gleichzeitig kann man schauen, ob der andere die Berührungen erwidert und somit die gleichen Wünsche hat.

Berührungen haben noch mehr Vorteile. Jemand, der häufig seine Mitmenschen berührt, wirkt in seinem eigenen Körper selbstbewusst, attraktiv und selbstsicher.

Wie berührt man richtig?

Es ist wichtig, bei den ersten Berührungen eine gewisse Distanz zu bewahren. Grundsätzlich sollten die Berührungen locker, spontan und vor allem situativ sein. Deren Intensität solltest Du langsam steigern.

Dies kann zum Beispiel dadurch geschehen, dass Du die andere Person in einer lustigen oder spaßigen Atmosphäre berührst. Danach kannst Du zu einem anderen Gesprächsthema überleiten und die Berührungen weiter intensivieren.

Die Berührungen könnten wie folgt verlaufen: Die ersten Berührungen nach dem Händeschütteln, könnten beispielsweise an dem Oberarm, danach der Schulter, dem Ellenbogen, dem Rücken bis hin zur Hand gehen.

Berührungen richtig deuten

Wer jemand anderen berührt, spürt sofort wie die andere Person diese Berührungen aufnimmt. Wenn unser Gegenüber den Blick auf unsere Hand wirft, plötzlich entsetzt schaut oder sich von uns distanziert, ist es möglicherweise nicht mit dieser Berührung einverstanden.

Vielleicht bist Du zu schnell vorgegangen oder hast noch nicht genug Sympathie aufbauen können. Gehe dann wieder eine Berührungsstufe zurück und konzentriere Dich weiterhin auf die Person. Achte auf die Anziehung und den Rapport zwischen Euch beiden. Danach kannst Du erneut eine ähnliche Berührung einleiten.

Dennoch kommt es auch sehr häufig vor, dass Berührungen positiv und als normal empfunden werden. Das ist meist ein Zeichen dafür, dass die Berührung für die aktuelle Beziehung angemessen ist. Ein großer Interessensindikator sind Berührungen, die von der anderen Person ausgehen.

Das zeigt Dir, dass die andere Person auf irgendeine Weise Deine Nähe sucht und wünscht. Um möglichst sicher zu gehen, kannst Du dann diese Berührung erwidern und die Reaktionen beobachten.

Wie weit Du gehen möchtest, liegt danach an Dir.

61. Interessensindikatoren – Findet mich die andere Person attraktiv?

In der Kommunikation mit dem anderen Geschlecht, möchten wir häufig wissen, was die andere Person über uns denkt. Wir versuchen Signale zu deuten und so herauszufinden, ob das Gegenüber auch interessiert an uns ist. Doch wie deutet man eigentlich diese Signale richtig?

Wie oft warst Du Dir schon vollkommen sicher, dass eine andere Person etwas für Dich empfindet? Wie oft hast Du das Verhalten einer Person schon falsch verstanden? „Sehr oft!“ – werden zumindest die meisten Menschen hier antworten. Das liegt daran, dass es schwer sein kann, andere Menschen und ihre Signale wirklich realistisch zu erkennen.

Wir Menschen schicken allzu häufig positive Signale an potentielle Partner, um diese zum Handeln aufzufordern. Dabei ist man schnell verwirrt, wenn man versucht, das Verhalten anderer zu verstehen.

Im einen Moment glaubt man, dass jemand sehr interessiert ist, im anderen fühlt man sich völlig ignoriert. Die eigenen Deutungen widersprechen sich und schon nach einiger Zeit weiß man nicht mehr, was nun die Wahrheit ist.

Was ist real und was ist bloße Einbildung?

Bei der einen Person bedeuten schon kleine Berührungen große Zuneigung, bei einer anderen sind selbst lange Umarmungen nur ein Zeichen von Sympathie. Jeder Mensch zeigt also auf seine ganz persönliche Weise, wann er sich zu einer Person hingezogen fühlt. Damit Du herausfinden kannst, ob die Person Interesse an Dir hat, solltest Du das Verhalten des Gegenübers auf die folgenden Faktoren prüfen:

Aufmerksamkeit

Anziehung beginnt zuerst mit Aufmerksamkeit – Große Aufmerksamkeit könnte also ein Zeichen von Zuneigung sein. Bekommst Du übermäßig viel Aufmerksamkeit von Deinem Gegenüber? Hört die Person Dir mehr zu, als allen anderen? Hält sie sich häufig in Deiner Nähe auf? Schenkt sie Dir vielleicht sogar mehr Aufmerksamkeit, als ihren Freunden und Bekannten?

Körpersprache

Die Körpersprache drückt mehr aus, als wir mit Worten sagen können. Deshalb ist es wichtig, diese ganz genau zu beobachten und zu verstehen. In welche Richtung wendet sich die Person? Ist der ganze Körper in Deine Richtung gerichtet oder wendet er sich eher ab? Sollte der Körper des Gegenübers stark auf Dich gerichtet sein, fühlt sie sich bei Dir wahrscheinlich wohl und geborgen.

Berührungen

Wir berühren normalerweise nur Menschen, die wir als gepflegt und sympathisch empfinden. Beobachte, wie oft Du von der anderen Person berührt wirst. Wo und wie wirst Du berührt? Meidet die andere Person Hautkontakt oder versucht sie diesen besonders lange aufrecht zu halten? Berührungen können auch ganz nebenbei geschehen – zeigen Dir aber dennoch eine bestimmte Zuneigung.

Beweise Mut!

Selbst nach vielen Jahren Erfahrung, kannst Du Dir niemals hundertprozentig sicher sein, ob Du die ausgesendeten Signale richtig gedeutet hast. Letztendlich spielt dies auch nur eine Nebenrolle.

Es geht vielmehr darum, eine Sympathie aufzubauen und diese in eine intensivere Verbindung zu leiten – etwas Mut und das Risiko abgelehnt zu werden, gehören immer dazu.

62. Verzaubere durch Entscheidungsfreudigkeit

Jeden Tag müssen wir in den verschiedensten Situationen unsere Entscheidungsfähigkeit beweisen. Manche Entscheidungen haben wenige Auswirkungen auf uns, wie beispielsweise beim Einkaufen, andere Entscheidungen wirken sich deutlich auf das Leben aus, wie beispielsweise die Wahl des Berufes. Menschen, die schnell in jeder Situation Entscheidungen treffen können, sind überall gern gesehen, weil sie handeln, aktiv sind und Lebendigkeit ausstrahlen.

Gehörst Du auch zu den Menschen, die vor einem Keksregal stehen, die verschiedenen Sorten sehen und sich nach zehn Minuten trotzdem für den Lieblingskeks entscheiden? Zögerst Du eine Entscheidung möglichst weit hinaus, um Dich nicht festlegen zu müssen und alle Optionen möglichst lange offen zu halten? Bist Du jemand, der häufig seine Entscheidung wieder ändert, weil Du Dir doch nicht mehr sicher bist, ob es die richtige Entscheidung war?

Falls Du diese Fragen mit „Ja“ beantwortet hast, dann fehlt es Dir wohl etwas an Selbstsicherheit und Du gehörst wohl bisher noch nicht zu den Menschen, die man als „Führungspersönlichkeit“ oder „Visionär“ bezeichnen würde.

Wenn Du lernst Dich schneller zu entscheiden, bekommst Du beides: Selbstsicherheit und Ansehen.

Aktiv sein Leben gestalten

Entscheidungskräftige Menschen sind in den meisten Fällen diejenigen, die am meisten erreichen.

Vielleicht kennst Du einige Menschen aus Deiner Verwandtschaft, die nach dem Abschluss spontan einfach mal ein Jahr Urlaub gemacht haben, um die Welt zu bereisen. Möglicherweise auch schon während des Studiums.

Als sie dann zurückkamen hatten sie viel zu erzählen, besonders von den spontanen Dingen, die sie so erlebt haben. Am ersten Tag haben sie vielleicht nicht mal gewusst, wo sie schlafen sollten und in der nächsten Minute haben sie dann auch schon einen Job als Surflehrer angenommen.

„Ziemlich verrückt!“, sagen die meisten, wenn sie von solchen Geschichten erfahren. Dieses „verrückt“ ist allerdings ein gutes „verrückt“. Es bedeutet Begeisterung, Kuriosität und zugleich Bewunderung für die Fähigkeit, sich so schnell entscheiden zu können.

Während wir noch nachdenken, ob wir es wirklich machen sollen, sind diese Menschen schon längst über alle Berge – oder eben nicht. Denn es geht nicht darum zu allen Entscheidungen „ja!“ zu sagen. Es geht darum Entscheidungen treffen zu können und ganz bewusst für diese Entscheidungen einzustehen. Das kann natürlich auch heißen, dass man sich gegen eine Sache entscheidet.

Wichtig ist nur, dass man aktiv sein Leben lebt. Nichts ist schlimmer als einfach nur vor sich hinzuleben und die Dinge über sich ergehen zu lassen.

Andere mit seiner Entscheidungsfreudigkeit anstecken

Wer beginnt aktiv sein Leben zu gestalten, wird auch andere mit seiner Lebensfreude anstecken. Die Leute vertrauen einem viel mehr, wenn man fähig ist seine Entscheidungen selbst zu treffen. Dadurch signalisierst Du Sicherheit, Selbstbewusstsein und Konsequenz. Du übernimmst Verantwortung für Dich, Dein Leben und Deine Taten.

Deinen Mitmenschen fällt das häufig schwer.

Schaue Dich dafür doch einfach mal in Deinem Bekanntenkreis um. Wie viele Deiner Bekannten schieben schon seit Wochen, Monaten oder sogar Jahren Entscheidungen vor sich hin? Wie viele haben schon so lange gegrübelt, aber letztlich überhaupt nichts getan?

Die Entscheidungsfreudigkeit eines Menschen kann sich schon in den kleinsten Dingen zeigen.

Bereits die Überlegung, welche Bar man am Abend besuchen will, zeigt sie. Manch einer mag kritisieren, dass man manchmal Entscheidungen nur vor sich hinschiebt, weil man rücksichtsvoll sein möchte.

Das kann stimmen, doch trotzdem bestätigt es die Tatsache, dass man jemand anderen über sein Leben entscheiden lässt. Damit spielt man in seinem Leben nicht mehr die Hauptrolle, sondern ist nur ein Statist, der Anweisungen von anderen erhält.

Selbstbewusst, selbstsicher und attraktiv sein

Wie Du Dir vielleicht vorstellen kannst, ist es nicht sonderlich attraktiv mit einem Statisten, der alle Entscheidungen jemand anderem überlässt, zusammen zu sein. Tue Dir also selbst einen Gefallen und entscheide Dich.

Selbstverständlich wird es einige Dinge in Deinem Leben geben, die Du im Nachhinein hättest besser machen können. Doch das lässt sich ohnehin nicht vermeiden, egal wie lange Du mit der Entscheidung wartest.

Deine Aufgabe

Entscheide Dich jetzt dafür, ab heute alle Entscheidungen selbst zu treffen.

Wenn Du also das nächste Mal gefragt wirst was Du heute gerne machen möchtest, dann sag es frei aus dem Bauch heraus. Sollten Deine Mitmenschen nicht damit einverstanden sein, kannst Du danach immer noch Kompromisse eingehen – sofern Du dazu bereit bist.

Gewöhne Dir Floskeln wie: „keine Ahnung“ oder „weiß nicht“ ab. Im Inneren weißt Du nämlich ganz genau was Du willst.

63. Erfahrungen machen attraktiv

Manche Menschen haben den Drang, die Welt zu entdecken und möglichst viele Dinge in ihrem Leben kennenzulernen. Sie möchten reisen, die Lebensweisen wichtiger Persönlichkeiten kennenlernen und sich in vielen Bereichen gut auskennen. Neben der Befriedigung der eigenen Neugier, bringt diese Eigenschaft einen großen Vorteil mit sich: sie entwickelt die Persönlichkeit und macht charismatisch.

Vielleicht gibt es einige Menschen in Deinem Bekanntenkreis, die schon die halbe Welt bereist, die wichtigsten Bauwerke besichtigt und in vielen Ländern gelebt haben. Ist Dir jemals aufgefallen, wie anders die Persönlichkeiten dieser Menschen sind?

Doch wieso eigentlich? Warum verändert sich ein Mensch, der viel gesehen und erfahren hat? Wovon und auf welche Weise wurde seine Persönlichkeit beeinflusst?

Probleme werden zu überwindbaren Hindernissen

Wer sich schon in den verschiedensten Ländern zu Recht gefunden hat, in den dreckigsten Hotels einige Nächte verbringen musste oder ein Leben jenseits jeder Zivilisation erlebt hat, für den sind die Probleme des Alltags nur Kleinigkeiten.

Wen kümmert es dann noch, ob der Wasserkocher kaputt ist, der Bus zu spät kommt oder die Lieblingshose gerade nicht gewaschen ist. Menschen mit solchen Erfahrungen, kommen in nahezu jeder Situation klar und meistern ihr Leben viel gelassener. Sie strahlen Ruhe aus und Mitmenschen fühlen sich in ihrer Umgebung wohler.

Entstehung einer sozialen Persönlichkeit

Viele Menschen haben Hemmungen einen Fremden anzusprechen und mit ihm ins Gespräch zu kommen. Jemand, der jedoch im Ausland bereits Fremde nach dem Weg fragen musste, ohne die andere Sprache richtig verstanden zu haben, entwickelt seine kommunikative Kompetenz weiter. Diese Erfahrungen zeigen einem, dass man überall die Möglichkeit hat, andere kennen zu lernen und neue Kontakte zu knüpfen.

Jederzeit die Chance auf einen Neubeginn

Die meisten von uns haben eine mentale Schwäche: Wir glauben, dass es kaum möglich ist, das Alte aufzugeben und glücklich ein Leben in einer anderen Region, einem anderen Land und mit anderen Menschen zu beginnen. Wer schon in mehreren Ländern gelebt hat oder mehrmals umgezogen ist, weiß, dass man überall neu anfangen kann.

Es ist möglich das Alte zu verlassen und mit dem Neuen glücklich zu sein. Menschen mit dieser Einstellung fühlen sich sicher. Sie sind größtenteils unabhängig von Umständen, Mitmenschen oder der aktuellen Situation und können sich fast überall zu Recht finden.

64. Lügen erkennen und Manipulation verhindern

Lügen ist etwas, das wohl jeder von uns mit Betrug, List und Manipulation verbindet. Lügner sind nirgends gern gesehen, weil sie in der Regel nur Schaden anrichten. Trotzdem ist das Lügen weit verbreitet. Sogar Menschen, die es angeblich nicht tun, tun es doch. Wie kann man also Lügen erkennen und wie sollte man mit Lügnern umgehen?

In jedem zehnminütigen Gespräch lügen Männer sowie Frauen mindestens ein Mal. Normalerweise kommen Menschen sogar auf zwei bis drei Lügen in dieser Zeit. Diese Tatsache fand jedenfalls der Psychologe Robert S. Feldman von der University of Massachusetts Amherst heraus.

Eine unglaublich hohe Zahl! Auch wenn man fairerweise die Arten von Lügen differenzieren muss.

Die Unterschiede beim Lügen

Einmal gibt es die manipulativen Lügen. Sie dienen nur dem Lügner und sollen ihm mehr Macht geben, etwas moralisch Verwerfliches vertuschen oder jemandem Schaden zufügen.

Andererseits kennen wir auch alle die gut gemeinten Lügen. Zum Beispiel schwärmt man vom leckeren Kuchen, übersieht eine Peinlichkeit oder freut sich über ein Geschenk, auch wenn man in Wirklichkeit etwas anderes denkt.

Bei dieser Art von Lüge möchte man eher die Harmonie mit dem Gegenüber aufrechterhalten oder eine Beziehung vertiefen. Deshalb reagieren die meisten gelassener, wenn sie eine nette Lüge aufdecken.

Dennoch: Auch diese Art von Lüge kann schädlich für Beziehungen sein, weil auf Dauer sogenannte „blinde Flecken“ entstehen.

Hier ein deutliches Beispiel dafür: Stelle Dir vor, Du hast Mundgeruch, aber Dein Gesprächspartner sagt Dir nichts davon. Auch wenn er dadurch die Beziehung zu Dir geschont hat, wirst Du nie wissen, dass Du besser auf Deine Mundpflege achten musst.

4 ehrliche Wege, um mit Lügner*innen umzugehen

Hier geht es aber vielmehr darum, manipulative Lügen zu erkennen und richtig mit ihnen umzugehen. Extreme Beispiele für diese Lügen sind eine heimliche Affäre, ein vertuschter Diebstahl oder der manipulative Verkäufer.

1. *Eine scharfe Wahrnehmung*

Um Lügen zu erkennen, muss man seine Wahrnehmung trainieren und besonders auf folgende Zeichen achten:

> **Der Lügner fasst sich nach einem bestimmten Satz ins Gesicht oder an den Hals.** Dieses Anzeichen ist eine unbewusste, abgeschwächte Form des „Mund Zuhaltens“. Wer kein professioneller Lügner ist, könnte sich durch diese Zeichen verraten.

> **Ausführliche Erklärungen, für unbedeutende Fragen.** Wenn jemand mehr erklärt, als er sollte, könnte das ein Zeichen für Panik, ein schlechtes Gewissen oder einen Rationalisierungsversuch sein. Ehrliche Menschen sind eher offensiv und bleiben ihren Aussagen treu.

> **Abweichende Verhaltensmuster.** Sie sind das deutlichste Zeichen dafür, dass wahrscheinlich etwas faul ist. Wer normalerweise introvertiert ist, plötzlich aber viel redet und ablenkt, hat entweder einen guten Tag oder möchte etwas vertuschen.

Genauso ist es auch mit der Körpersprache. Wer sich sonst eher locker bewegt, auf einmal aber verkrampft ist, hat vielleicht etwas zu verbergen.

All diese Zeichen sind natürlich nur mit Vorsicht zu genießen!

Man sollte immer seinen Verstand einschalten, bevor man jemanden verdächtigt. Wer viele schwammige Formulierungen beim Gegenüber bemerkt (siehe Milton-Modell), kann genauer nachhacken und nach Details fragen. Vielleicht verrät sich der Lügner selbst.

2. *Gelassen und ehrlich bleiben*

Wer einen Lügner entlarvt, sollte ruhig bleiben und ein persönliches Gespräch mit ihm führen. Die meisten Lügen haben nämlich einen emotionalen Hintergrund.

Häufig möchte der Lügner nur gemocht werden, seine Schwächen vertuschen oder sich in eine Gruppe integriert fühlen. Nur wenige Menschen haben wirklich schlechte Absichten.

3. Ein Ultimatum stellen

Wenn der Lügner nach dem persönlichen Gespräch immer noch nicht mit dem Lügen aufhören kann, sollte man ihm ein Ultimatum stellen. Dabei muss man ihm allerdings klar deutlich machen, dass einem viel an der Beziehung liegt. Sonst kann es sein, dass er auf stur schaltet und absichtlich weiter lügt.

4. Die Konsequenzen ziehen

Falls Dein Gegenüber das versprochene Ultimatum nicht einhalten kann, solltest Du den nächsten Schritt machen. Entweder trennen sich Eure Wege oder Ihr bewahrt eine oberflächliche Beziehung.

Auch wenn es schade ist, sollte man sich genau überlegen, ob man mit jemandem befreundet sein möchte, der gerne flunkert. Schließlich können Lügen zu falschen Beurteilungen und somit zu kritischen Fehlentscheidungen führen.

65. Wie man gekonnt mit Unhöflichkeiten umgeht

Unhöflichkeiten sind in unserem Alltag weit verbreitet, auch wenn man sie am liebsten natürlich gerne meiden würde. Ob die Servicekraft im Restaurant, ein Bekannter oder ein Familienmitglied – es kann immer mal vorkommen, dass jemand sich im Ton vergreift. Damit Euch nicht jede Unhöflichkeit den Tag verdirbt, gibt es hier von uns einige Tipps, wie Ihr souverän damit umgehen könnt.

Am liebsten würde jeder von uns wohl einfach die Gesellschaft von unfreundlichen Menschen meiden. In der Realität lässt sich dieses Vorhaben leider nur schwer umsetzen. Wer weiß, wie man die Harmonie bewahrt, kann in Zukunft ruhig und gelassen den Tag verbringen, ohne Unhöflichkeiten zu sehr an sich heranzulassen.

Was bedeutet überhaupt Unhöflichkeit?

Jeder hat seine eigenen Vorstellungen und sieht unterschiedliche Dinge als unhöflich an.

Manche erwarten von ihrem Gegenüber perfekte Manieren, andere sind schon zufrieden, wenn man ihnen die Hand schüttelt. Die einen erwarten an ihrem Geburtstag einen Anruf, andere finden auch eine SMS oder E-Mail in Ordnung. Einige möchten über jede Kleinigkeit informiert werden, wieder andere sehen das etwas gelassener.

Unhöflichkeit entsteht also erst dann, wenn man gegen die Normen, Werte und Wünsche einer Person handelt und nicht ihren Erwartungen entspricht.

Unhöflichkeiten verstehen lernen

Erziehung und Umfeld beeinflussen, wie sich ein Mensch verhält. Wer einen Mitmenschen als unhöflich empfindet, sollte sich also erst in seine Lage versetzen. Für ihn ist es vielleicht ganz normal, dass er nicht auf andere mit dem Essen wartet, morgens niemanden begrüßt oder schnell aufbrausend wird. Es gibt bessere Wege, als sofort negativ zu urteilen.

1. Bewusstseinskontrolle

Wer gut kommunizieren möchte, muss seine Stimmung bewusst erleben und wenn nötig auch kontrollieren. Bei Unhöflichkeiten ist diese Fähigkeit sehr nützlich und wer es schafft, sollte davon Gebrauch machen. Sonst kann es sein, dass man aus Reflex beleidigend wird und es im Nachhinein bereut.

2. Sich in den anderen versetzen

Viele Menschen nehmen Unhöflichkeiten sehr persönlich. Sie bekommen den Eindruck, dass sie sich falsch verhalten haben oder etwas mit ihnen nicht stimmt. Auch wenn Selbstkritik in gewissem Maße gut ist, bringt das niemanden weiter.

Manche Menschen sind einfach unzufrieden mit ihrem Leben und verhalten sich deshalb grundsätzlich unhöflich oder grob gegenüber anderen. Es geht bei Unhöflichkeiten also eher um die Lebensgeschichte und die Umstände des anderen, als um das eigene Verhalten.

3. Das Gespräch suchen

Dadurch dass es meistens an den Wertvorstellungen des anderen liegt, darf man nicht erwarten, dass sich das unhöfliche Verhalten von alleine ändert. Vermutlich verhält sich die Person schon seit Jahren oder gar Jahrzehnten so. Ein Weg zum besseren Miteinander ist die Konfrontation. Das bedeutet, man spricht unter vier Augen ruhig und besonnen mit dem anderen und kritisiert ihn auf angemessene Weise.

4. Hilfe anbieten

Manchmal öffnet sich der andere nach dem persönlichen Gespräch und erzählt einem mehr von seinen Problemen. In solchen Situationen kann man ihm seine Hilfe anbieten. Eine passende Frage wäre: „Gibt es irgendetwas, dass ich für Dich tun kann?“ Besonders wenn die Unhöflichkeit durch ein bestimmtes Ereignis ausgelöst wurde, sind das Worte der Erlösung.

5. Sich ausklinken

Auch wenn es nur sehr selten vorkommt: Falls Du alle Schritte durchgegangen bist und die Person auch nach Wochen nur mit Ignoranz antwortet, bleibt Dir nur eines übrig: die Person, so gut es geht, zu meiden. Es gibt einfach keinen Grund sich mit so jemandem zu unterhalten oder täglich seine Gesellschaft zu ertragen.

66. Die „Mehr Schein als Sein“-Falle

Education Centre Nourishment Production Assistant, Stock Replenishment Advisor, Head of Verbal Communications und Environment Improvement Technician – nein, diese Bezeichnungen haben wir uns nicht ausgedacht, sondern sie beschreiben legitime Berufe wie Kantinenangestellter, Regal-Auffüller, Sekretärin und Reinigungskraft.

Ähnliches Schönreden findet man auch in allen anderen Bereichen des Lebens und lässt sich dummerweise sofort davon einschüchtern. In Wirklichkeit bieten die Momente des Staunens aber großes Erfolgspotential.

Aus einem langweiligen Geschäftsessen ohne Ergebnisse wird „ein Meeting mit neuen Geschäftspartnern“, aus dem vergeigten Date wird „er sah ja ganz gut aus, aber seine Schuhe haben mir gar nicht gefallen“ und aus dem oberflächlichen Gespräch mit einer schönen Fremden wird „sie steht voll auf mich“.

Die Liste mit geschmückten Geschichten könnte man endlos fortführen.

Warum wir den Schein wahren

Bei jedem Zusammensein mit anderen geht es um Status. Jeder möchte so viel wie möglich davon bekommen und zieht dafür alle Register. Auch wenn das heißt, dass man ein wenig flunkern und die Tatsachen schönreden muss.

„Wie stehe ich nur bei meinen Freunden dar, wenn sie die Wahrheit herausfinden?“ oder „Was werden andere von mir denken?“, sind Fragen, über die man sich ständig Gedanken macht.

Obwohl jeder eigentlich weiß, dass Menschen ihre Geschichten grundsätzlich aufpeppen, fühlen viele sich trotzdem eingeschüchtert, wenn jemand einen schöneren Abend hatte, mit einem attraktiveren Partner zusammenlebt oder ein teureres Auto fährt.

Wäre es stattdessen nicht sinnvoller herauszufinden, was hinter diesem Schein steckt?

Der Schein blendet unseren Verstand

Unternehmer, Coach, Autor, Designer und Co. sind erst einmal exotische und beeindruckende Berufe. Sie sagen allerdings wenig über den Erfolg einer Person, ihr Können oder ihre Persönlichkeit aus.

Genauso ist es auch mit Besitztümern. Ein Smartphone, ein schickes Auto oder ein eigenes Haus sind wertvolle Gegenstände. Nur weil jemand diese Dinge besitzt, muss das aber noch nichts bedeuten. Was zum Beispiel, wenn sich der andere dafür einen Kredit genommen hat?

Auch wenn es um soziale Kontakte geht, schnappt die „Mehr Schein als Sein“-Falle zu. 469 Freunde auf Facebook, ein attraktives Date oder Kontakte zu Verlagen, Unternehmen oder bekannten Persönlichkeiten beeindrucken uns. Der Kontakt allein sagt aber noch nichts über die Art oder Tiefe der Beziehung aus.

Andere kochen auch nur mit Wasser

Auch wenn der Spruch albern klingt, trifft er in diesem Kontext voll ins Schwarze.

Von einer Sache beeindruckt zu sein ist einfach. Interessant wird es, wenn man darin eine Möglichkeit für mehr eigenen Erfolg sehen kann.

Dafür muss man zuerst den Schein überprüfen. Ist der Nachbar wirklich erfolgreicher Unternehmer? Kennt die Freundin wirklich viele Restaurant-Besitzer? War der Bekannte wirklich in Harvard?

Falls die Aussage stimmt, sollte man herausfinden, wie die Person das geschafft hat! Wie konnte er diesen Kontakt knüpfen? Wie diese Stelle bekommen? Wie sich so ein schönes Auto leisten?

Um solche Chancen zu finden, muss man nur bemerken was einen beeindruckt. Für gewöhnlich sind das die Dinge, in denen man gerne selbst erfolgreicher oder einflussreicher wäre.

67. Bist Du gut oder exzellent?

Wir alle kennen die Menschen, die schon in der Schule super Noten hatten, das Studium mit einem Einser-Schnitt bestanden haben und auch im Beruf schnell eine gute Angestelltenposition erreichten. Genauso gibt es aber auch Menschen, die nicht unbedingt die besten Noten hatten, im Studium aber mit außergewöhnlichen Lösungen überraschten und vielleicht sogar als Student ihr erstes Unternehmen gründeten. Beides sind zwei verschiedene Charaktertypen. Die einen sind die Guten, die anderen die Exzellenten.

Nur weil jemand Angestellt ist, bedeutet das nicht, dass er „nur gut“ ist. Genauso wenig muss ein Unternehmer unbedingt „exzellent“ sein. Es gibt viele Faktoren, die zwischen gut und exzellent unterscheiden.

1. Der Drang, Mehrwert zu schaffen

Gute Leute wollen ihre Aufgaben lösen, um ihr Leben finanzieren zu können. Sie nutzen ihre Zeit für Dinge, die ihnen gutes Einkommen bringen und sind damit zufrieden. Wie viel Sinn diese Aufgaben machen, ist erst einmal nebensächlich. Sie freuen sich auch mal übers Nichts-Tun bei der Arbeit und wenig Verantwortung.

Anders ist es mit exzellenten Leuten. Sie hassen sinnlose Aufgaben, egal wie viel Geld sie dafür bekommen. Sie haben den Drang Mehrwert zu schaffen. Sie wollen etwas verändern und die Welt durch ihre Taten ein Stück besser machen. Exzellente Leute wollen das Leben ihrer Kunden oder Mitmenschen mit ihrem Wissen positiv beeinflussen. Dafür stellen sie sich gerne komplexen Aufgaben und übernehmen Verantwortung.

2. Der Drang, es anders zu machen

Gute Leute tun zuverlässig, was ihnen gesagt wird. Ihre Aufgaben erledigen sie zügig und richtig. Danach widmen sie sich dem nächsten Punkt. Sie machen die Aufgaben, nur um sie abhacken zu können.

Exzellente Leute sind anders. Wenn sie vor einer Aufgabe stehen, überlegen sie, ob diese Aufgabe überhaupt sinnvoll ist. Wenn ja, bedenken sie die verschiedensten Lösungsmöglichkeiten. Sie haben den Drang nach mehr und wollen alle Erwartungen übertreffen. Nicht weil sie nach Anerkennung streben, sondern weil sie für sich den besten Weg mit dem größtmöglichen Sinn finden möchten.

3. Der Drang, sich selbst etwas zu beweisen

Der Erfolg guter Leute hängt von Noten, Beurteilungen oder Einschätzungen anderer ab. Andere entscheiden, ob eine Sache gut oder schlecht gelöst wurde.

Exzellente Leute wissen selbst, ob und wann sie etwas gut gelöst haben. Sie können sich selbst belohnen und finden in jeder Tat neue Motivation für die nächste Aufgabe. Ihre Motivation kommt aus dem Drang, sich einer Herausforderung zu stellen und solange daran zu arbeiten, bis sie gelöst wurde.

4. Der Drang, selbstständig zu lernen

Gute Leute besuchen Seminare und lesen Bücher, die ihnen empfohlen werden, sofern sie ihnen einen direkten Vorteil bringen. Sie nehmen Angebote wahr, wenn sie dadurch z.B. eine höhere Position, mehr Gehalt oder mehr Freizeit bekommen.

Exzellente Leute suchen selbst begierig nach Weiterbildungsmöglichkeiten. Sie schauen sich sogar in anderen Branchen um und verbinden das Wissen aus verschiedenen Bereichen in ihrer Königsdisziplin. Diese Menschen sind es gewohnt, Arbeit, Energie, Geld und Zeit zu investieren, bevor sie genau wissen, welche Vorteile es ihnen bringen wird. Exzellente Leute wollen die Dinge einfach deshalb lernen, weil sie es lieben.

Wohin gehören die „Guten“ und wohin die „Exzellenten“?

Diese Grundsätze unterscheiden nur grob die beiden Typen Mensch. Allerdings machen sie deutlich, dass exzellente Leute von irgendeiner Kraft getrieben werden, die sie freiwillig zu Höchstleistungen antreibt.

Dadurch dass exzellente Leute immer „mehr“ und „anders“ wollen, kann es schon mal sein, dass sie anderen auf die Nerven gehen. Sie sind weniger für starre Unternehmensstrukturen geeignet, weil sie auch mal die Meinung ihrer Vorgesetzten in Frage stellen.

Wer Angestellte sucht, welche einfach die Aufgaben erledigen sollen, wählt lieber gute Leute. Die Exzellenten reserviert man besser für Führungspositionen oder besonders anspruchsvolle Aufgaben.

68. Wie man richtig mit Energievampiren umgeht

Wir kennen alle dieses Problem und finden es fast überall: Energievampire. Diese Blutsauger versuchen alles, um einem die Kraft zu nehmen. Ob Verwandte, Bekannte oder leider auch Freunde – Energievampire können sich hinter verschiedenen Menschen in unserem Umfeld verstecken. Wer nicht weiß, wie man richtig mit ihnen umgeht, wird viel Energie verlieren und vielleicht sogar seine Ideale aufgeben.

Nicht alle Menschen, die negatives Feedback geben, sind gleichzeitig auch Energievampire. Schlimm sind nur diejenigen, die einem auf lange Sicht die Hoffnung nehmen wollen. Egal welche Ideen man hat, was man vorschlägt oder denkt: Energievampire nehmen immer einen gegnerischen Standpunkt ein.

Sie beschwerten sich über alle möglichen Dinge, anstatt selbst Verantwortung zu übernehmen. Wer versucht ein Gespräch mit ihnen auf etwas Positives zu lenken, scheitert meistens bitter. Energievampire werden nämlich schon kurz danach wieder über etwas Negatives sprechen.

Genug der Negativität! Hier gibt es 5 Wege, um richtig mit ihnen umzugehen.

1. Mach Dich bereit!

Wer unsicher ist, sollte unter allen Umständen Energievampire meiden. Denn sogar ihr Einfluss auf fokussierte und selbstsichere Menschen ist enorm. Falls man sie nicht meiden kann, muss man wenigstens bereit sein.

Knoblauch, Weihwasser und Kreuze helfen leider nur bei echten Vampiren. Bei Energievampiren braucht man schon etwas anderes, das Hoffnung spendet.

Zum Beispiel sollte man sich häufig mit Menschen treffen, die positiv sind und gerne geben bzw. helfen. Sie versetzen einen nach dem negativen Einfluss wieder in hoffnungsvolle Stimmung und geben Kraft.

Auch persönliche Rückzugsorte, Bücher oder Filme, die Kraft und Motivation spenden, sind eine gute Lösung.

2. Nie allein, immer in Gruppen!

Energievampire sind am stärksten, wenn man mit ihnen alleine ist. Dann lassen sie alles raus, was ihnen so einfällt. Ihren Frust. Ihren Hass. Ihre Hoffnungslosigkeit.

Das Schlimme ist, dass man ihnen unter vier Augen aus reiner Höflichkeit manchmal sogar zustimmt. Obwohl man glauben könnte, dass dies keinen großen Einfluss hat, weil man es ja „nur aus Höflichkeit“ gesagt hat, ändert sich trotzdem Stück für Stück die persönliche Einstellung.

Wer sich hingegen nur in Gruppen mit diesen Leuten trifft, kann besser mit ihnen umgehen und muss ihre Last nicht alleine tragen. Zudem ist auch die Chance größer, dass die Energievampire in der Gruppe größtenteils verschlossen bleiben und weniger reden.

3. Gib ihnen eine Chance!

Menschen werden nicht ohne Grund zu Energievampiren. Sie haben entweder schlechte Erfahrungen, eine schlechte Erziehung genossen oder wurden von anderen Faktoren in ihrem Leben beeinflusst.

Aus diesem Grund verdient auch jeder Energievampir eine Chance.

Wer die andere Person mag, sollte sich Zeit nehmen und wirklich zuhören, was er oder sie zu sagen hat. Gemeinsam kann man an Lösungen arbeiten und versuchen, den Lebensstandard des anderen zu verbessern.

An dieser Stelle muss man jedoch ganz genau beobachten, ob der andere schon dazu bereit ist bzw. das überhaupt möchte.

Energievampire müssen selbst das Bedürfnis bekommen, ihre Welt positiver zu sehen und Verantwortung zu übernehmen. Passiert dies nicht, bringt auch ständige Motivation von anderen nichts. Der Antrieb muss schon von einem selbst kommen!

4. Reiche ihnen die Hand!

Falls sich der Energievampir als würdig und bereit erweist, tut es gut, wenn man dem anderen helfen kann. Vielleicht hat man besonderes Wissen, gute Kontakte oder sonstige Möglichkeiten, um seine Lebensqualität zu verbessern.

Falls ja, sollte man sie anbieten und schauen was passiert. Wenn der Energievampir die Hilfe annimmt und das Geplante ausführt, ist das wundervoll! Wenn nicht, muss man leider zum nächsten Schritt übergehen.

5. Halte Abstand!

Auch wenn es hart klingt: Wer Energievampiren immer wieder neue Energie gibt, trägt nur dazu bei, dass sie auch in Zukunft so weiter machen wie bisher.

Wer aber auf Abstand geht, zeigt ihnen, dass so eine Einstellung niemanden weiter bringt und kann vielleicht zu ihrem Sinneswandel beitragen.

Ab einem gewissen Punkt sollte man deshalb unbedingt Abstand zu Energievampiren halten, weil es einfach nicht besser wird. Vielleicht brauchen sie zuerst noch etwas Zeit für sich.

69. Wie man richtig in sich investiert

Es gibt drei Dinge, die Du investieren kannst: Zeit, Energie und Geld. Wie klug gehst Du mit diesem Vermögen um? Lässt Du es für Dich wachsen oder gibst Du es für die falschen Dinge aus?

Aus Fähigkeiten, Wissen und Erfahrungen setzt sich der innere Wert zusammen. Es ist etwas, das Dir niemand nehmen kann. All die Dinge, die Du kannst, weißt und schon erlebt hast, sind wertvoller als jedes Geld der Welt. Denn je höher der innere Wert, desto mehr wirst Du erreichen.

Die meisten Menschen haben große Wünsche und Träume. Sie wollen die Welt besser machen, viel verdienen oder das ganze Jahr reisen. Doch nur wenige ziehen wirklich die Konsequenzen daraus.

Besonders wenn man jünger ist, fällt das „in sich investieren“ schwer. Man hat in der Regel eher wenig Geld, muss für Prüfungen lernen und will wenigstens seine Freizeit entspannt verbringen.

Also schauen viele in ihrer Freizeit irgendwelche Serien und geben ihren letzten Cent regelmäßig für überteuerte Getränke, überflüssige Klamotten oder Kinofilme aus.

Das Problem dabei: Wer so mit seinem Vermögen (Zeit, Geld und Energie) umgeht, gibt es aus, anstatt es zu vermehren und befindet sich immer in einer Mangelsituation.

So kommt es dann dazu, dass man einen Beruf ausüben muss, den man in Wirklichkeit verabscheut oder ständigem Stress ausgesetzt ist, weil man unter Zeitmangel steht.

Wer klug ist, investiert seine Ressourcen lieber in etwas, das ihm über Jahre noch mehr Ressourcen beschert!

Dazu gehört z. B. die Weiterbildung seiner Fähigkeiten durch Bücher, Seminare und Hörbücher. Auch wirklich tolle Erfahrungen, die die Persönlichkeit stärken, den Horizont erweitern, die Wahrnehmung trainieren oder anders förderlich sind, bieten fantastische Möglichkeiten.

Natürlich ist es anfangs schwierig, sich von all den überflüssigen Konsummöglichkeiten fernzuhalten. Doch genau wie bei allem anderen, braucht man dafür Geduld. Man muss verstehen, dass man heute auf etwas verzichtet und vielleicht erst nach Wochen, Monaten oder sogar Jahren dafür belohnt wird.

Doch so sind die Regeln des Spiels.

Wie Du in Dich investieren kannst – Ein Beispiel

Jan arbeitet bei einer Bank. Dort bekommt er für jeden neu geworbenen Kunden einen Bonus. Leider sind seine Verkaufsfähigkeiten schlecht, deshalb bleiben die Bonushöhe und damit auch sein monatliches Einkommen ziemlich gering.

Monat für Monat regt er sich darüber auf und versucht vergeblich seinen Lebensstil mit seinem Einkommen zu vereinbaren. Weil es nicht klappt, beschließt er, in sich zu investieren.

Da Jan seinen inneren Wert vergrößern will, muss er auf viele Dinge verzichten. Er muss weniger kaufen, kann abends keine Fernsehsendungen mehr schauen und in der Bahn keine Zeitung mehr lesen.

Dafür legt er jetzt jeden Monat etwas Geld für ein Verkaufsseminar zurück, liest vor dem Schlafen gehen eine Stunde Bücher über den richtigen Umgang mit Kunden und hört unterwegs Podcasts über Körpersprache.

Mit den Monaten merkt er, wie viel ihm die Bücher, Seminare und Podcasts gebracht haben. Er verdoppelt seine Verkäufe und bekommt gleichzeitig auch den doppelten Bonus.

Ab jetzt kann er zufriedener Leben und sich häufiger etwas gönnen.

Viel wichtiger ist jedoch, dass er nun die Kunst des Verkaufens erlernt hat!

Jan hat von nun an viele andere Möglichkeiten. Entweder bleibt er bei seinem Lebensstil oder er investiert noch mehr in sich. Wenn er noch weitere Fähigkeiten erlernt, kann er sogar Filialleiter werden oder eine bessere Stelle bei einem anderen Unternehmen bekommen.

Jan hat sein Geld investiert, um noch mehr Geld zu verdienen, seine Zeit, um noch mehr Freizeit zu genießen und Arbeit, um noch mehr freie Kapazität zu haben. Er hat seine Ressourcen genutzt und sie klug vermehrt, anstatt sie auszugeben.

3 Wege, um sein Vermögen (Zeit, Geld und Energie) zu vermehren

Das Beispiel von Jan ist noch sehr naheliegend und viele von Euch würden von selbst darauf kommen. Vielleicht findet Ihr aber in den nächsten Beispielen neue Möglichkeiten, wie Ihr in Zukunft besser in Euch investieren könnt. Schreibt uns bitte, welche Investitionsmöglichkeit Euch am besten gefallen hat!

1. Lehrmaterial kosten senken

Wer nicht genug Geld für teures Lehrmaterial besitzt oder es einfach nicht dafür ausgeben möchte, hat trotzdem viele Möglichkeiten. Büchereien in Universitäten oder größeren Städten haben eine riesige Auswahl von Büchern und Magazinen zum kleinsten Preis. Wer regelmäßig mit Stift und Notizblock diese Einrichtungen besucht, wird schnell eine Menge lernen können.

Eine andere Möglichkeit beim Lehrmaterial Geld zu sparen, ist der Tausch mit Bekannten und Freunden. Dafür kaufen sich alle ein Buch oder ein Video und leihen sich dann gegenseitig die Sachen aus. Dazu kann man sich gleich auch noch einen Tauschtermin festlegen und ist dadurch schneller mit dem Buch oder Video fertig. Simpel aber effektiv!

2. Expertenstatus aufbauen

Wer sich besonders gut mit einem Thema auskennen möchte und sich sowieso den Großteil des Tages damit beschäftigt, sollte in der heutigen Zeit einen Blog starten.

Einerseits nützt es als persönliches Tagebuch und man kann seine Gedanken festhalten und dokumentieren. Viel wichtiger ist aber, dass man sich „aus dem Nichts“ etwas aufbaut, das mit der Zeit immer weiter an Wert wächst. Ein gut geführter Blog zeigt nämlich viele wichtige Eigenschaften: Ausdauer, Disziplin, Persönlichkeit und sehr, sehr viel Wissen.

Wer so einen Blog z.B. bei einer Bewerbung, einer geschäftlichen Partnerschaft oder einem Kundengespräch vorweisen kann, wird viel ernster genommen, weil er seine „jahrelange Erfahrung“ auch belegen kann.

Als drittes kommt man als Blogbetreiber viel leichter mit Gleichgesinnten in Kontakt, da man immer sagen kann: „Ich bin Frau/Herr so und so, von der Webseite...“. Schon ist man nicht mehr irgendein Fan, sondern ein „Kollege“.

Da es ziemlich lange dauert bis ein Blog erfolgreich ist und sehr viel davon abhängt, wie viel Zeit, Arbeit und Geld man dort hinein investiert, sollte man das als langfristiges Projekt sehen.

3. Ein Qualitätsleben führen

Michael hat vor kurzem eine ziemlich lustige Metapher erzählt:

Ein Mann kommt in ein Möbelgeschäft und wird sofort von einem Verkäufer angesprochen. Dieser fragt ihn: „Was kann ich für Sie tun?“ Der Mann antwortet: „Bitte geben Sie mir einfach das teuerste Sofa, ich bin schon völlig pleite.“

Auch wenn die Geschichte etwas übertrieben ist, stimmt sie doch.

Wer zu wenig Wert auf Qualität legt und nur auf den Preis schaut, zahlt am Ende immer doppelt. Es geht natürlich nicht darum, das teuerste Stück zu kaufen. Man sollte aber immer abwägen, wie viel Komfort man aufgibt, wenn man weniger zahlt.

Bei einem Sofa kann es z. B. sein, dass die Oberfläche sehr anfällig für Schmutz ist und man sich die nächsten Jahre über das schmutzige Sofa ärgert, nur weil man hundert Euro gespart hat.

Das günstigere Auto muss vielleicht viel häufiger repariert werden und am Ende investiert man viel Zeit, Ärger und Reparaturkosten zusätzlich zum Kaufpreis.

Das neue günstige Hemd mag ja am Anfang gut aussehen, doch wahrscheinlich ist es aus Polyester und man schwitzt extrem stark darin, sobald es ein bisschen wärmer wird.

Es ist nicht immer Geld, das man doppelt zahlt. Es können auch Zeit oder Energie sein. Wer also klug damit umgehen möchte, sollte auf Qualität achten.

Du entscheidest was Du kannst

Es bleibt jedem selbst überlassen, wie viel Zeit, Geld und Energie jemand in sich investieren möchte. Wer nicht gleich seine kompletten „schlechten“ Gewohnheiten ablegen kann oder will, kann es auch schrittweise tun. Vielleicht reduziert man das Serien-Schauen auf drei Folgen pro Woche und nutzt die freie Zeit, für etwas Sinnvolleres.

Immerhin kann man nur ernten, was man gesät hat.

70. Bist Du ein Value-Creator?

Jeder Mensch kann seine Ziele auf zwei ganz verschiedene Wege erreichen. Einerseits kann er ausnutzen, tricksen, manipulieren, betrügen oder stehlen. Andererseits kann er schenken, überreichen, erschaffen, beeinflussen und verbessern. Der eine sucht eine unbewachte Lücke im System, der andere sucht ein unbefriedigtes Bedürfnis in seinem Umfeld.

„98,90€ für vier Stunden rumsitzen! Wie geil ist das denn?“, hast Du auch schon mal von Freunden, Bekannten oder Kollegen sowas gehört? Vielleicht sogar selbst etwas in der Art gesagt?

Auf den ersten Blick hört sich das doch ganz verführerisch an.

Sitzen. Nichts tun. Warten. Zeit vertrödeln.
Und dafür auch noch bezahlt werden?

Besser geht's doch kaum!

Wenn Du schon mal einen Ferienjob gemacht hast, kennst Du diese Situation vielleicht.

Niklas (Name geändert), ein Bekannter von uns, hatte auch einen Ferienjob in einer Agrarfirma und war zuständig für das Lager. Getreide wurde von den Traktoren über ein großes Fließband getragen und fiel dann von etwa zehn Metern Höhe in das Silo.

Jede 45 Minuten musste er kurz einen Knopf drücken, um das Fließband ein bisschen weiter nach links zu bewegen, damit der Getreidehaufen im Lager nicht zu groß wurde und der Platz optimal ausgenutzt werden konnte.

Danach hieß es wieder 45 Minuten warten.

Die Bezahlung war gut für einen jungen Kerl und er hat sich riesig darüber gefreut fürs Faulenzen auch noch bezahlt zu werden.

Erfolgreiche Menschen denken anders.

Sie fordern sich selbst bei jedem Beruf, den sie haben!

Sie wollen zuerst etwas erschaffen, verändern, verbessern – und zwar massiv – bevor sie an eine Belohnung denken. Etwas zu erhalten, ohne davor „Wert geschaffen“ zu haben, ist ausgeschlossen.

Deshalb spielen sie auch kein Lotto.

Sie verlassen sich nicht darauf, dass ihnen jemand „einfach so“ etwas gibt, sondern sie wissen, dass man zuerst Gutes hinausschicken muss, bevor etwas zurückkommt.

Was ist ein Value-Creator?

Value-Creator ist natürlich englisch und bedeutet so viel wie „Wert-Schöpfer“ oder „Wert-Erschaffer“.

Dieses Konzept ist jedem erfolgreichen Menschen bekannt, denn jeder von ihnen weiß, dass man nur so erfolgreich wird. Es geht darum, in seinem Leben eine Spur der Veränderung zu hinterlassen.

Warren Buffet, Bill Gates, Mark Zuckerberg und Co. müssten schon längst nicht mehr arbeiten. Sie tun es, weil sie wissen wollen, wie sehr sie die Welt verändern können.

Value-Creator nutzen ihre besten Fähigkeiten und Eigenschaften, um anderen zu helfen. Sie lieben das und können sich auch nichts anderes vorstellen.

Sie zeigen anderen, wann sie weiterhelfen können und wann eben nicht. Niemals würden sie jemanden hintergehen und eine Belohnung verlangen, ohne vorher ihr Bestes gegeben zu haben.

Value-Creator unterscheiden sich von allen anderen durch eine starke Eigenschaft:

Sie sind bereit, mehr zu geben als zurückzubekommen. Nicht umgekehrt.

Richtige Value-Creator lassen sich nicht pro Stunde bezahlen. Sie rechnen nach dem Einflussfaktor oder nach der Veränderung ab, die sie bewirkt haben.

Hat sich nach ihrer Leistung viel geändert?

Was konnten sie bewirken?

Wie lange mussten sie lernen, um so gut zu werden?

Genau deshalb staunen die meisten Leute nicht schlecht, wenn sie hören was die Top-Leute verdienen.

Kennst Du Anton Stankowski?

Er hat in den siebziger Jahren das Logo für die Deutsche Bank entworfen, das bis heute noch aktuell ist. Für fünf Striche hat er damals 100.000 Mark bekommen.

Hier seine Antwort, als ihn der Bankvorstand nach dem Grund für den hohen Preis fragte:

„Ich habe mein Leben lang gelernt, damit ich diese fünf Striche jetzt in ein paar Sekunden zeichnen kann.“

71. Die 6 beliebtesten Denkfehler über Persönlichkeitsentwicklung

„Coaching, Coaching, Coaching“, nie zuvor gab es so viele Angebote für Persönlichkeits- und Erfolgstraining. Heute ist fast jeder Coach, der ein paar Seminare besucht oder ein paar Bücher gelesen hat. Wegen des Überangebots und der vielen Scharlatane haben sich eine Menge Denkfehler über Persönlichkeitsentwicklung gebildet, die völlig falsch sind. Wir räumen heute mit den beliebtesten Denkfehlern endgültig auf!

1. Denkfehler: Persönlichkeitsentwicklung hat nur Vorteile.

So perfekt wie Persönlichkeitsentwicklung überall vermarktet wird, ist sie nicht.

„Was? Und das schreibt ‚Das Online-Magazin für erfolgreiche Persönlichkeiten‘?“

Jepp!

Obwohl Persönlichkeitsentwicklung aus unserer Sicht mehr Vorteile als Nachteile hat, möchten wir Dir auch die verschwiegenen Nachteile zeigen.

Jeder, der sich mehr mit dem Thema beschäftigt und auf ein fortgeschrittenes Niveau kommt, wird merken, wie sehr sich seine Ansprüche verändern. Einerseits ist das natürlich gut, weil Du Dir viel weniger gefallen lässt. Andererseits ist es auch ein Fluch.

Wer lahm, faul, energieraubend, nervig, egoistisch, unselbstständig oder oberflächlich ist, wird gemieden – und mit dem neuen Wissen stellst Du plötzlich fest, dass mehr Menschen unter diese Kategorien fallen als Du vorher dachtest.

Mit Deinen „neuen Fähigkeiten“ kannst Du zwar mit jedem klarkommen und leicht Freundschaften schließen, allerdings kommen für echte Freundschaften immer weniger Menschen in Frage.

So hart es klingt: Obwohl Du bessere Social Skills hast, nutzt Du sie weniger, weil Du nur noch Menschen kennenlernen möchtest, die Dich psychisch weiterbringen.

Und diese Menschen zu finden ist gar nicht so leicht.

2. Denkfehler: Durch Persönlichkeitsentwicklung wird man jemand anderes.

Es gibt viele Menschen, die gegen Persönlichkeitsentwicklung mit dem Satz: „Ich will mir aber treu bleiben.“, argumentieren und eigentlich nur eine Ausrede für ihre Faulheit suchen.

In Wirklichkeit lernst Du Dich durch Persönlichkeitsentwicklung besser kennen als je zuvor.

Kaum jemand beschäftigt sich bewusst mit seinen Stärken und Schwachen, seinen Zielen und Ängsten oder seinen Erfolgen und Problemen. Auch über die Einflusskraft anderer Menschen oder des Umfelds, macht sich kaum jemand Gedanken.

Durch Persönlichkeitsentwicklung ändert sich das und Du nimmst manipulative Einflüsse viel genauer wahr als zuvor. Folglich kannst Du auch besser damit umgehen und Dich dagegen wehren.

Einflüsse gibt es viele: die hinderlichen Freunde, die nörgelnden Kollegen oder der extrem kritische Partner.

Was es auch ist, erst jetzt kannst Du bewusst entscheiden, ob Du diese Einflüsse auf Dich wirken lassen möchtest oder nicht.

3. Denkfehler: Durch Persönlichkeitsentwicklung wird das Leben zur Show.

Bei all den Techniken, Glaubenssätzen und Werkzeugen könnte man schnell annehmen, dass Persönlichkeitsentwicklung zu einer „Show des Lebens“ führt.

Kurz nach dem Einstieg in diesen Bereich mag das sogar stimmen, weil Du mit all dem neuen interessanten Wissen experimentieren willst. Außerdem versuchen viele krampfhaft das Gelernte irgendwie umzusetzen und stellen dann fest, dass es irgendwie nicht so richtig klappt.

Auf der anderen Seite gibt es Denkweisen und Werkzeuge, die perfekt zu Deiner Persönlichkeit passen und die Du ohnehin schon manchmal unbewusst genutzt hast. Jetzt bewusst im Gedächtnis, kommen diese Stärken noch mehr in Deinem Leben zum Vorschein und formen es noch stärker in die gewünschte Richtung.

Am Anfang ganz überfordert von all den Dingen, die Du bei Kommunikation, der Zielsetzung oder Deiner Körpersprache beachten solltest, werden die Dinge zu einem Teil Deiner Persönlichkeit.

Alles was nicht zu Dir passt, verschwindet ohnehin mit der Zeit wieder.

4. Denkfehler: Persönlichkeitsentwicklung ist nur Hokusfokus.

Obwohl Persönlichkeitsentwicklung sehr weit verbreitet ist, glauben manche Menschen immer noch, dass sie nichts bringt.

Doch eines ist sicher: Wer sich schon mal seinen Ängsten gestellt und sie überwunden hat, neue Glaubenssätze geformt oder jeden Morgen dieses Gefühl der Zuversicht gespürt hat, wird etwas anderes sagen.

Du entwickelst eben eine andere Einstellung zum Leben. Nicht mehr „was passiert nur mit mir?“, sondern „was mache ich heute?“ ist das Lebensmotto.

Du bist verantwortlich für Dein Wohlergehen und niemand schuldet Dir etwas.

5. Denkfehler: Persönlichkeitsentwicklung geht schnell und leicht.

Auch wenn viele Coaches und Trainer gerne etwas anderes vermitteln möchten: Persönlichkeitsentwicklung ist und bleibt schwierig! Nur ein oder zwei Bücher zum Thema allein bringen kaum etwas. Sie können nur anregen und den Grundstein für spätere Weiterentwicklung legen.

Wenn Du es wirklich willst, musst Du zuerst viele Täler durchqueren und Dich oft „entblößt“ fühlen bis Du Dich sicher fühlen kannst. Die Konfrontation mit all dem seelischen Ballast, den Du wahrscheinlich über die Jahre angeschleppt hast, geht nicht von heute auf morgen.

Es ist eher ein wiederkehrender Prozess, wobei Du jedes Mal ein kleines bisschen tiefer gräbst und neue Lektionen lernst. Eben genauso wie jeder andere Lernprozess auch. Schritt für Schritt bis ins Unendliche.

6. Denkfehler: Persönlichkeitsentwicklung ist die Wunderpille.

Nur weil Du Dich mit Persönlichkeitsentwicklung gut auskennst, liegt Dir die Welt noch lange nicht zu Füßen. Du musst Dich genauso anstrengen wie alle anderen Menschen auch. Allerdings hast Du ein anderes Gefühl dabei.

Du weißt, dass Du überall neu anfangen, Dich zu Recht finden, alle Probleme lösen, jedes nötige Wissen erlangen und Deine größten Wünsche aktiv zur Realität machen kannst. Es wird auch mit Persönlichkeitsentwicklung noch Wut, Angst, Ärger und Stress geben.

Doch Du lebst mit einem Gefühl der Gewissheit.

Wenn Du die harten und die schönen Phasen dieser Entwicklung durchmachen möchtest, solltest Du das tun. Wir haben vor mehr als fünf Jahren damit angefangen und würden es jederzeit wieder machen.

Gerne möchten wir Dich auf diesem Weg begleiten!

72. Die Komfortzone

Die Komfortzone ist wohl eines der meistbenutzten Worte in der Persönlichkeitsentwicklung. Normalerweise steht das Wort im Zusammenhang mit Weiterentwicklung, Wachstum und Größe. Doch was hat es genauer mit diesem Begriff auf sich und wie kannst Du Deine große Komfortzone für mehr Selbstsicherheit und mehr Erfolg nutzen?

Die Komfortzone zeigt, was ein Mensch sich traut, womit er sich wohl fühlt und wo seine Grenzen liegen. Alle täglichen Rituale sind in unserer Komfortzone. Die Komfortzone kann man sich als Kugel um einen herum vorstellen. Wenn Du aus dieser Kugel herausgehen musst, fühlst Du Dich unwohl, aber Deine Kugel wird dadurch größer.

Man könnte sie auch Wohlfühlzone nennen.

Menschen mit großer Komfortzone fühlen sich sogar dann wohl, wenn sie etwas tun müssen, dass nicht der alltäglichen Norm entspricht. Zum Beispiel so etwas wie mit Schlappen, einem Unterhemd oder einem schäbigen T-Shirt und fettigen Haaren durch einen Supermarkt zu gehen.

Die meisten von uns würden sich dabei sehr unwohl fühlen und so etwas niemals tun. Denn vielleicht könnte man ja einen Bekannten treffen und müsste sich rechtfertigen.

Kennst Du Simon Gosejohann von Comedy Street? Seine Scherze und Sketches sind Geschmackssache, aber eines ist sicher: seine Komfortzone ist gewaltig!

Egal ob er beim Bäcker etwas bestellt, sich mit Geschäftspartnern unterhält, eine Tischreservierung in einem Restaurant macht, sich wegen einer falschen Lieferung beschwert oder vor anderen Menschen etwas Persönliches erzählt. Seine vielen Sendungen, in denen er sich unglaublich zum Affen macht, haben mit Sicherheit große Spuren in seiner Persönlichkeit hinterlassen und zu mehr Selbstsicherheit geführt.

Warum brauchen erfolgreiche Menschen eine große Komfortzone?

Wenn Du etwas in Deinem Leben ändern möchtest, musst Du oft aus Deiner Komfortzone herausgehen. Nur wer aus seinem normalen „Käfig“ ausbricht, entdeckt die Welt und macht Fortschritte.

Mit einer großen Komfortzone tust Du genau das, was Du wirklich tun möchtest. Gedanken wie: „Darf ich das überhaupt?“, „Was werden die anderen bloß denken?“ oder „Das kann ich doch nicht machen.“, werden immer seltener. Plötzlich erkennst Du, dass Du Dir die meisten Grenzen selbst gesetzt hast. Du spürst, dass viel, viel mehr möglich ist, als vorher angenommen.

Mit einer großen Komfortzone kannst Du besser durchhalten und Deinen Willen durchsetzen, egal was andere denken.

Ob Dir nun jemand etwas verkaufen will und Du nicht nein sagen kannst, Du ein schlechtes Gehalt bekommst und Angst vor Verhandlungen hast oder Du einem Mitmenschen etwas Unangenehmes sagen musst: eine große Komfortzone löst viele Probleme und lässt Dich weniger bereuen.

Wie erweitert man Schritt für Schritt seine Komfortzone?

Es gibt tausende Wege, um seine Komfortzone zu vergrößern. Kernpunkt ist aber immer, etwas zu tun, bei dem man sich unwohl fühlt. Denn nur so beweist man sich immer wieder, dass man neue Grenzen überwinden kann und erntet dadurch Selbstbewusstsein für die Zukunft.

Viele Komfortzonen-Aufgaben werden sich unglaublich bescheuert und sinnlos anhören. Du wirst Dir denken, dass sie absolut nutzlos sind und vielleicht kannst Du auch nicht verstehen, was sie Dir bringen sollen.

Doch in Wirklichkeit spricht aus Dir die Angst.

Du hast Angst, dass andere Dich dafür verurteilen, über Dich lachen und mit dem Finger auf Dich zeigen, wenn Du die Übungen machst. Es kann sogar gut sein, dass das passiert. Doch die Meinung fremder Menschen hat überhaupt keinen Einfluss auf Dein Leben.

Solange diese Angst da ist, wird Dich auf Deinem Weg zum Erfolg immer etwas bremsen.

Je nachdem was für ein Typ Mensch Du bist, solltest Du Dir ganz leichte Aufgaben stellen und sie mit der Zeit immer schwieriger machen. Viele Übungen werden unangenehm sein. Vielleicht wirst Du sie sogar hassen und ans Aufgeben denken.

Wenn Du es als Training siehst, kannst Du Dich vielleicht trotzdem zu Übungen wie diesen hier überwinden...

12 Beispiele für Komfortzonen-Übungen

- Gehe mit Deinem schlimmsten Kleidungsstück spazieren.
- Mache jemandem, den Du nicht kennst, ein ehrliches Kompliment.
- Frage jemanden nach dem Weg zu McDonalds, obwohl Du daneben stehst.
- Mache Liegestützen auf einem öffentlichen Ort.
- Singe in der Öffentlichkeit.
- Rede in einer vollen Bahn über sensible Themen.
- Mache einen Purzelbaum in einem Restaurant.
- Bitte einen Fremden um eine Kaufberatung.
- Gib ein Essen, das Dir nicht geschmeckt hat, wieder zurück.
- Lass Dir richtig lange Zeit beim Bezahlen an einer vollen Kasse.
- Wechsele nach einer Restaurant-Bestellung mehrmals den Platz.
- Sprich einen attraktiven Mann oder eine attraktive Frau auf direkte Weise an.

...und so weiter.

Was Du bei Komfortzonen-Übungen beachten musst

Wie Du sicher schon bemerkt hast, geht es immer darum, gegen sein Ego und seine Angst zu kämpfen. Man möchte immer und überall einen guten Eindruck hinterlassen. Doch wenn man im Leben erfolgreich sein möchte, muss man auch unangenehme Situationen meistern und selbstsicher mit ihnen umgehen.

Achte bei Deinen Übungen bitte darauf, dass Du keinem anderen Menschen ernsthaften Schaden zufügst. Selbstbewusst sein ist gut, aber Rücksicht ist auch wichtig.

Lebe Dein Leben aktiv – nicht reaktiv – und arbeite an Deiner Komfortzone.

Setze Dir ab heute eine einzige Aufgabe pro Woche und mach sie jede Woche ein bisschen schwerer. Gehe dabei in Babyschritten vor. Nimm zuerst etwas, das Du schon machen würdest, aber nicht so gerne machen willst. Dann steigere Dich. Schreibe Dir die Aufgaben auf und dokumentiere Deinen Fortschritt.

Vielleicht wird Deine Komfortzone dann auch mal so groß, wie die von Simon Gosejohann...

73. Zielstrebigkeit ist Irrsinn

Zielstrebigkeit wird von vielen Menschen als absolute Wunderwaffe gesehen. Nur wer sich ganz und gar auf eine konkrete Sache konzentriert, wird sie auch schaffen – glauben viele. Und natürlich braucht man eine gewisse Fokussierung, um auf das Wesentliche zu achten. Doch extreme Zielstrebigkeit kann sehr schädlich sein, weil man zu viele tolle Möglichkeiten im Leben übersieht.

Extrem zielstrebige Menschen sind unglaublich hart, wenn es um ihr Ziel geht. Sie blenden alles aus und konzentrieren sich mit all ihrer Energie und ihrer Kraft auf diese eine Sache.

Es kann sein, dass sie andere schon mal vernachlässigen und wer sich in den Weg stellt, wird zu 100% stehen gelassen. Das Ziel steht ganz weit oben auf der Prioritätsliste. Alles was einen zielstrebigen Menschen von seinem Ziel wegbewegt oder die Zielerreichung weiter in die Ferne rücken würde, ist Ballast und muss gemieden werden.

Und so laufen diese Menschen mit Scheuklappen durch die Welt und übersehen zum einen gute Möglichkeiten und zum anderen die schönen Dinge neben ihren Zielen.

Warum es so weit kommt?

Zuerst beginnt alles damit, dass man sich ein Ziel setzt und daran arbeitet. Auch die Gedanken in der Freizeit drehen sich darum und man tüftelt in jedem freien Moment an Ideen. Wenn die Idee gerade gut ist, verwendet man auch mal das Wochenende komplett an ihrer Weiterentwicklung und Umsetzung.

Das Bild vom fixen Ziel wird immer stärker und bleibt im Gedächtnis. „Diese eine Sache muss erreicht werden und nichts anderes kommt in Frage.“

Die Fixierung beginnt und wird immer stärker...

Früher haben wir beide auch geglaubt, dass genau dies der richtige und einzige Weg ist, um ein Ziel zu erreichen. Zum Glück haben wir uns geirrt.

Die Nachteile von extremer Zielstrebigkeit

Genauso wie ein Pferd mit Scheuklappen nicht nach links und rechts schauen kann, kann ein zielstrebig Mensch, der sein Ziel schon genau durchgeplant hat, nicht die Möglichkeiten auf seinem Weg sehen.

Heraus kommen dann Sätze wie: „Ich mache das jetzt so, weil ich mir das vorgenommen habe.“, anstatt zu sagen „Ich mache es jetzt so, weil es hier und heute Sinn macht!“ Sicher verstehst Du den Unterschied.

Diese Art von Zielstrebigkeit schränkt Dich sehr in Deinen Möglichkeiten ein. Manche Menschen glauben sogar, dass sie besonders willensstark und ausdauernd sind, wenn sie etwas genauso machen, wie sie es sich vorgenommen haben. In Wirklichkeit ist es aber einfach Blödsinn.

Der direkteste Weg ist selten der beste, effektivste und erfolgreichste. Ein Pferd mit Scheuklappen kann natürlich über einen stacheligen Zaun springen und verletzt herüber kommen. Doch ohne die Schauklappen hätte es wahrscheinlich das Gartentor einen Meter weiter rechts gesehen.

Extrem zielstrebige Menschen sind da ganz ähnlich.

Plane auf dem Weg

Zielstrebige Menschen haben ein festes Bild vom Ausgang ihrer Situation im Kopf, an das sie sich mit allen Mitteln klammern. Sie verbiegen und verbeugen sich, nur um diesem Bild gerecht zu werden.

Dummheit? Nein, nicht ganz. Wenn man sich die typischen Erfolgsregeln anschaut, könnte man wirklich annehmen, dass es so läuft und Sinn macht.

Doch in Wirklichkeit ist ein wichtiger Faktor von erfolgreichen Persönlichkeiten, dass sie Möglichkeiten wahrnehmen und bis aufs Letzte auskosten. Du musst erkennen, wenn etwas einfach keinen Sinn macht und das Ziel dumm ist.

Wer z.B. eine edle Boutique in einem kleinen Bauerndorf eröffnen will, verschwendet mit diesem konkreten Ziel unglaublich viel Lebenszeit und Kraft. Denn die Realität ist stärker als jede Planung.

Auch wer Profi Basketball-Spieler werden möchte, aber einfach nicht die Voraussetzungen dafür hat, sollte das einsehen. Nur weil man zielstrebig und ausdauernd ist, reicht das noch lange nicht.

Erkenne auf dem Weg zum Ziel lieber Deine Stärken.

Schau Dir an, worin Du am besten bist und dann mache mehr davon. Beachte Deine Schwächen nicht weiter. Vielleicht kann es heißen, dass Du Dein Ziel ändern musst, aber was soll's. Es geht doch darum, dass Du zufrieden und glücklich bist.

Regeln und Ziele sind nur für Dein Wohlergehen da

Versprich uns bitte eines: Achte immer darauf, dass Regeln oder Ziele, die Du Dir setzt, Deine Lebensqualität steigern und nicht umgekehrt.

Überlege immer, warum Du eigentlich etwas tust. Sei nicht einfach zielstrebig, um der Zielstrebigkeit Willen. Absolut jeder, der Großes erreicht hat, wusste immer, warum er etwas getan hat.

Du brauchst eine Vision und nur dieser Vision musst Du folgen.

Die neue Definition von Zielstrebigkeit geht also anders. Dumm ist, wer ein altes Ziel verfolgt und versucht, es mit allen Mitteln durchzusetzen. Klug sind diejenigen, die eine Vision haben und Wege suchen, um ihre Vision zu verwirklichen. Wie auch immer diese Wege aussehen mögen.

Die Vision gibt Dir halt und Kraft. Du weißt immer, warum Du abends dasitzt, auf etwas verzichtest oder warum Du weiter machst.

Verfolge die Vision und nicht das Ziel.

Schlusswort

Wenn Dir dieses Buch ein paar Anregungen geben konnte und Deine Denkweise beeinflusst hat, würden wir uns über eine E-Mail oder einen Kommentar auf unserer Webseite von Dir freuen.

Jede weitere Anregung und Leserstimme ist uns sehr viel wert und motiviert uns weiterzumachen.

Du erreichst uns im Internet auf www.30tausend.de oder auf unserer Facebook Seite unter <https://www.facebook.com/30tausend>.

Wir danken Dir für Deine Nachricht.

Herzliche Grüße

Artur Neumann und Michael Schmidt
www.30tausend.de

PS: Im Folgenden findest Du noch interessante Bücher, die uns über die Jahre am meisten beeinflusst haben.

Wenn Du über den Link in diesem PDF-Dokument bestellst, bekommen wir automatisch von Amazon einen kleinen Cent-Betrag pro Bestellung und können es in die Weiterentwicklung von 30Tausend investieren. Du zahlst selbstverständlich den normalen Buchpreis.

Vielen Dank und alles Gute!

Über die Autoren

Seit 1998 sind sie nun beste Freunde, direkte Nachbarn und haben sogar gemeinsam die Grundschule besucht.

Heute ist Artur (rechts im Bild) 23 und studiert Kommunikationsdesign in Wuppertal. Neben seinem Interesse für Unternehmertum, Marketing, Design und innovative Produkte, betreibt er die Kampfkunst Taekwondo.



Michael (links im Bild) ist 22 und studiert Wertpapiere an einer Fernuniversität. Auch er hat die Liebe zum Unternehmertum entwickelt. Zusätzlich zu seinem Interesse an Börse und Wirtschaft, ist sein Hobby das Skateboard fahren.

Beide waren schon immer von menschlicher Psychologie fasziniert und haben zahlreiche Bücher, Videos, Artikel und Seminare zu dem Thema verschlungen.

Bis heute ist diese Leidenschaft ein Teil von ihnen.

Die besten Bücher



Wie man Freunde gewinnt

Dale Carnegie

Dale Carnegie ist die Legende unter den erfolgreichen Persönlichkeiten und zeigt in seinem Klassiker alle wichtigen Regeln über den richtigen Umgang mit Menschen.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)



Denke nach und werde Reich

Napoleon Hill

Der weltweite Klassiker für Denkweise, Zielsetzung und Erfolg. Uns hat dieses Buch sehr geprägt und positiv beeinflusst.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)



Die 4 Stunden-Woche

Timothy Ferriss

Wie kann man seine Arbeitszeit produktiver gestalten, um mehr Freizeit zu haben und trotzdem gut zu verdienen? Timothy Ferriss zeigt Dir, wie Du Aufgaben clever einteilst.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)

Die besten Bücher



Die Gesetze der Gewinner (Hörbuch)

Bodo Schäfer

Was sind die wichtigsten Eigenschaften von Gewinnern? Wie denken und wie handeln sie? Diese Fragen behandelt Bodo Schäfer in seinem Klassiker.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)



Understatement

Rainer Wälde

Prahlen, protzen und angeben gehört bei vielen Menschen zum Standard, wenn man noch erfolgreicher wirken möchte. Doch ist das der Königsweg? Oder gibt es einen besseren Weg?

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)



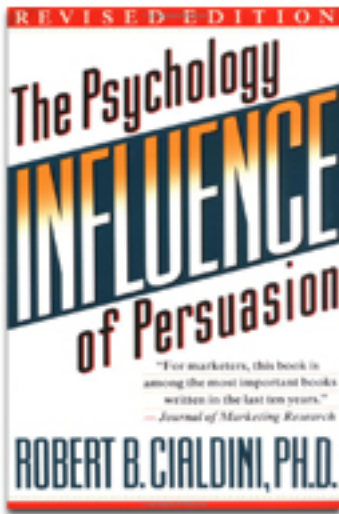
Strengthsfinder 2.0

Tom Rath

In diesem Buch findest Du heraus, welche fünf besonderen Stärken in Dir stecken (es werden 34 vorgestellt), wie Du sie nutzen kannst und wie Du Stärken in anderen erkennst.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)

Die besten Bücher



Influence

Robert B. Cialdini

In diesem Buch lernst Du alles, was Du über Beeinflussung, Überzeugung und Wirkung wissen möchtest. Finde heraus, wie Medien, Marketing und Menschen Dich beeinflussen.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)



Rework

Jason Fried

Alles, was Du über Innovation, Arbeitsmoral, Produktivität und Karriere-Erfolg weißt, ist falsch. Jason Fried von 37Signals bricht mit diesem Buch Konventionen.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)



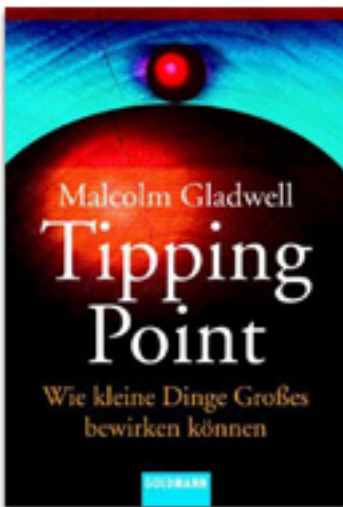
7 Wege zur Effektivität

Stephen R. Covey

In diesem Welt-Bestseller erklärt Covey die sieben wichtigsten Prinzipien, die erfolgreiche Menschen von nicht erfolgreichen Menschen unterscheiden.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)

Die besten Bücher



Tipping Point

Malcom Gladwell

Wie verbreitet und etabliert sich ein Trend? Welche Faktoren beeinflussen die Verbreitung und vor allem, welche besonderen Menschen sorgen dafür?

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)

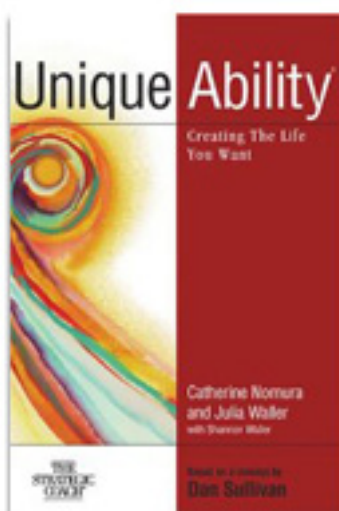


Sorge dich nicht lebe

Dale Carnegie

Wie kann ein Mensch mit Problemen, Belastung und schweren Hindernissen im Leben klarkommen? Der Urvater, der menschlichen Psychologie zeigt die besten Wege.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)



Unique Ability

Dan Sullivan

Dieses Konzept vom Strategic Coach Gründer zeigt Dir Strategien, wie Du Deine völlig einzigartige Fähigkeit finden kannst, die Dich von allen anderen Menschen abhebt.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)

Die besten Bücher



Linchpin

Seth Godin

Nach diesem Buch vom amerikanischen Denker wirst Du Deine Einstellung zum Berufsleben und der Jobwelt in neuem Licht sehen und hinterfragen.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)



Die Karrierebibel

Jochen Mai

Ein fantastisches Buch vom Gründer, eines der beliebtesten Karriere-Blogs. Hier bekommst Du den perfekten Einblick in die Berufswelt und alle wichtigen Fakten, die dazu gehören.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)



Die Regeln des Lebens

Richard Templar

In diesem Buch findest Du einhundert fantastische Regeln aus den drei wichtigsten Bereichen im Leben: Mitmenschen, Beziehungen und Beruf.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)

Die besten Bücher



Yes!

Robert B. Cialdini

Anhand von fünfzig wissenschaftlich belegten Studien werden in diesem Buch die wichtigsten Regeln der Beeinflussung anschaulich erklärt und beschrieben.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)

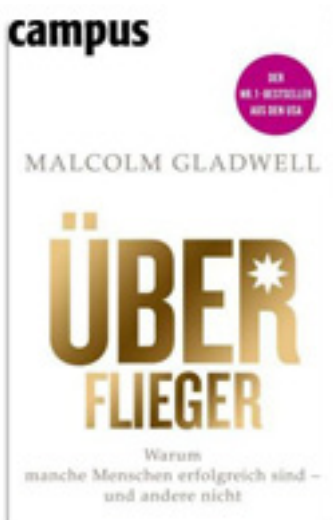


So finden Sie Ihr Dream Team

Keith Ferrazzi

Es sind unsere Mitmenschen, die uns am meisten beeinflussen. Wo und wie man die richtigen Menschen findet, lernst Du in diesem Buch.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)



Überflieger

Malcom Gladwell

Wie kann es sein, dass manche Großes erreichen und andere mit gleichen Fähigkeiten auf der Strecke bleiben? Gladwell erklärt in vielen Beispielen den Unterschied.

[Hier bei Amazon.de bestellen!](#)