

salesprofi

Brian Tracy

Das Gewinner- Prinzip

Wege zur persönlichen
Spitzenleistung



Tracy Das Gewinner-Prinzip

GABLER


GABLER

Rückentext

Warum sind manche Menschen erfolgreicher als andere? In erster Linie deshalb, so Brian Tracy, weil Sie Ihr Leben selbst in die Hand nehmen und sich als eigener Unternehmer begreifen – egal, ob als Angestellter oder als Selbständiger.

Das Gewinner-Prinzip zeigt Ihnen realisierbare Wege, um Ihre Stärken zu erkennen, Ihre inneren Ressourcen zu erschliessen und Ihre Sozialkompetenz zu steigern. Sie erfahren,

- wie Sie in allen Bereichen Ziele setzen und erreichen,
- wie Sie vom Verwalter zum Gesalter Ihres Lebens werden,
- wie Sie genau das bekommen, was Sie investiert haben, und
- wie Sie sich zu einer positiven Leitfigur entwickeln.

Das entscheidende an diesem leicht nachvollziehbaren Ratgeber:

Sie erhalten ein Modell zur persönlichen Spitzenleistung mit einer Anleitung für die individuelle Umsetzung.

Brian Tracy, US-Top-Trainer und Bestseller-Autor, ist Präsident von Brian Tracy International mit 350 Beratern und Trainern. Das Tracy-College-Trainingssystem ist derzeit in 17 Sprachen übersetzt und wird in 38 Ländern angeboten.

| | |
|--|----|
| Rückentext..... | 2 |
| 1. Machen Sie Ihr Leben zum Meisterstück..... | 7 |
| Sieben Erfolgsfaktoren..... | 7 |
| Innerer Frieden..... | 7 |
| Gesundheit und Energie..... | 7 |
| Liebevollte Beziehungen..... | 8 |
| Finanzielle Freiheit..... | 8 |
| Lohnende Ziele und Ideale..... | 9 |
| Selbsterkenntnis und Selbsterfahrung..... | 9 |
| Persönliche Erfüllung..... | 9 |
| 2. Die sieben Prinzipien geistiger Meisterschaft..... | 9 |
| Die Suche..... | 9 |
| Schritt für Schritt..... | 10 |
| Die Gebrauchsanweisung..... | 10 |
| Das Orchester Ihres Lebens..... | 10 |
| Prinzipien anerkennen und verstehen..... | 10 |
| Das Prinzip der Kontrolle..... | 11 |
| Das Prinzip von Ursache und Wirkung..... | 11 |
| Das Prinzip des Glaubens..... | 11 |
| Das Prinzip der Erwartungen..... | 12 |
| Vier Arten von Erwartungen..... | 13 |
| Das Prinzip der Anziehungskraft..... | 14 |
| Das Prinzip der Übereinstimmung..... | 14 |
| Das Prinzip der geistigen Äquivalenz..... | 15 |
| 3. Ihr Selbstkonzept – der Schlüssel zur Höchstleistung..... | 15 |
| Die Formel für menschliches Potential..... | 15 |
| Ihr Selbstkonzept ist das Master-Programm Ihres Computers..... | 16 |
| Die drei Teile des Selbstkonzepts..... | 16 |
| Der Ursprung des Selbstkonzepts..... | 17 |
| Destruktive Kritik verringert das Selbstkonzept..... | 18 |
| Das Selbstkonzept im Beruf..... | 20 |
| Angst ist tödlich..... | 21 |
| Homöostaso..... | 21 |
| Psychosklerose contra Flexibilität..... | 22 |
| Die Macht der Liebe..... | 23 |
| Die Macht der Suggestion..... | 23 |
| Das Prinzip der Gewohnheit..... | 24 |
| Das Prinzip der Praxis..... | 25 |
| Das Prinzip der Emotion..... | 25 |
| Basis des Selbstkonzepts..... | 26 |
| Weg 1: Visualisierung..... | 27 |
| Weg 2: Beteuerung..... | 28 |
| Weg 3: Verbalisierung..... | 29 |
| Weg 4: Die Rolle übernehmen..... | 30 |
| Weg 5: Geistige Nahrung..... | 30 |
| Weg 6: Mit positiven Menschen zusammensein..... | 30 |
| Weg 7: Andere lehren..... | 31 |
| 4. Ihr inneres Genie..... | 31 |
| Das Bewusstsein..... | 32 |
| Das Unterbewusstsein..... | 33 |

| | |
|--|----|
| Das Prinzip der unterbewussten Aktivität | 34 |
| Das Prinzip der Konzentration | 34 |
| Das Prinzip der Substitution..... | 35 |
| Autogenes Training | 35 |
| Den Wandlungsprozess beschleunigen | 37 |
| Schnelle Beteuerungstechnik | 39 |
| Autogenes Training: Die Methode | 39 |
| Heterogenes Training | 40 |
| Die Lozanov-Experimente | 40 |
| Musik und Entspannung | 41 |
| Eine alte Fabel | 42 |
| Aus dem Schlaf erwachen | 42 |
| 5. Ihr konsequentes Ziel | 43 |
| Ziele sind der Brennstoff..... | 43 |
| Ihr Erfolgsmechanismus..... | 44 |
| Der Preis des Erfolgs..... | 44 |
| Ziele sind Ihr geistiger Motor..... | 44 |
| Warum sich Menschen keine Ziele setzen | 46 |
| Die Prinzipien der Zielsetzung | 47 |
| Wie Sie Ihre Ziele bestimmen | 49 |
| Zwölf Schritte zur Zielerreichung | 52 |
| Zurück-aus-der-Zukunft-Denken | 55 |
| Das Prinzip der Gegenseitigkeit | 57 |
| Ihr Aktionsplan..... | 57 |
| Verbessern Sie den Plan beim Anwenden..... | 58 |
| Kybernetischer Zielsuchmechanismus | 58 |
| Nach Gold streben | 59 |
| 6. Die Macht des Überbewusstseins..... | 59 |
| Die Quelle der Kreativität | 60 |
| Erfindungen | 60 |
| Inspiration..... | 60 |
| Fortwährendes Funktionieren..... | 61 |
| Zielorientierte Motivation | 61 |
| Klare Befehle..... | 62 |
| Die Lösung für jedes Problem..... | 62 |
| Glaube und Akzeptanz | 62 |
| Benutzen Sie es, oder verlieren Sie es..... | 63 |
| Es gibt Ihnen unfehlbare Führung | 63 |
| Synchronität | 63 |
| Zwei Arbeitsbedingungen | 64 |
| Es bringt Ihnen die Antworten, die Sie brauchen..... | 64 |
| Ihr geistiger Wecker | 65 |
| Überbewusste Aktivität stimulieren | 65 |
| Die überbewusste Lösung | 66 |
| Merkmale einer überbewussten Lösung..... | 67 |
| 7. Nehmen Sie Ihr Leben in die Hand..... | 68 |
| Sie können die Kontrolle abgeben, aber nicht die Verantwortung | 69 |
| Die neun Merkmale der verantwortlichen Persönlichkeit..... | 71 |
| Lösen Sie Ihre Bremsen | 72 |
| Negative Gefühle verzerren Ihre Persönlichkeit | 72 |
| Wie werden wir negative Gefühle los? | 73 |

| | |
|--|-----|
| Ermutigen Sie andere, Verantwortung zu übernehmen | 75 |
| Vergeben können..... | 76 |
| Der Brutplatz von Negativität | 76 |
| Der Zerstörer von Glück | 78 |
| Drei Bedingungen | 78 |
| Schuld erzeugt Wertlosigkeit | 79 |
| Erwachsene Ausdrücke von Schuld | 79 |
| Befreien Sie sich von Schuldgefühlen | 81 |
| Vergeben als Prinzip | 82 |
| Die Praxis des Vergebens..... | 83 |
| Der Brief..... | 84 |
| Reue tut der Seele gut..... | 85 |
| 8. Innerer Frieden contra Stress..... | 85 |
| Das höchste menschliche Gut | 86 |
| Mut und Ehrlichkeit | 86 |
| Ein hoher Preis | 86 |
| Stress kann man sich abtrainieren | 87 |
| Eine Frage der Kontrolle | 87 |
| Sieben Quellen von Stress..... | 87 |
| Sorgen zermürben Sie | 87 |
| Bedeutung und Absicht | 88 |
| Die „unvollendete Handlung“..... | 89 |
| Angst vor Versagen..... | 90 |
| Die Angst vor Zurückweisung | 91 |
| Den Fakten ins Auge sehen..... | 93 |
| Ärger vermeiden..... | 95 |
| Die kognitive Kontrollmethode..... | 98 |
| Setzen Sie sich inneren Frieden zu Ihrem höchsten Ziel | 98 |
| 9. Gesunde zwischenmenschliche Beziehungen | 99 |
| Definition: Gesunde Persönlichkeit | 99 |
| Das Prinzip der indirekten Anstrengung | 100 |
| Sorgen Sie dafür, dass andere sich wichtig fühlen..... | 101 |
| Selbstachtung in anderen aufbauen | 101 |
| Der Aufbau von Sozialkompetenz | 102 |
| Zwei Regeln für den Umgang mit Menschen | 103 |
| Die vier Persönlichkeits-Typen..... | 104 |
| Die drei Motivationstypen..... | 106 |
| Das INSIGHTS-Profil | 107 |
| Sieben Tipps zur Verbesserung von Beziehungen | 108 |
| Seien Sie liebenswürdig | 109 |
| Praktizieren Sie Akzeptanz | 110 |
| Sagen Sie „danke“ | 110 |
| Kinder schreien danach; Männer sterben dafür..... | 111 |
| Bewunderung | 112 |
| Die „weisse Magie“ des Zuhörens | 113 |
| Das Bumerang-Prinzip | 116 |
| Die Kunst der Konversation | 116 |
| Das Spielfeld gehört Ihnen..... | 118 |
| 10. Private Beziehungen meistern | 119 |
| Wo es anfängt..... | 120 |
| Selbstakzeptanz | 121 |

| | |
|--|-----|
| Selbsterfahrung..... | 121 |
| Selbstenthüllung | 121 |
| Intimität und Wachstum gehen Hand in Hand | 122 |
| Sechs Regeln für erfolgreiche Beziehungen | 122 |
| Vive la difference!..... | 125 |
| Fragen Sie sie nach ihrem Tag | 126 |
| Sechs Probleme in Beziehungen und wie man sie löst | 126 |
| Fehlendes Engagement..... | 127 |
| Den anderen ändern wollen..... | 128 |
| Eifersucht | 128 |
| Selbstmitleid..... | 129 |
| Negative Erwartungen..... | 129 |
| Inkompatibilität | 129 |

1. Machen Sie Ihr Leben zum Meisterstück

- Wir betreten ein „Goldenes Zeitalter“. Die westlichen Ideale von Demokratie, individueller Freiheit und freiem Unternehmertum erobern den Globus im Sturm und bringen Reichtum, Wachstum und Freiheit für die Menschen. Es hat wahrscheinlich nie eine bessere Zeit gegeben als jetzt, mehr Erfolg, Freiheit, Glück und finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen.

Zero-Based-Thinking

- Stellen Sie sich vor, dass Sie in jeder Situation Ihres Lebens von vorn anfangen können. „Wie würde ich handeln, wenn ich diese Entscheidung heute zu treffen hätte?“.

Sieben Erfolgsfaktoren

Eine Vision dient als Organisationsprinzip, Leitfaden, Eckwert, an dem Sie all Ihr Handeln in dem Prozess der Umformung in Ihre Realität messen und vergleichen können.

Innerer Frieden

- Der bei weitem wichtigste Erfolgsfaktor ist der Seelenfrieden. Er ist das höchste menschliche Gut. Ohne ihn hat alles andere wenig Wert. Wenn Sie mit Ihren höchsten Werten und innersten Überzeugungen in Harmonie leben – wenn Ihr Leben vollkommen ausgeglichen ist –, dann erfreuen Sie sich des inneren Friedens.
- Innerer Frieden oder Harmonie ist für das optimale Funktionieren aller menschlichen Beziehungen wesentlich, von Freundschaften und Familie bis hin zu den Firmen und Organisationen, in denen Sie arbeiten. Jedes Zusammenspiel zwischen Menschen gedeiht nur auf harmonischen Beziehungen. Manieren, Moral, Etikette und Diplomatie sind um das Verlangen jeder Person herum angelegt, ihren inneren Frieden sicherzustellen, ohne den inneren Frieden anderer zu stören. Produktive, profitable Unternehmen sind solche, in denen Mitarbeiter mit sich zufrieden sind.
- Innerer Frieden ist Ihr Geburtsrecht. Innerer Frieden ist existenznotwendig. Er ist die grundlegende Verbindung für die Freude an allem anderen. Es sollte zum zentralen Organisationsprinzip Ihres Lebens werden, inneren Frieden zu erlangen.

Ich lernte zwei Dinge:

- 1) Niemand kümmert sich um mein Glück, wenn ich mich nicht selbst dafür engagiere.
 - 2) Ich konnte nicht geben, was ich nicht besass. Ich konnte niemanden glücklich machen, wenn ich selbst unglücklich war. „**Du kannst den Armen nicht dadurch helfen, dass du einer von Ihnen wirst.**“ (Abraham Lincoln). Ich konnte andere nicht glücklich machen, wenn ich mich nicht zuerst selbst glücklich machen konnte.
- Sie erleben **inneren Frieden** immer dann, wenn Sie völlig **frei von destruktiven Gefühlen** wie Angst, Wut, Zweifel, Schuld, Ablehnung und Sorge sind. Wenn keine negativen Gefühle vorhanden sind, stellt sich der innere Frieden natürlich und mühelos ein.
 - Der Schlüssel zum Glück besteht also darin, systematisch diejenigen Dinge in Ihrem Leben zu eliminieren oder zumindest zu minimieren, die sich negativ auf Sie auswirken oder in irgendeiner Hinsicht Stress verursacht.

Gesundheit und Energie

- Ebenso wie innerer Frieden Ihr normaler und natürlicher Geisteszustand sein sollte, sind Gesundheit und Energie Ihr normaler und natürlicher physischer Zustand. Wenn Sie alle

möglichen Dinge in der materiellen Welt erreichen, aber Ihre Gesundheit oder Ihren inneren Frieden verlieren, werden Sie sich Ihrer anderen Errungenschaften nur wenig oder gar nicht erfreuen können.

Stellen Sie sich Ihre Gesundheit vor?

- Wir würden Sie aussehen, wenn Sie Ihrem Idealbild physischer Fitness entsprächen? Wie würden Sie sich fühlen? Wieviel Kilogramm würden Sie wiegen? Welche Art von Nahrungsmitteln würden Sie essen, und welche Sportart würden Sie betreiben? Was würden Sie mehr tun und was weniger?

Liebevolle Beziehungen

- Die dritte Zutat für Erfolg sind liebevolle Beziehungen zu Menschen, die Sie lieben und die Ihnen etwas bedeuten, mit Menschen, die Ihnen dieselben Gefühle entgegenbringen. Der grösste Teil Ihres Glücks oder Unglücks im Leben ist auf Ihre Beziehungen mit anderen zurückzuführen, und es sind Ihre Beziehungen zu anderen, die Sie wirklich menschlich machen. Das Wesen Ihrer Persönlichkeit zeigt sich darin, wie Sie mit anderen auskommen und wie andere mit Ihnen auskommen.
- Wieviel zwei Menschen oder eine Familie zusammen lachen, ist die sicherste Methode festzustellen, wie gut eine Beziehung dasteht. Höchstleistungen erbringende Unternehmen mit hohen Profiten sind solche, in denen Mitarbeiter zusammen lachen und Spässe machen. Sie haben Freude aneinander und an Ihrer Arbeit. Sie funktionieren reibungslos und zufrieden als Team. Sie sind optimistischer, kreativer und flexibler.

Wie sieht Ihre ideale Beziehung aus?

- Mit wem bestünden Ihre idealen Beziehungen, und wie sähen sie aus? Wovon hätten Sie gern mehr (oder weniger), wenn Sie Ihre Beziehungen bis ins Detail entwerfen könnten? Was könnten Sie tun, wenn Sie heute anfangen, um diese Bedingungen in Ihrem Leben zu schaffen.
- Beziehungsprobleme sind mehr als irgendein anderer Faktor in der Lage, Ihren inneren Frieden zu stören und Ihre Gesundheit zu gefährden. Sie sollten Ihre Beziehungen eine nach der anderen untersuchen und einen Plan entwerfen, wie Sie jede erfreulich und zufrieden stellend gestalten können.

Finanzielle Freiheit

- Finanziell frei zu sein bedeutet, so viel Geld zu haben, dass Sie immer ein bisschen mehr auf dem Konto haben, als Sie tatsächlich benötigen. Geld ist nicht die Wurzel allen Übels, sondern der Mangel daran. Ihre eigene finanzielle Freiheit zu erlangen zählt zu den wichtigsten Zielen in Ihrem Leben. 80 Prozent der Bevölkerung sind mit Geldproblemen belastet. Sie denken und sorgen sich die ganze Zeit an Geld.
- Geld ist ein wesentlicher Faktor beim Erzielen der ersten drei Erfolgsfaktoren. Eine der Hauptscheidungsgründe ist Streit ums Geld.

Ihr Zauberstab für finanzielle Unabhängigkeit

- Stellen Sie sich vor, Sie hätten einen Zauberstab und könnten Ihre Finanzen in der Weise gestalten, wie Sie wollen. Wie würde Ihr Leben aussehen, wenn Sie alle Ihre finanziellen Ziele erreicht hätten? Welchen Unterschied würde das in Ihren alltäglichen Aktivitäten ausmachen? Was würden Sie mehr oder weniger tun? Wieviel würden Sie gern in einem Jahr, fünf Jahren, zehn Jahren verdienen? Welchen Lebensstandard hätten Sie gern? Wieviel Geld hätten Sie gern auf Ihrem Bankkonto?

Lohnende Ziele und Ideale

- Nach Viktor E. Frank ist das Bedürfnis nach Bedeutung und Richtung im Leben ihr vielleicht tiefster unterbewusster Antrieb. Sie brauchen eine klare Richtung, um wirklich glücklich zu sein. Sie brauchen das Gefühl, das Ihr Leben für etwas steht, dass Sie irgendwie einen wertvollen Beitrag zu Ihrer Welt leisten. Glück ist als fortschreitende Realisierung eines lohnenswerten Idals definiert worden. Sie können nur glücklich sein, wenn Sie Schritt für Schritt auf etwas hinarbeiten, das wirklich wichtig für Sie ist.

Nennen Sie Ihre wichtigsten Ziele!

- Denken Sie darüber nach, an welchen Aktivitäten und Errungenschaften Sie am meisten Freude haben. Was haben Sie bisher getan, wenn Sie am glücklichsten waren? Welche Art von Aktivität gibt Ihnen am meisten das Gefühl von Bedeutung und Absicht im Leben?

Selbsterkenntnis und Selbsterfahrung

- Selbsterkenntnis ging immer schon Hand in Hand mit innerem Glück und Erfolg nach aussen hin. „**Erkenne dich Selbst**“. Um Ihre Bestleistung bringen zu können, müssen Sie wissen, wer Sie sind und warum Sie in bestimmter Weise denken und handeln. Sie müssen die Kräfte und Einflüsse verstehen, die Ihren Charakter von frühester Kindheit an geprägt haben.

Persönliche Erfüllung

- Dies ist das Gefühl, dass sie alles werden können, dessen Sie in der Lage sind. Es ist das sichere Wissen, dass Sie sich der Verwirklichung Ihres vollen Potenzials als Mensch nähern. „**Selbstverwirklichung**“, das Hauptmerkmal der gesündesten, glücklichsten und erfolgreichsten Männer und Frauen unserer Gesellschaft.
- Sie werden in diesem Buch lernen, eine vollkommen integrierte, vollkommen funktionierende, vollkommen gereifte Persönlichkeit zu entwickeln.

2. Die sieben Prinzipien geistiger Meisterschaft

Die Suche

- Wenn sie ein Leben voller Freude, Glück und Selbsterfüllung leben wollen, studieren Sie die glücklichsten und erfolgreichsten Leute, die Sie finden können, und tun, was Sie tun, bis Sie dieselben Resultate in Ihrem eigenen Leben erzielen.

Drei Grundprinzipien

- 1) Das Leben ist hart. Es war schon immer so und wird immer so bleiben. Es ist nie anders gewesen, weder für Sie oder mich noch für irgend jemand anderen.
 - 2) Es liegt alles, was Sie sind oder je sein werden, bei Ihnen.
 - 3) Sie können alles lernen, was Sie lernen müssen, um das zu werden, was Sie sein wollen. Es gibt nur sehr wenige Grenzen, und die meisten sind in uns selbst, nicht ausserhalb.
- Wir brauchen anscheinend den Ansporn der Frustration und Notlage, bevor wir uns neuen Ideen und neuen Wegen, bestimmte Dinge zu tun, öffnen. Um vorwärts zu kommen, müssen Sie sowohl einige Dinge lernen als auch sie sich abgewöhnen. Bleiben Sie nie auf Ihrem gegenwärtigen Wissens- und Kenntnisstand eingeschlossen. Mit dem, was Sie wissen, kommen Sie nicht weiter. Ihre Zukunft hängt überwiegend davon ab, was Sie von nun an lernen und in die Praxis umsetzen.

Schritt für Schritt

- **Tu, was du kannst, mit dem, was du hast, wo du dich jetzt befindest** (Theodor Roosevelt).

Die Gebrauchsanweisung

- Der Hauptgrund für so viel Minderleistung und Frustration besteht darin, dass die Leute nicht wissen, wie sie sich selbst zu Höchstleistungen und Glück bringen können. Sie kennen ihre Grundarbeitsprinzipien nicht, und Ergebnis ist, dass sie viele Stunden, gar Jahre verschwenden, in denen sie hinter ihren Möglichkeiten zurückbleiben. Personal Computer ohne Bedienungsanleitung: Was glauben Sie, wie lange Sie ohne Hilfe oder Anleitung brauchen, um herauszufinden, wie man einen Personalcomputer auf dieser Grundlage bedient?
- Sie kamen ohne Gebrauchsanweisung auf diese Welt. Sie werden mit einem erstaunlichen Hirn geboren, dessen Komplexität und Möglichkeit so gewaltig sind, dass wir Sie immer noch nicht begreifen können. Dieses wunderbare Organ enthält nicht weniger als hundert Milliarden Zellen und bearbeitet hundert Millionen Stückchen Informationen pro Stunde. Es erhält in jeder einzelnen Ihrer Milliarden Körperzellen ein perfektes chemisches Gleichgewicht aufrecht. Richtig eingesetzt kann Ihr unglaubliches Gehirn Sie aus der Armut in den Reichtum führen, aus der Einsamkeit in die Popularität, von Krankheit zu Gesundheit und aus der Depression ins Glück – wenn Sie lernen, es richtig zu benutzen.
- Sehen Sie dieses Buch als eine Bedienungsanleitung, mit deren Hilfe Sie das Beste aus sich machen können. Es zeigt Ihnen, wie Sie das erstaunliche Vermögen Ihres Verstands nutzbar machen, so dass Sie erreichen, was Sie im Leben wirklich wollen.

Das Orchester Ihres Lebens

Ihr **Unterbewusstsein** ist Ihre **Zentraleinheit**. Ihre Hauptaufgabe dabei, jedes beliebige Ziel zu erreichen, ist, diese Einheit neu zu **programmieren**, so dass Ihre Gedanken, Gefühle und Ansichten zum geistigen Äquivalent dessen werden, was Sie erfahren und genießen wollen. Die Steckplätze zu Ihrem Unterbewusstsein sind sowohl **intern** als auch **extern**. **Intern** werden Sie von Ihren **Gedanken, geistigen Bildern** oder **Vorstellungen** und Ihren **Gefühlen** beeinflusst. **Extern** werden Sie von Ihrer Umwelt beeinflusst. Sie werden davon beeinflusst, **was sie tun, sagen, hören, sehen, lesen, beobachten** und insbesondere von den Menschen, mit denen Sie verkehren, und den Gesprächen, an denen Sie teilnehmen. Jeder dieser Einflüsse kann einen oder mehrere der anderen Einflüsse auslösen oder stimulieren. Alle zusammen haben die Person, die Sie heute sind, und jeden Aspekt Ihres Lebens geschaffen und tun dies weiterhin.

Wenn Sie Ihr Leben und Ihre Zukunft unter Kontrolle bringen wollen, ist es Ihre wichtigste Aufgabe, dass Sie zum Dirigenten Ihres eigenen Orchesters werden. Sie müssen die **Kontrolle über die internen und externen Aspekte Ihres Lebens übernehmen** und dafür sorgen, dass sie alle in Harmonie nach einem zentralen Thema Ihrer Wahl zusammenspielen.

Prinzipien anerkennen und verstehen

Es gibt zwei verschiedene Arten von Gesetzen im Universum: **vom Menschen gemachte und natürliche**. Sie können die von Menschen gemachten Gesetze wie Verkehrsregeln übertreten, und Sie werden vielleicht erlappt oder nicht. Wenn Sie jedoch versuchen, Naturgesetze zu verletzen, werden Sie jedes Mal erwischt, ohne Ausnahme. Naturgesetze können wiederum in zwei Kategorien aufgeteilt werden: **physikalische und mentale Gesetze**. Mentale Gesetze sind insofern mit physikalischen vergleichbar, als sie überall und immer wirken.

Wann immer Sie Probleme irgendeiner Art haben, ist es darauf zurückzuführen, dass Sie eins oder mehrere dieser mentalen Prinzipien verletzen, ob Sie sie kennen oder nicht. Weil sie so

für Ihr Glück von zentraler Bedeutung sind, ist es wesentlich, dass Sie sich mit ihnen vertraut machen und sie in Ihr Handeln integrieren.

Das Prinzip der Kontrolle

Es besagt, dass Sie in dem Mass positiv über sich denken, wie Sie Kontrolle über Ihr Leben haben, und in dem Mass negativ über sich denken, wie Sie meinen, dass Sie nicht die Kontrolle haben oder von einer externen Kraft, Person oder einem externen Einfluss kontrolliert werden. In der Psychologie wird dieses Gesetz „**die Theorie des Ortes der Kontrolle**“ genannt. Sie können entweder einen **Internen** oder **externen Ort der Kontrolle** haben, das heisst, Sie haben das Gefühl, dass Sie für Ihr eigenes Leben verantwortlich und glücklich, positiv und zuversichtlich sind, oder Sie haben das Gefühl, dass Sie von anderen kontrolliert werden, hilflos, gefangen und benahe wie ein Opfer. In jedem Fall beginnt die Kontrolle über Ihr Leben in Ihren Gedanken, dem einzigen, über das Sie vollständige Kontrolle haben. Wie Sie über eine beliebige Situation denken, bestimmt Ihr Verhalten. **Selbstdisziplin, Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle** nehmen alle ihren Anfang damit, dass Sie die Kontrolle Ihrer Gedanken übernehmen.

Das Prinzip der Kontrolle erklärt, warum es so wichtig für Sie ist, entschlossen zu sein und genau zu wissen, was Sie wollen. Das Selbstvertrauen, dass sich mit dem Gefühl der Kontrolle einstellt, ist der Grund dafür, dass jemand mit einer klaren Absicht und einem Plan gegenüber einer Person, die vage oder unsicher ist, immer einen Vorsprung hat.

Das Prinzip von Ursache und Wirkung

Es besagt, dass es für jede Wirkung in Ihrem Leben eine bestimmte Ursache gibt. Es ist so wichtig, dass es das „**Eiserne Gesetz des Universums**“ genannt worden ist. Es besagt, dass alles aus einem Grund geschieht, ob Sie ihn kennen oder nicht. Es gibt keine Zufälle. Es gibt bestimmte Ursachen von Erfolg und bestimmte Ursachen von Versagen. Von Gesundheit und von Krankheit, von Glück und Unglück. Was ein Mensch jemals sät, das soll er auch ernten. Diese Version des **Ursache-Wirkungs-Prinzips** wird das **Gesetz des Säen und Ernten** genannt. Wenn Sie in irgendeinem Bereich Ihres Lebens in Zukunft eine andere Ernte einfahren wollen als bisher, müssen Sie heute andere Samen aussäen. „**Gedanken sind Ursache, und Bedingungen sind Wirkungen**“. Jede Ihrer Erfahrungen fing mit einem Gedanken an, sei es Ihrer oder der von jemand anderem. Was Sie sind oder je sein werden, ist ein Ergebnis Ihrer Denkweise. Wenn Sie die Qualität Ihrer Denkweise verändern, verändern Sie die Qualität Ihres Lebens. Der Wandel in Ihrer äusseren Erfahrung wird auf den Wandel in Ihrer inneren Erfahrung folgen. Sie werden ernten, was Sie jetzt säen. Sie tun es in diesem Augenblick. Indem Sie das Ursache-Wirkungs-Prinzip anwenden, bringen Sie sich in Harmonie mit dem **Prinzip der Kontrolle**. Sie fühlen sich sofort besser und glücklicher. Wenn Sie die richtigen Ursachen säen, werden Sie die gewünschten Wirkungen ernten.

Das Prinzip des Glaubens

Es besagt, dass alles, an das sie mit Leidenschaft glauben, zu Ihrer Realität wird. Je intensiver Sie an etwas glauben, desto wahrscheinlicher ist es, dass es für Sie wahr wird. Wenn Sie wirklich an etwas glauben, können Sie es sich gar nicht anders vorstellen. „**Glaube schafft Tatsachen**“ (William James von der Harvard Universität). „**Gemäss deinem Glauben wird dir geschehen**“ (Bibel). Mit anderen Worten, Sie glauben nicht notwendigerweise, was Sie sehen, aber Sie sehen, was Sie glauben. Wenn Sie z.B. absolut daran glauben, dass Sie grossen Erfolg im Leben haben wollen, dann werden Sie ohne Unterlass und mit Druck Ihren Zielen nachgehen, egal, was geschieht. Nichts wird Sie davon abhalten. Wenn Sie auf der anderen Seite glauben, dass Erfolg eine Frage des Glücks oder Zufalls ist, dann werden Sie sich leicht entmutigen lassen und enttäuscht sein, wenn die Dinge nicht gut für Sie laufen. Ihr Glaube prädestiniert Sie entweder für Erfolg oder Niederlage. Optimist oder Pessimist.

Die vielleicht grössten mentalen Hindernisse, die Sie jemals zu überwinden haben werden, sind jene, die in Ihren **selbstbegrenzenden Überzeugungen** eingeschlossen sind. Sie denken vielleicht, dass Ihre Intelligenz begrenzt ist, weil sie in der Schule durchschnittliche Noten hatten. Vielleicht meinen Sie, dass Sie nicht sehr aus sich herausgehen oder nicht gut mit Geld umgehen können. Manche meinen, dass sie nicht in der Lage sind abzunehmen, mit dem Rauchen aufzuhören oder attraktiv auf das andere Geschlecht zu wirken. Aber was immer Ihre Überzeugung ist, wenn Sie fest genug daran glauben, wird es für Sie in Erfüllung gehen.

Ein Mann, der die höhere Schule mit lauter Einsen abschloss. Er bewarb sich an der staatlichen Universität zur Zulassung. Er hatte einen Eignungstest zu bestehen. Einige Woche später erhielt er von der Zulassungsstelle einen Brief, in dem stand, dass er im Bereich 99 Prozent abgeschnitten hatte und für das Herbstsemester angenommen worden war.

Er nahm fälschlicherweise an, dass dies sein IQ war. Er wusste, dass der durchschnittliche IQ 100 ist, und meinte, dass er mit seiner begrenzten Intelligenz niemals der Arbeit an der Universität gewachsen wäre. Er viel durch nahezu jede Prüfung des gesamten Semesters. Schliesslich rief sein Mentor ihn in sein Büro und fragte ihn, warum er so schlecht war. „Na ja, ich kann doch nichts dafür. Ich habe nur einen IQ von 99.“ Der Mentor fragte: „Warum sagen Sie das?“ „Das stand in dem Zulassungsbrief von der Universität“, sagte der junge Mann. Der Mentor erklärte den Unterschied zwischen einem IQ und einem Prozentsatz: „Ein Prozentsatz von 99 bedeutet, dass Sie gleich oder besser abgeschnitten haben als 99 Prozent aller Studenten in Amerika, die diesen Test durchlaufen haben. Sie sind einer der hellsten Köpfe auf diesem Campus.“ Als der junge Mann seinen Irrtum erkannte und seine Meinung über seine Intelligenz änderte, wurde aus ihm ein anderer Mensch. Am Ende des Semesters war er auf der Ehrenliste, und er graduierte am Ende als einer der zehn Besten seines Jahrgangs.

Wertvolle Lektion: Wir akzeptieren zu schnell, dass wir in irgendeiner Weise begrenzt sind. Die meisten Ihrer Selbstlimitierenden Überzeugungen treffen überhaupt nicht zu. Sie gründen auf negativen Informationen, die Sie als wahr angenommen und akzeptiert haben. **„Wenn Sie glauben, dass Sie eine Sache tun können oder nicht tun können, so haben Sie in jedem Fall Recht“** (Henry Ford).

Das Prinzip der Erwartungen

Es besagt, dass alles, was Sie mit Zuversicht erwarten, zu Ihrer eigenen, sich selbst erfüllenden Prophezeiung wird. Was Sie im Leben bekommen, ist nicht notwendigerweise das, was Sie wollen, sondern das was Sie erwarten. Erfolgreiche Menschen erwarten, erfolgreich zu sein, sie erwarten, beliebt zu sein. Sie erwarten, glücklich zu sein, und sie werden selten enttäuscht.

Experiment: Welchen enormen Einfluss die Erwartungen von Lehrern auf die Leistung Ihrer Schüler hat. Die Schüler schnitten weit besser ab, wenn die Lehrer der Meinung waren, dass man gute Leistung von ihnen erwarte.

Drei Lehrer wurden zu Beginn des Schuljahrs in das Büro des Direktors gerufen. Dieser teilte ihnen folgendes mit: „Wir haben Ihren Lehrstil beobachtet und haben den Schluss gezogen, dass Sie die drei besten Lehrer dieser Schule sind. Als besondere Belohnung für ausgezeichnetes Lehren werden wir jedem von Ihnen eine Klasse der intelligentesten Schüler dieser Schule geben. Diese Schüler sind aufgrund von kürzlich durchgeführten Intelligenzquotiententests ausgewählt worden, und wir erwarten, dass sie im Lauf des kommenden Jahres Leistungssprünge von 20 bis 30 Prozent erzielen werden. Da wir jedoch nicht der diskriminierung beschuldigt werden wollen, bitten wir Sie, dies vertraulich zu behandeln. Wir werden den

Eltern nichts sagen, und Sie sollen den Schülern nicht mitteilen, dass sie für diese Fortgeschrittenenklasse extra ausgewählt worden sind.

Die Lehrer haben mit grösserem Engagement unterrichtet. Sie schienen geduldiger mit Schülern zu sein, die einen neuen Lehrstoff nicht gleich verstanden. Sie verwendeten mehr Zeit darauf, Schüler nach der Schule Nachhilfe zu geben.

Am ende des Schuljahrs führten die drei Klassen nicht nur die Schule, sondern den ganzen Schuldistrikt bei den Noten in standardisierten Tests an. Sie hatten einen Leistungssprung von 20 bis 30 Prozent erzielt, geradeso wie vorausgesagt.

Der Direktor erklärte den Lehrern dann, das alles ein Experiment gewesen sei. Die Schüler seien überhaupt nicht aussergewöhnlich. Ihre Namen waren durch das Los aus der ganzen Schülerschar gezogen worden. Sie waren nach dem Zufallsprinzip auf die drei Lehrer verteilt worden. Auch die Namen aller Lehrer waren in ein Hut getan worden, und sie seien die ersten drei gewesen, die gezogen worden waren.

Ihre Erwartungen formen sich in direkter Proportion zu Ihrem Respekt für die Gültigkeit der Quelle. Je mehr Sie zu einer anderen Person aufsehen, desto mehr Einfluss wird sie auf Ihre Erwartungen an sich selbst haben.

Experimente haben gezeigt, dass Schüler härter arbeiten und den Erwartungen ihrer Lehrer entsprechen, wenn diese von ihnen gute Leistung erwarten. Viele Eltern verbesserten die schulische Leistung ihrer Kinder, indem sie deren Lehrer baten, ihre Kinder von nun an so zu behandeln, als ob sie besonders intelligent seien.

Vier Arten von Erwartungen

Es gibt vier Quellen von Erwartungen, die sich auf Ihr Leben auswirken

Die Erwartungen Ihrer Eltern. Wir sind unbewusst alle programmiert zu versuchen, die Erwartungen unserer Eltern an uns zu erfüllen. Falls Ihre Eltern negative oder gar keine Erwartungen hegten, was in vielen Fällen vorkommt, können Sie immer noch unbewusst mit der Bürde belastet sein, Ihre Eltern nicht zu enttäuschen. In einer Studie unter Sträflingen berichteten 90 Prozent, dass ihre Eltern ihnen immer und immer wieder gesagt hätten, dass sie eines Tages im Gefängnis landen würden.

Die Erwartungen Ihres Chefs. Wer einen Chef mit positiven Erwartungen hat, ist fröhlicher, liefert bessere Arbeit und leistet mehr.

Ihre Erwartungen an Ihre Kinder, Ihren Ehepartner und Ihre Mitarbeiter.

Je wichtiger Ihre Rolle im Leben einer anderen Person ist, desto stärker werden Ihre Erwartungen deren Leistung beeinflussen. Das vielleicht konsequenteste, effektivste und motivierendste Verhalten ist, immer das Beste von anderen zu erwarten. Andere werden sich so immer bemühen, Sie nicht zu enttäuschen.

Ich sage meinen Kindern immer, dass sie die Besten auf der Welt sind, dass ich sie liebe und dass ich denke, dass sie wundervolle Kinder sind und grosse Dinge in ihrem Leben erreichen werden.

Viele erfolgreiche Menschen schreiben einen grossen Teil ihres Erfolgs dem Einfluss einer Person zu, die sie respektieren und die ständig Zuversicht in ihre Fähigkeiten ausdrückte, mehr aus sich zu machen. Das vielleicht netteste, das Sie zu jemand anders sagen können, ist: „**Ich glaube an dich. Ich weis, dass du es schaffen kannst.**“

Die Erwartung an sich selbst.

Ihre Erwartungen an sich selbst sind selbst mächtig genug, um sich über jede negative Erwartung hinwegzusetzen, die jemand anders von Ihnen haben könnte. Sie können um sich herum

ein Kraftfeld positiver Energie schaffen, indem Sie voller Zuversicht erwarten, aus jeder Situation etwas zu gewinnen.

Eine „**invers paranoide**“ Person glaubt, dass das Universum sich verschworen hat, ihr Gutes zu tun. Er sieht jede Situation als von Gott gesandt, um ihm entweder einen Vorteil zu übertragen oder ihm eine wertvolle Lektion zu erteilen, um ihn erfolgreich zu machen. Diese Form ist das Fundament einer positiven geistigen Haltung.

Ein Arbeitsloser sagte jeden Morgen: „**Ich glaube, dass mir heute etwas Wunderbares zustossen wird.**“ Er wiederholte dies immer wieder, bis er eine Erwartungshaltung entwickelte, die bewirkte, dass er sich auf jedes Ereignis des Tages freute. Das Erstaunliche war, dass ihm eine Reihe wunderbare Dinge zustießen. Er erhielt innerhalb der ersten Woche nach Beginn dieser Übung zwei Stellenangebote.

Sie können niemals höher steigen, als Ihre Erwartungen von sich selbst. Erwarten Sie immer das Beste von sich. Wenn Sie anfangen, bewusst mit diesem geistigen Gesetz zu arbeiten, werden Sie eine praktisch unbegrenzte Kraft zur Verfügung haben.

Das Prinzip der Anziehungskraft

Es besagt, dass Sie ein lebender Magnet sind. Sie ziehen in Ihrem Leben unausweichlich Personen und Situationen an, die in Harmonie mit Ihren vorherrschenden Gedanken stehen. Gleich und gleich gesellt sich gern. Ihre Freunde, Ihre Familie, Ihre Beziehungen, Ihren Job, Ihre Probleme und Ihre Chancen sind alle aufgrund Ihrer gewohnten Denkweise in jedem Bereich von Ihnen angezogen worden. Sie neigen dazu, auf solche Menschen und Situationen zu treffen, die sich in Harmonie mit Ihren Gedanken und Gefühlen befinden.

Ihre gesamte Welt ist eine von Ihnen geschaffene. Und je mehr Emotionen Sie mit einem Gedanken verbinden, desto schneller werden Sie Menschen und Situationen in Harmonie mit diesem Gedanken anziehen.

Glückliche Menschen scheinen andere glückliche, liebenswürdige Menschen anzuziehen. Eine Person mit einem Wohlstandsbewusstsein scheint geldmachende Ideen und Gelegenheiten anzuziehen. Wie die anderen geistigen Prinzipien auch ist das Prinzip der Anziehungskraft neutral. Es kann Ihnen helfen oder wehtun. Eigentlich könnte dieses Prinzip als eine Variante des Ursache-Wirkungs-Prinzips oder des Säens und Erntens angesehen werden.

Daher sagen die Philosophen:

Säe einen Gedanken, und du erntest eine Handlung;
Säe eine Handlung, und du erntest eine Gewohnheit;
Säe eine Gewohnheit, und du erntest einen Charakter;
Säe einen Charakter, und du erntest ein Schicksal.

Sie können sich selbst disziplinieren, indem Sie Ihre Gedanken darauf fixieren, was Sie wollen, und sich weigern, an etwas zu denken, das Sie nicht wollen. Menschen, die das Wissen um das Prinzip der Anziehungskraft auf positive Weise nutzen, wird oft nachgesagt, dass sie Glück haben.

Das Prinzip der Übereinstimmung

Es ist in vielerlei Hinsicht ein zusammenfassendes Gesetz. Es besagt, dass Ihre Aussenwelt eine Reflexion Ihrer inneren Welt ist. Es behauptet, dass ein Blick auf das, was um Sie herum geschieht, verrät, wie es in Ihnen aussieht. Alles in Ihrem Leben verläuft von innen nach aus-

sen. Ihre externe Welt der Manifestierung korrespondiert mit Ihrer internen Welt der Gedanken und Gefühle. Ihre äussere Welt von Beziehungen korrespondiert mit der Person, die Sie im Innern wirklich sind, Ihrer wahren inneren Persönlichkeit. Ihre äussere Welt der Gesundheit korrespondiert mit Ihren inneren Geisteshaltungen: Ihre äussere Welt des Einkommens und der finanziellen Errungenschaften korrespondiert mit Ihrer inneren Welt der Überlegung und Vorbereitung. Die Art, wie andere auf Sie reagieren, reflektiert Ihre Haltung und Ihr Verhalten ihnen gegenüber.

Goethe sagte: „**Man muss erst jemand sein, bevor man etwas tun kann.**“ Sie müssen sich selbst ändern. Sie müssen innerlich ein anderer Mensch werden, bevor Sie äusserlich andere Ergebnisse sehen. Der einzige Weg, die äusseren Dinge zu ändern, ist, die inneren Dinge zu ändern.

William James schrieb: „**Die grösste Revolution meines Lebens ist die Entdeckung, dass Individuen die äusseren Aspekte ihres Lebens verändern können, indem sie die innere Geisteshaltung ändern.**“ Eine der wichtigsten Fragen, die Sie sich selbst stellen können, ist: „**Welche Art von Mensch muss ich sein, um den Respekt von denen zu verdienen, die mir etwas bedeuten, und das Leben zu leben, das ich leben will?**“

Das Prinzip der geistigen Äquivalenz

Wird auch als **Gesetz des Verstands** bezeichnet. Es besagt, dass Gedanken sich objektivieren. Ihre Gedanken, lebhaft vorgestellt und wiederholt, mit Gefühlen angefüllt, werden zu Ihrer Realität. Sie verhalten sich meistens übereinstimmend mit dem, was Sie denken. Sie werden schliesslich zu dem, worüber Sie nachdenken.

Wenn Sie Ihr Denken verändern, ändern Sie Ihr Leben. Alles, was in Ihrem Leben geschieht, beginnt und geschieht zuerst in der Form eines Gedankens. Dies ist der Grund dafür, warum Nachdenklichkeit eine Hauptqualität erfolgreicher Personen ist. Ein fähiger Denker in Ihrem eigenen Leben zu werden bedeutet, Ihre geistigen Kräfte in einer Weise zu nutzen, dass sie immer Ihrem besten Interesse dienen.

Sie sind, was Sie denken. Wenn Sie anfangen, positiv und zuversichtlich über die Hauptaspekte Ihres Lebens nachzudenken, ergreifen Sie Kontrolle darüber, was mit Ihnen geschieht. Sie bringen Ihr Leben in Harmonie mit Ursache und Wirkung. Sie säen positive Ursachen und ernten positive Wirkungen. Sie beginnen, intensiver an sich selbst und Ihre Möglichkeiten zu glauben. Sie erwarten mehr positive Ergebnisse. Sie ziehen positive Menschen und Situationen an, und Ihr äusseres Leben der Ergebnisse wird bald mit Ihrer inneren Welt des konstruktiven Denkens korrespondieren.

Die gesamte Umformung beginnt mit Ihren Gedanken. Ändern Sie Ihr Denken, und Sie werden, ja müssen, Ihr Leben ändern. Schaffen Sie die geistige Äquivalenz dessen, was Sie in der Realität erleben wollen. Alles andere wird sich daraus ergeben.

3. Ihr Selbstkonzept – der Schlüssel zur Höchstleistung

Die Formel für menschliches Potential

1. „**Angeborene Attribute**“: diese nenne ich AA. Das sind all die Qualitäten, Fähigkeiten und Talente, mit denen Sie programmiert sind. Wir wissen, dass jeder für den Erfolg mit entsprechenden Qualitäten und Fähigkeiten ausgestattet ist.

2. „**Benötigte Attribute**“ (BA): Hier handelt es sich um die Dinge, die Sie lernen. Das sind Ihre Erziehung, Ihre Erfahrung, die Bücher, die Sie lesen, Ihre Gedanken und die Entscheidungen, die Sie treffen.

Ihr individuelles menschliches Potential ergibt sich nun aus der Addition von **AA** und **BA**, multipliziert mit Ihrer **Einstellung**.

Was wir wissen, ist, dass Ihre Einstellung grösstenteils durch Ihre Erwartungen bestimmt wird. Wenn Sie erwarten, dass Dinge positiv verlaufen, dann haben Sie eine positive Einstellung. Wenn Sie davon ausgehen, dass die Dinge schlecht für Sie enden, dann haben Sie eine negative Einstellung. Das wird natürlich alle Ihre Beziehungen beeinflussen. Woher kommen Ihre Erwartungen? **Ihre Erwartungen dringen direkt in den Kern Ihres Unterbewusstseins. Sie basieren auf Ihren Werten und Ihrem Glauben über die Realität.** Und woher kommt Ihr Glaube? Ihr Glaube bildet sich schon sehr früh in Ihrem Leben. **Ihr Glaube bestimmt Ihr Selbstkonzept.** Ihr Selbstkonzept besteht aus einem Bündel von Ideen, Gefühlen und Überzeugungen. Alles, was Sie während Ihres Lebens als wahr akzeptiert haben, auch Dinge, die objektiv gesehen nicht wahr sind, sind ein Teil Ihres Selbstkonzepts. Sie betrachten die ganze Welt aus diesem Konzept heraus. Die meisten Psychologen sagen, dass die Entdeckung des Selbstkonzepts die wichtigste Entdeckung des 20. Jahrhunderts ist. Sie erklärt die menschliche Verhaltensweise in einfach jeder Richtung.

Ihr Selbstkonzept ist das Master-Programm Ihres Computers

Müll rein – Müll raus. In Ihrem Fall heisst das natürlich, dass immer nur Gutes hinein und Gutes herauskommt. Jede Ihrer Erfahrungen wird dauerhaft in Ihrem Unterbewusstsein gespeichert. Alles, was Sie sehen, lesen, lernen, erfahren oder fühlen, wird dort gespeichert. Es funktioniert heute als eine Art Regel oder Konditionierung für Ihre Handlungsweisen und Gefühle. Was wissen wir also, wenn wir über menschliches Potential sprechen? Der durchschnittliche Mensch nutzt weniger als zehn Prozent seines Potentials. Demzufolge lassen Sie immerhin 90 Prozent Ihres Potentials ungenutzt. Wir wissen, dass es eine **direkte Beziehung zwischen Ihrem Mass des individuellen Potentials und Ihrem Selbstkonzept gibt.** Ihr Selbstkonzept geht voraus und bestimmt Ihr Mass an Effektivität und Ihr Auftreten in allen Dingen, die Sie tun. Wir wissen, dass Ihr **Selbstkonzept subjektiv** ist. Es basiert auf dem Glauben, der wahr oder falsch sein kann.

Jeder besitzt eine Reihe von **Mini-Selbstkonzepten**, die seine Handlungen, Reaktionen, sein Denken und alles, was man im Leben als wichtig empfindet, bestimmen. Hier ist ein Beispiel:

Sie haben ein **Selbstkonzept** in bezug auf Ihre **Cleverness**. Oder ein Konzept, wie **unsportlich** Sie sind. Ein Konzept bezüglich Ihres **Gewichts**, Ihrer **Qualität als Elternteil**, Ihre Art, **Ehepartner** zu sein, Ihre Art zu **schreiben** oder wie Sie **Golf oder Tennis spielen**. Sie haben ein Selbstkonzept für Ihr **Einkommen**. Wir wissen, dass Sie **nie mehr oder weniger können, als das Mass Ihres Selbstkonzepts es zulässt.** Sie lernen immer innerhalb Ihrer zehn Prozent Ihres Selbstkonzepts. Wenn Sie Ihr **Einkommen**, Ihr **Auftreten** oder Ihre **Ergebnisse** verändern wollen, müssen Sie Ihr **Selbstkonzept** in diesem Bereich **vergrössern**. Ihre Handlungsweise nach aussen entspricht genau der Art und Weise, wie Sie über sich im Inneren denken oder sich sehen.

Die drei Teile des Selbstkonzepts

Wir wissen, dass sich unser Selbstkonzept in drei Teile zerlegen lässt. Diese Teile gleichen sehr stark den Teilen eines aufgeschnittenen Kuchens, und jedes Teil beeinflusst das andere.

1. **Der erste Teil entspricht Ihrem eigenen Ideal.** Das **Eigen-Ideal** ist die Person, die Sie am meisten bewundern und die Sie am ehesten sein wollen. Es macht Ihre Ideale, Ziele, Werte und Qualitäten in Ihrem Selbst und bei anderen aus, die Sie am meisten bewundern. Es besteht aus Ihren Sehnsüchten, Träumen, Hoffnungen und allen Menschen, die Qualitäten haben, die Sie bewundern. Wir wissen, dass wirklich erfolgreiche Menschen sehr klare Selbst-Ideale besitzen. Leader sind sich sehr klar darüber, wer sie sind, was sie bewundern und wohin sie gehen. Wir wissen auch, dass wenig erfolgreiche Menschen sehr diffuse Ideale haben. Es ist sehr unklar, woran sie glauben, wofür sie einstehen, wohin sie gehen, was sie bewundern usw. Je klarer Sie sich über Ihr Selbstkonzept werden, um so grösser wird Ihre **Selbstbestimmung**. Sie werden immer positiver und motivierter. Sie werden mehr und mehr zum Leader, weil Ihr Selbstkonzept Ihre Vision der idealen Zukunft ist.
2. **Der zweite Teil des Selbstkonzepts ist das Selbstbild.** Es bedeutet die Art und Weise, wie Sie sich sehen und über sich denken. Aus der Psychologie des Selbstbildes wissen wir, dass Sie immer nach aussen hin so handeln, wie es das innere Bild von Ihnen fordert. Wenn Sie Ihr Bild im Inneren im Hinblick auf besseres Auftreten, positivere Ausstrahlung, Kontrolliertheit, Selbstvertrauen und Kompetenz verändern, werden Sie auch nach aussen tatsächlich besser auftreten. Dies wird allen Spitzensportlern beigebracht. Alle ausserordentlich erfolgreichen Männer und Frauen haben sehr positive Selbstbilder. Ein Ergebnis ist, dass sie wesentlich erfolgreicher in ihren täglichen Geschäften als andere sind. Sie können Ihr Selbstbild optimieren, indem Sie nur die Art, wie Sie über sich denken, verbessern.
3. **Der dritte und wichtigste Teil des Selbstkonzepts ist Ihr Selbstbewusstsein.** Das Selbstbewusstsein bestimmt Ihre **Energie**, Ihre **Persönlichkeit** und Ihre **Gefühle**. Es bestimmt den Effekt, den Sie auf andere haben: Ihr Selbstkonzept, Ihr Selbstbewusstsein definiert sich darüber, **wie sehr Sie sich selbst mögen**: als Sportler, Elternteil, Verkäufer, Manager, Golfer oder als wertvolle und umgängliche Person. **Je mehr Sie sich selbst mögen und respektieren, um so besser werden Sie mit Ihrem Leben zurechtkommen.** Der einfachste Weg, diese Gefühle zu verbessern, besteht darin, neue und positive Botschaften in Ihr Unterbewusstsein zu schicken und zu sagen, dass Sie sich selbst mögen. Wenn Sie sagen: „**Ich mag mich!**“, dann werden Sie sich selbst mehr mögen. **Sie werden auch andere mehr mögen, und andere Menschen werden auch Sie mehr schätzen. Sie werden mit anderen besser zurechtkommen, ebenso andere mit Ihnen.** Und alles, was Sie tun, wird dazu führen, dass Sie sich mehr mögen. Ich habe diese Worte vor Jahren gelernt und sage sie jeden Tag unzählige Male: „Ich mag mich!“

Ich mag mich:

Wann immer Sie es aussprechen, wird Ihr gesamtes Selbstkonzept wachsen. Sie werden bei der **Arbeit**, bei Ihren **Aktivitäten**, bei Ihrer **Familie**, Ihrer **Gesundheit**, Ihrer **Kreativität** besser werden. Sie werden **besser schlafen** und **länger leben**. Es wird Ihnen einfach **alles gelingen**. Je mehr Sie sich mögen, um so mehr werden Sie Ihr **Herz in Dinge** legen, die Sie tun. **Sie fühlen sich einfach besser.** Und besser, je näher Sie sich auf Höchstleistungen zubewegen.

Der Ursprung des Selbstkonzepts

Jedes Kind wird ohne ein Selbstkonzept geboren. Die gute Neuigkeit ist, dass jedes Kind aber mit seinem reinen Potential geboren wird. Als Sie auf die Welt kamen, waren Sie mit einer Menge Fähigkeiten beladen und hatten keine Vorstellung, was Sie damit anfangen sollten. Sie hatten keine Vorstellung von einem Selbstkonzept oder von Ihren Fähigkeiten. Alles, was Sie

heute sind, haben Sie im Laufe Ihres Lebens erlernt. Ein neugeborenes Kind hat ein ganz extremes Bedürfnis nach **Liebe** und **Berührungen**. Es braucht Liebe, wie eine Rose Wasser braucht. Die vollständige Persönlichkeit entwickelt sich durch die Qualität und Quantität der Liebe, die es in den ersten drei bis fünf Jahren seines Lebens empfängt. Je mehr Liebe ein Kind empfängt, desto solider wird seine Persönlichkeit im Laufe des Lebens sein.

Die menschliche Persönlichkeit basiert auf einem reversierten Dreieck. Das Kind wird ohne Persönlichkeit geboren und entwickelt in den ersten drei bis fünf Jahren ein Selbstkonzept. Dies wird der Grundstein der erwachsenen Persönlichkeit. Von da an wird die gesamte Persönlichkeit durch Qualität und Quantität der Liebe der ersten drei bis fünf Jahre bestimmt. Wenn ein Kind nicht genug Liebe erhält, wird der Grundstein rissig sein. Sie können diesen Grundstein reparieren, indem Sie sich ständig sagen: „**Ich mag mich!**“

Wir wissen, dass **Kinder** zwei phantastische Eigenschaften haben:

- Sie werden **furchtlos** geboren und kennen **keine Angst**. Sie sind lediglich ängstlich in bezug auf **laute Geräusche** und dem Unbehagen, **zu fallen**. Das Kind hat die Einstellung, alles tun zu können. All die Ängste, die wir als Erwachsene haben, wurden uns anezogen.
- Zweitens sind Kinder **vollkommen spontan und unbelastet**, wenn sie auf die Welt kommen. Haben Sie jemals einen negativen Säugling erlebt? Können Sie sich so etwas überhaupt vorstellen? Ein Kind lacht, schreit, weint, gurgelt, schläft, macht, was immer es will. Das Kind hat die Einstellung: „Ich muss nicht!“ Ich kann alles machen, was ich will, ich kann aber auch nichts tun.

Das Kind lernt nun auf zwei verschiedene Arten:

- Einmal durch **Imitation**. Es imitiert die Eltern beziehungsweise den **Elternteil**, der für das Kind **dominant** ist.
- Der zweite Weg zu lernen ist für Kinder der Wandel vom Unwohlsein zum Wohlbefinden. Kinder lernen durch die Veränderung vom Schmerz zum Vergnügen. Der Grund, warum ein Kind etwas tut, zum Beispiel die Toilette benutzen, liegt darin, dass es das unangenehme Gefühl einer nassen oder schmutzigen Windel nicht schätzt. Ein Kind bewegt sich immer in **Richtung Wohlfühl**. Sigmund Freud nannte dies die **Prinzipien des Vergnügens**. Ausserdem sagte er, dass es sich hier um die hauptmotivierenden Prinzipien im Leben eines erwachsenen Menschen handeln würde. Kinder lernen sehr früh negative Verhaltensmuster als Ergebnisse von Fehlern, die Eltern in der Erziehung machen, besonders Fehler in bezug auf emotionale und physische Bestrafung.

Die **grösste Strafe**, die einem Kind widerfahren kann, ist die des **Liebesentzugs**. Liebesentzug wird als die Hauptursache für die meisten Probleme im Erwachsenenalter angesehen. Durch den Versuch, das Kind zu formen, leiten oder zu bestrafen, indem ihm Liebe entzogen wird, und die Eltern ärgerlich und distanziert werden, wird das Kind traumatisch und ängstlich. Es wird sein Verhalten angepasst gestalten, um die Liebe der Eltern wieder zu erlangen.

Destruktive Kritik verringert das Selbstkonzept

Destruktive Kritik nimmt den Kindern ihre Spontanität und Furchtlosigkeit. Diese Kritik ist das schmerzvollste, das ein Kind erleben kann, besonders, wenn sie von den Eltern kommt. Eltern kritisieren erbarmungslos im Versuch, das Selbst des Kindes zu stärken, die Effektivität zu steigern, ihre Kinder in irgendeiner Art und Weise besser zu machen.

Destruktive Kritik verringert das Selbstkonzept des Kindes, ebenso das Selbstbewusstsein und ebenso das Mass an Effektivität. Wenn ein Kind in jungen Jahren wirklich viel negative Kritik

erfährt, wird es dieses besondere Verhalten im Erwachsenenalter vollkommen meiden. Als Ergebnis mangelnder oder **zurückgehaltener Liebe** und **destruktiver Kritik** lernen Kinder zwei negative Verhaltensmuster für ihr ganzes Leben. Sie und ich sind die Ergebnisse der Fehler, die unsere Eltern machten, als wir aufwuchsen. Die erste Angst, das erste negative Verhaltensmuster, ist die **Angst vor dem Versagen**. Wir fühlen uns gehemmt. Wir erlernten dies, als unsere Eltern Dinge wie „Lass das“, „Stop“, „Nein“, „Geh weg da“ sagten. Jedes Kind hat den Drang zu entdecken, berühren, schmecken, versuchen und einfach herauszufinden, was in seiner Welt so alles vor sich geht.

Doch wenn das Kind die Botschaft bekommt, dass es unfähig ist, oder ständig bestraft wird, sagt es sich: „**Ich kann nicht!**“ Für einen Erwachsenen wird dies zur Furcht vor dem Versagen. Wenn wir an etwas Neues oder anderes, das wir wollen, denken, wird die unmittelbare Reaktion „Ich kann nicht“ sein.

Das zweite negative Verhaltensmuster lernen wir durch die **konditionierende Liebe**. Anstatt dass Eltern ihre Kinder **bedingungslos lieben**, sagen sie, dass das Kind die Liebe nur bekommt, wenn es etwas dafür tut. Oder sie entziehen dem Kind ihre Liebe, wenn sie mit etwas nicht einverstanden sind. Das Kind wird sehr bald lernen, dass es vor dem Liebesentzug nur sicher ist, wenn es das tut, was Mama und Papa wollen: **Ich werde nur geliebt, solange ich ihre Erwartungen erfülle. Was immer sie wollen, muss ich tun! Ich muss ihnen gefallen.** Das Schlimmste ist, wenn wir mit beiden Verhaltensmustern aufwachsen, der **Furcht vor dem Versagen** und der **Angst vor der Kritik**, die bedeutet „Ich muss, aber ich kann nicht!“.

Die **Angst vor dem Versagen** und die **Angst vor Zurückweisung** führen zur Verlustangst, Angst vor Schande, Angst vor Lächerlichkeit, Angst vor der Zukunft, Angst vor Veränderungen. Sie alle basieren auf der Angst vor Versagen und vor Zurückweisung. Wir wissen, dass negative Verhaltensmuster im Körper physisch erfahren werden. Es ist so, als ob wir realen körperlichen Schmerz empfinden. Wenn wir beginnen, emotionalen Schmerz und die Hauptängste zu erfahren, dann spüren wir sie auch in unserem Körper. Negative Verhaltensmuster werden im Körper vorne und auf dem Rücken empfunden.

Wir wissen, dass destruktive Kritik das Selbstkonzept eines Menschen reduziert. Es verringert das Mass des Auftretens und der Effektivität.

Das **Gesetz der unbewussten Aktivität** besagt, dass Ihr **Unterbewusstsein einfach nur Daten ablegt und wiederfindet**. Dann passt es Ihre Worte und Aktionen dem Muster Ihres Selbstkonzepts an.

Sie beginnen die Neuprogrammierung, die wir später noch erklären werden, und Sie transportieren neue Botschaften in Ihr Unterbewusstsein. Der Schlüssel zu diesen neuen Botschaften sind Dinge, die das Gegenteil der negativen Verhaltensmuster aufzeigen. Das negative Muster, die Angst vor dem Versagen ist: „Ich kann nicht!“ Stattdessen werden Sie, wann immer Sie an etwas denken, was Sie tun wollen, sagen: „**Ich kann! Ich kann es tun! Ich kann alles, was ich will!**“ Wann immer Sie sich unter Druck fühlen nach dem Motto: „Ich muss!“, wenn Sie das Gefühl der Zurückweisung, dieses negative Verhaltensmuster, erfahren, dann reagieren Sie darauf, indem Sie sagen: „**Ich muss nicht! Ich muss nicht tun, was ich nicht möchte!**“

Sie werden neue, positive Verhaltensmuster entwickeln, indem Sie dies immer und immer wieder sagen. „**Ich kann es, wenn ich will und ich muss nicht, wenn ich es nicht tun**

möchte.“ Der **beste Entwickler Ihres Selbstbewusstseins** aber ist: „**Ich mag mich! Ich mag mich! Ich mag mich!**“

Sagen Sie es immer und immer wieder: „**Ich mag mich!**“. Fünfzigmal, hundertmal am Tag, solange, bis es in Ihrem Unterbewusstsein ist. Der Schlüssel, ein Höchstleister zu werden ist, Ihre neuen **Ziele und Ideen mit Gedanken des Vergnügens und des Erfolgs zu verbinden. Nicht mit Gedanken von Schmerz und Verlust.** Denken Sie permanent an das, was Sie wollen, und weigern Sie sich, über das zu sprechen, was Sie nicht wollen. Und wiederholen Sie während des ganzen Tages: „**Ich mag mich! Ich mag mich! Ich mag mich wirklich!**“

Das Selbstkonzept im Beruf

Jede **Gruppe** von Menschen, von einem Paar bis zu einer grossen Organisation, bildet ein Selbstkonzept. Es ist die **Gesamtpersönlichkeit** der Menschen, wenn sie zusammen sind oder von sich als Teil eines **grösseren Ganzen** denken. Man kann es Moral oder Kultur nennen, aber es ist weit mehr. Es ist der generelle psychologische Ton der Organisation. Vor allem ist es Ausdruck davon, wie glücklich die Individuen als Teil der grösseren Gruppe sind, wie stolz und zufrieden sie sich mit ihrer Mitgliedschaft in der grösseren Einheit fühlen oder nicht. Jedes Paar hat ein Selbstkonzept. Es ist **die Art, wie sie sich sehen und über sich denken, wenn sie zusammen sind.** Es drückt sich darin aus, **wie oft sie miteinander lachen** oder nicht lachen. Paare und Familien mit **positiven Selbstkonzepten** sind **glücklich und enthusiastisch** miteinander. Paare und Familien mit **negativen Selbstkonzepten** können durch ständiges **Nörgeln, Kritisieren** und **Streiten** charakterisiert werden. Auch Unternehmen haben ein Selbstkonzept, so auch jede Abteilung oder Gruppe von Menschen in dem Unternehmen bis hinunter zu der Reinigungsscrew, die nach Feierabend eintrifft.

Das **Selbstkonzept eines Unternehmens** setzt sich aus **drei grundsätzlichen Bestandteilen** zusammen. Der erste, das **Selbstideal**, ist eine **Kombination der Visionen, Werte, Ethik und Botschaft der Organisation.** Wo diese klar und positiv sind und vom Management getragen werden, sind die Mitarbeiter zufriedener, positiver und zuversichtlicher in bezug auf sich selbst und die Richtung, in die sie gehen. Eine der tiefsten und unvermeidbaren **Verantwortlichkeiten** des Managements (oder von Eltern) ist die **klare Artikulierung dieses Selbstideals und die anschliessende Verkörperung ihrer Werte in ihrem Verhalten** gegenüber anderen, die wiederholte Mitteilung an andere, wofür sie stehen und woran sie glauben und das beispielhafte Vorgehen.

Der zweite Bestandteil des Selbstkonzepts eines Unternehmens ist das **kollektive Selbstbild.** Dies ist die Art, wie das Management und die Mitarbeiter **sich selbst sehen und über sich denken.** Dieses Selbstbild wird grösstenteils davon bestimmt, **wie gut sie ihren Job zu tun glauben, ihre Aufgaben ausführen.** Es wird besonders von der Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen sowie durch die Art, wie sie ihrer Meinung nach am Markt und von ihren Kunden und Zulieferern eingeschätzt werden, beeinflusst. Wenn ich mit Unternehmen arbeite, deren Verkaufszahlen nach oben zeigen, deren Marktanteil wächst und deren Profite respektabel sind, scheint jeder dort glücklich, gesellig und zuversichtlich zu sein. Habe ich aber mit Unternehmen zu tun, die sich abstrampeln müssen, sei es am Markt oder aus internen Gründen, gleichen die Mitarbeiter oft Spielern in einem Team, das zu viele Spiele verliert. Sie sind unglücklich, unsicher und haben negative Zukunftsbilder. Sie lassen es in Form von Kritik, Beschwerden und Verleumdungen und Mobbing gegenseitig an sich aus.

Es gehört zu den Aufgaben der Führungskraft oder des Teamleiters, den Geist der Mitarbeiter oben zu halten, indem er ihnen fortwährend sagt, wie gut sie ihre Sache machen. Jeder sucht nach Anleitung dafür, wie das Geschehen zu interpretieren ist. Die Aufgabe der Führungskraft

ist, die Moral hoch zu halten, indem sie den Ereignissen die bestmögliche Wendung gibt und die Aufmerksamkeit der Mitarbeiter auf die zukünftigen Möglichkeiten lenkt, statt auf die Probleme der Vergangenheit.

Der letzte Bestandteil des Unternehmensselbstkonzepts ist die **Gesamtsumme der Unternehmensideale und der gegenwärtigen Leistung des Unternehmens**. Manager, die ihre Leute ständig **loben** und **ermutigen**, bilden in ihnen eine **hohe Selbstachtung**. Diese hohe Selbstachtung zeigt sich in **Optimismus, Energie, Kreativität, Zusammenarbeit** und **Engagement**. Sie ist der am schwierigsten zu bildende und beizubehaltende Bestandteil. Aber Mitarbeiter, die sich als Teil eines **Erster-Klasse-Teams** gefallen und respektieren können, sind eine machtvolle Kraft in einem wettbewerbsintensiven Markt. Sie werden zu Siegern, die nur nach dem richtigen Ort für das Gewinnen suchen. Ein Unternehmen, eine Organisation, eine Abteilung, ein Arbeitsteam oder eine Familie mit einem positiven Selbstkonzept gibt den Menschen darin ein tolles Gefühl von sich selbst. **Eine solche Gruppe zu schaffen ist die höchste Kunst des Managements. Es ist die höchste Fertigkeit des Individuums in der Gesellschaft.** Mit einem **hohen, positiven Selbstkonzept** sind Menschen **produktiver, unverwüstlicher, zuversichtlicher** und **glücklicher**, als sie es jemals ohne sein könnten. Mit dieser Art von Team oder Familie können Sie erstaunliche Dinge tun.

Angst ist tödlich

Das grösste Problem des menschlichen Lebens ist Angst. Die Angst beraubt uns des Glücks, bringt uns dazu, uns mit weniger zufriedenzugeben, als möglich wäre, und ist die Wurzel von negativen Emotionen, Unglück und Beziehungsproblemen. Das einzig Gute an der Angst ist, dass sie **erlernt** ist und daher **verlernt werden kann**. Die **Angst vor Versagen** und die **Angst vor Zurückweisung** sind **erlernte Reaktionen, die in Sie einprogrammiert werden**, bevor Sie sechs Jahre alt sind. Diese Ängste bezeichnen in der Regel die oberen und unteren Grenzen Ihrer Komfortzone. Sie sind der Grund, dass Sie genug tun, um an der unteren Grenze nicht kritisiert oder zurückgewiesen zu werden, und Sie bleiben deutlich innerhalb Ihrer Grenzen, so dass Sie Risiko oder Fehlschlag an der oberen Grenze vermeiden können. Wenn Sie erst einmal in Ihre Komfortzone geschlüpft sind, bleiben Sie da und versuchen, jedes Gefühl von Angst oder Besorgnis zu vermeiden. Ihre Ängste halten Sie von den meisten für Sie möglichen Erfolgen zurück.

Das **Gegenteil von Angst ist Liebe**, beginnend mit **Selbstliebe** oder **Selbstachtung**. **Je mehr Sie sich selbst lieben, desto weniger fürchten Sie sich vor Versagen und Zurückweisung**. Je mehr Sie sich selbst lieben, desto williger sind Sie, sich zu strecken und die Risiken einzugehen, die Sie zu Erfolg und Glück führen. Je mehr Sie sich selbst lieben, desto williger sind Sie, die Handlungen zu ergreifen, die Sie aus Ihrer Komfortzone heraus- und auf die Erfüllung Ihrer wahren Ziele und Wünsche zutreiben. Sie beginnen den Prozess der Erhöhung Ihrer Selbstachtung und Nichtberücksichtigung Ihrer Ängste, indem Sie sich immer wieder die mächtigen Worte wiederholen: „**Ich mag mich! Ich mag mich!**“ Beginnen Sie jeden Tag, indem Sie „**Ich gefalle mir**“ 50- oder 100mal wiederholen, bis diese Worte in Ihr Unterbewusstsein eingedrungen sind. Sie werden bald einen **Unterschied in Ihrem Selbstvertrauen, Ihrer Kompetenz und Ihren Beziehungen mit anderen feststellen. Sie werden anfangen, sich grossartig zu fühlen**.

Homöostaso

Sie müssen innerlich ein anderer Mensch werden, um andere Ergebnisse zu erzielen. Sie müssen Ihre **Ziele** und **Ideale** ändern, und ein **neues Selbstbild** entwickeln. Nach dem **Gesetz der Korrespondenz** reflektiert Ihre äussere Welt Ihre innere Welt. Sie müssen innerlich ein neuer Mensch werden, um das Gute, das Sie erstreben, äusserlich zu erleben. Das erste und für die

meisten Menschen schwierigste Hindernis ist in ihnen selbst. Es ist Ihr unbewusstes Streben danach, mit dem in Übereinstimmung zu beharren, **was Sie in der Vergangenheit gesagt und getan haben**. Dieser „homöostatische Impuls“ ist ein anderer Ausdruck für Ihre **Komfortzone**. Es ist Ihre unbewusste Tendenz dazu, unwiderstehlich zu dem hingezogen zu werden, was Sie schon immer getan haben. Diese Unfähigkeit, aus den Fangarmen Ihrer Vergangenheit auszubrechen, ist der Grund dafür, dass viele weit weniger erreichen, als sie fähig sind, und für den grössten Teil ihres Lebens unerfüllt und unzufrieden bleiben.

Homöostase ist weder gut noch schlecht. Es ist ein **natürlicher Mechanismus**, der in Ihre „**Standardausrüstung**“ eingebaut ist, um Sie in die Lage zu versetzen, in vielen verschiedenen Bereichen zu funktionieren. Dieser Mechanismus hält Ihre **Körpertemperatur** konstant auf 37 Grad Celsius. Er sorgt für das **chemische Gleichgewicht** in Ihren Milliarden von Zellen und regiert Ihr **Nervensystem**. Er ist für das richtige **physikalische Funktionieren Ihres Körpers** unentbehrlich. **Jedesmal wenn Sie etwas denken, sagen oder tun, das im Gegensatz zu Ihren gegenwärtigen Gewohnheiten steht, versucht Ihr homöostatischer Impuls, Sie in Ihre Komfortzone zurückzuziehen, indem er Sie Unbehaglichkeit empfinden lässt**. Weil Sie sich immer vom Unbehagen weg und zum Komfort bewegen, neigen Sie dazu, dahin zurückzugehen, was Sie ohne Unbehagen tun, und von den Dingen Abstand zu nehmen, die neu und herausfordernd sind. Dies ist ganz normal. **Wenn Sie etwas Ungewohntes tun, fühlen Sie sich angespannt und unbehaglich. Selbst der Gedanke daran, etwas Neues zu tun, kann stressvoll sein**. Es kann tatsächlich so nervenzerreibend sein, aus seiner Komfortzone herauszukommen, dass die meisten Menschen es niemals tun, wenn sie nicht gezwungen sind.

Wenn Sie mit **Gewalt aus Ihrer Komfortzone vertrieben werden**, neigen Sie von Natur aus dazu, eine neue **Komfortzone ähnlich derjenigen zu schaffen, die Sie gerade verlassen haben**, selbst wenn Sie darin nicht glücklich waren. Sie werden Arbeit investieren, um eine Situation wieder neu zu errichten, die Ihnen von Anfang an nicht gefiel. Viele haben es selbst erlebt, dass sie eine Arbeitsstelle verloren, die ihnen sowieso nicht gefiel, um dann woanders nach der gleichen Stelle zu suchen.

Es ist notwendig, dass Sie sich dieses homöostatischen Mechanismus bewusst sind. Er ist die Methode der Natur, Sie in Übereinstimmung mit dem zu halten, wie Sie in der Vergangenheit gewesen sind. Aber jedes Wachstum und jeder Fortschritt erfordern von Ihnen, dass Sie aus Ihrer Komfortzone ausbrechen und auf etwas Grösseres und Besseres zusteuern. **Mehr Erfolg und Glück sind Ihnen nur möglich, wenn Sie bereit sind, sich neuen Komfortzonen mit einem höheren Wirkungsgrad zu schaffen und dafür die Unbehaglichkeit in Kauf nehmen**. Sie müssen der Versuchung der Bequemlichkeit bewusst und wohlüberlegt entgegentreten, wenn Sie sich nach oben und nach vorn auf immer höheren Leistungsebenen bewegen.

Psychosklerose contra Flexibilität

Ein weiteres Haupthindernis für Erfolg ist eine „**Erhärtung der Gewohnheiten**“. Die Wurzel davon liegt auch beim homöostatischen Impuls Angst. Psychosklerose ist Ihre **natürliche Tendenz, sich in Ihre eigenen Ideen zu verlieben und sie dann energisch gegen alles Neue zu verteidigen**. Das **Gegenteil von Psychosklerose ist Flexibilität**, die Bereitschaft, andere Gesichtspunkte und Ideen mit der sehr realen Möglichkeit zu betrachten, dass Sie im Irrtum sind. Diese geistige Flexibilität ist das Kennzeichen der herausragenden Persönlichkeit. Schon der Akt des Erwägens aller Optionen in einer bestimmten Situation versetzt Sie in die Lage, weit mehr Möglichkeiten für sich zu sehen. Statt Ihre Intelligenz dafür zu verwenden, Fehler in alternativen Ansätzen zu finden, warten Sie mit Ihrem Urteil gerade so lange, dass Sie sehen, ob Sie nicht an einer anderen Idee oder einer neuen Weise, Dinge zu tun, etwas

Vorteilhaftes sehen können. Dieser Ansatz ist wesentlich beim geistigen Programmieren, wenn Sie Ihre Geisteshaltung zum Besseren wandeln wollen.

Menschen, denen es nicht gelingt, im Leben vorwärtszukommen, sind in ihrem Denken, insbesondere in bezug auf sich selbst und ihre Möglichkeiten, zu rigide und unflexibel. Sie schwelgen in all den Gründen, warum etwas für sie nicht in Frage kommt, statt warum es in Frage käme. Sie handeln wie ihr eigener Ankläger, finden Gründe gegen sich selbst.

Ändern Sie Ihre Sprache von „ob“ zu „wie“ ab. Wenn Sie anfangen nachzudenken, **wie Sie etwas erreichen werden**, und es gleichzeitig **ablehnen zu erwägen, ob es möglich ist oder nicht**, verändert sich Ihre gesamte Mentalität. **Sie werden das bekommen, worüber Sie die meiste Zeit nachdenken, und wenn Sie ständig überlegen, wie Sie dies erreichen und welche Handlungen Sie dazu ergreifen müssen, werden Sie schliesslich mit weit grösserer Wahrscheinlichkeit erfolgreich sein.**

Die Macht der Liebe

Vieles von dem, das Sie tun, tun Sie entweder, um Liebe zu bekommen oder das Fehlen von Liebe zu kompensieren. Dies beginnt schon in früher Kindheit. Die Emotion der Liebe übt einen enormen Einfluss auf jede Ihrer Wahlen und Entscheidungen aus. **Ihr Selbstideal, der leitende Mechanismus Ihres Selbstkonzepts und Regulator Ihres Verhaltens, kann als Ihre Vorstellung von der Art von Person angesehen werden, die Sie sein müssen, um die Liebe, und den Respekt der Menschen zu erringen, die Ihnen etwas bedeuten.** Ihre Selbstachtung wird grösstenteils davon bestimmt, wie liebenswert und wertvoll Sie in Ihren eigenen Gedanken erscheinen. Viele Persönlichkeitsprobleme wurzeln in „zurückgehaltener Liebe“. Ihre Persönlichkeit als erwachsener Mensch wird grösstenteils von der Menge und Qualität der Liebe gebildet, die Sie während Ihres Aufwachsens erhalten haben. Nahezu alles, was Sie heute tun - die Ziele, die Sie sich setzen, Ihre Träume, Ihre Verpflichtungen - wird von der Macht der Liebe in Ihrem Leben beeinflusst.

Sie werden also unausweichlich von den Menschen angezogen, deren Liebe Sie sowohl wollen als auch brauchen, und Sie werden von deren Meinungen masslos beeinflusst. Wenn Sie mit dem Prozess des Neuprogrammiers Ihres Verstands beginnen, müssen Sie gleichzeitig auch die Liebe und den Respekt für sich selbst und anderer für Sie erhöhen. Nur so werden Sie fortgesetzt motiviert sein, die nötige Anstrengung für den Wandel in eine andere Person zu unternehmen. **Wessen Liebe und Respekt sind für Sie am wichtigsten? Was müssen Sie tun, und welche Person müssen Sie werden, um von ihnen geliebt und respektiert zu werden?** Dies sind Kernfragen für ein glückliches Leben.

Die Macht der Suggestion

An zweiter Stelle gleich nach der Macht der Liebe ist die **Macht der Suggestion** dabei bestimmend, wie Sie denken und fühlen. Ihre **suggestive Umgebung** hat einen **immensen Einfluss** darauf, **was aus Ihnen wird und was mit ihnen geschieht. Jeder Wandel in Ihrer physischen, geistigen oder emotionalen Umwelt kann in einem Augenblick die Art und Weise ändern, wie Sie denken, fühlen und handeln.** Sie werden von Änderungen der Temperatur oder des Lautstärkepegels beeinflusst. Sie werden von Gesprächen oder Auseinandersetzungen mit anderen unmittelbar betroffen. Nur eine unfreundliche Bemerkung kann Ihnen den ganzen Tag verderben. Eine kleine gute Neuigkeit kann Sie stundenlang fröhlich stimmen.

Unglücklicherweise neigen die meisten suggestiven Einflüsse in Ihrer Umwelt dazu, negativer Natur zu sein, es sei denn, Sie kontrollieren sie sorgfältig. Radio, Fernsehen und Zeitungen

sind voll von „negativen Sensationen“. Die meisten Gespräche sind voll von Nörgeleien, Beschwerden und Verurteilungen. Die meisten Menschen haben in ihrem Denken und Reden eine „**Ist-es-nicht-schrecklich**“-**Haltung** angenommen. Ihre Gespräche sind negativ und kritisch.

Der **Schlüssel zu Ihrem geistigen Programmieren** liegt für Sie darin, dass Sie **systematisch** und entschlossen die **Kontrolle über Ihre suggestive Umwelt übernehmen**. Sie müssen eine **geistige Welt schaffen, die vorherrschend positiv ist und mit dem Leben, das Sie führen wollen, übereinstimmt**. Dies erfordert, dass Sie in Zukunft bewusst über die Zutaten für Ihre „**geistige Ernährung**“ entscheiden.

Das Prinzip der Gewohnheit

Drei weitere geistige Gesetze sind wichtig, um Ihren **Verstand wirkungsvoll neu zu programmieren und Ihre Zukunft zu ändern**. Diese sind die **Prinzipien der Gewohnheit**, die **Prinzipien der Praxis** und die **Prinzipien der Emotion**. Sie enthalten wesentliche Antworten auf Fragen zu Erfolg und Glück und deuten viele der Lösungen an, die Sie suchen.

Nahezu alles, was Sie tun, tun Sie aus Gewohnheit. Ihre Art zu reden, arbeiten, fahren, denken, mit anderen zu interagieren, Geld auszugeben und mit den wichtigen Menschen in Ihrem Leben umzugehen, sind alle grösstenteils gewohnheitsmässig. Ihr Verhalten in jedem Bereich Ihres Lebens gründet auf der Anhäufung all Ihrer Erfahrungen von Kindheit an. Etwa **95 Prozent Ihrer Aktionen und Reaktionen sind automatische, unbewusste Erwidernngen auf Ihre physische und menschliche Umwelt**. Ihre Gewohnheiten sind ein **Hauptthindernis** dabei, zu der Person zu werden, die Sie sein wollen. Ihre gewohnheitsmässigen Wege des Denkens, Fühlens, Redens und Verhaltens sind oft Sperren zwischen Ihrem heutigen Stand und dem, wohin Sie wirklich gehen wollen. Sie lassen Sie auf der Stelle treten.

Das **Gewohnheits-Prinzip** erklärt die **Komfortzone**, Erfolg und Versagen. Es hat sein Gegenstück in **Newtons erstem Gesetz der Bewegung**, das besagt, dass ein **Körper in Ruhe dazu tendiert, in diesem Zustand zu verbleiben, und ein Körper in Bewegung tendiert dazu, in Bewegung zu bleiben**, soweit keine aussenstehende Kraft eingreift. **Ihr Denken und Verhalten unterliegen dem gleichen Prinzip**. In Abwesenheit einer aussenstehenden Kraft oder einer definitiven Entscheidung Ihrerseits, etwas zu verändern, werden Sie Ihre Sache unbegrenzt so weitermachen wie bisher. Sie werden die gleiche Stelle haben, mit den gleichen Leuten verkehren, die gleichen Speisen essen, den gleichen Weg zur Arbeit nehmen, die gleichen Freizeitaktivitäten betreiben, die gleichen Fernsehsendungen ansehen, die gleichen Bücher lesen und das gleiche Leben führen.

Gewohnheiten sind nur gut, solange sie Ihnen dienen, solange sie Ihr Leben bereichern und verbessert. Aber schlechte Gewohnheiten müssen Sie verändern oder völlig ablegen.

Die gefährlichsten Gewohnheiten sind geistige. Aufgrund der Tatsache, dass Sie alles in Ihrem Leben erschaffen, an das Sie ständig denken, richten Ihre negativen oder selbstbegrenzenden Gedanken grösseren Schaden an als alles andere, für das Sie sich engagieren. Ihre gewohnten Denkweisen sind das absolut Wichtigste in Ihrem Leben. Wie Shakespeare schrieb: „**Nichts ist entweder gut oder schlecht, aber Denken macht es dazu.**“

Erfolg und Versagen, Glück und Unglück sind das Ergebnis von Gewohnheiten, der automatischen Reaktionen auf das Geschehen um uns herum. Gewohnheiten zu verändern, die sich nicht länger mit Ihren Absichten auf einer Linie befinden, ist eines der schwierigsten Dinge im Leben und eines der wesentlichsten für die Qualität Ihres Lebens. Aber falls Sie nicht

schon eine gewisse Stufe von Exzellenz oder Perfektion erreicht haben, leben Sie heute mit Gewohnheiten, die Sie ablegen müssen, wenn Sie vorwärtskommen wollen. Denken Sie daran, dass schlechte Gewohnheiten leicht zu bilden sind, es sich aber nur schwer mit ihnen leben lässt; gute Gewohnheiten sind schwer zu bilden, aber es lässt sich gut mit ihnen leben.

Das Prinzip der Praxis

Die gute Nachricht ist, dass alle Gewohnheiten angelernt sind und daher umgelernt werden können. Sie sind heute in jeder Hinsicht das Ergebnis Ihrer Konditionierung, beinahe wie ein Versuchskaninchen. Sie sind zu der Person ausgebildet worden, oder haben sich selbst dazu ausgebildet, die Sie heute sind. Das Praxis-Prinzip behauptet, dass **alle Gedanken oder Aktionen, die Sie oft genug wiederholen, zu neuen Gewohnheiten werden.**

Ihre Fähigkeit, die Kontrolle über Ihr Denken zu übernehmen und die Art von Gedanken zu entwickeln, die zu dem gewünschten Ergebnis führen, ist der Start des Prozesses, der zu völliger Freiheit, Glück und Selbstverwirklichung führt.

Das Prinzip der Emotion

Ihre Emotionen sind die energieliefernden Kräfte hinter Ihren Gedanken. Je intensiver Sie etwas **fühlen**, desto grösser wird der Effekt dieses Gedankens oder Umstands auf Ihr Leben sein. Eine Emotion ist wie ein elektrischer Strom oder ein Feuer, die entweder konstruktiv oder destruktiv sein können, je nachdem, wie sie benutzt werden. Das Prinzip der Emotion behauptet, dass **Ihre Entscheidungen und nachfolgenden Handlungen zu 100 Prozent auf Emotionen basieren.** Sie sind nicht grösstenteils emotional oder zu 90 Prozent emotional und zu zehn Prozent logisch, wie man bisher angenommen hat. Sie sind vollkommen emotional. Alles, was Sie tun, basiert auf irgendeiner Emotion.

Es gibt zwei Hauptkategorien von Emotionen:

- **Begehren** und
- **Angst.**

Das meiste von dem, das Sie tun oder nicht tun, wird von dem einen oder anderen bestimmt. Und die Dinge, die Sie aus **Angst** tun oder nicht tun, überwiegen bei weitem über die, die Sie aus **Begehren** tun. Die meisten Menschen sind durch Ängste aller Art **unfähig zu handeln.** Sie fürchten sich vor **Armut** oder **Verlusten.** Sie fürchten sich vor **Kritik** oder **Missbilligung.** Sie haben Angst vor **Krankheiten.** Sie haben Angst, **überevorteilt zu werden.** Vor allem haben sie Angst vor **Versagen** und **Zurückweisung** bis hin zu dem Punkt, wo sie bereit sind, eher ein Leben „ruhiger Verzweiflung“ zu führen, als zu riskieren, dass irgendeine ihrer Ängste Wirklichkeit wird.

Je mehr Sie etwas begehren oder fürchten, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie es in Ihr Leben einladen. **Ein Gedanke, hinter dem keine Emotion steht, besitzt keine Kraft,** Sie auf die eine oder andere Art zu beeinflussen. **Eine Emotion ohne Leitgedanken verursacht Frustration und Unzufriedenheit.** Wenn Sie aber einen **klaren Gedanken** haben, ob positiv oder negativ, der von einem **intensiven Gefühl der Angst oder des Verlangens** begleitet wird, **aktivieren Sie die verschiedenen geistigen Gesetze und ziehen das Gewünschte zu sich.** Deshalb ist es so wichtig für Sie, dass Sie Ihre Gedanken auf die Dinge konzentrieren, die Sie sich wünschen, und von den Dingen abziehen, die Sie fürchten. Glückliche, effektvolle Menschen erkennen die Macht der Gedanken und sind sehr darauf bedacht, sie positiv und konstruktiv zu halten. **Ihr Verstand ist so mächtig, dass Sie ihn mit grossem Nachdruck kontrollieren müssen,** damit er Sie fortwährend in die Richtung bewegt, in die Sie gehen wollen, sonst wird er Sie von Ihren Wünschen wegführen.

Es ist nicht einfach, Ihr Selbstkonzept zu ändern. Es könnte Ihre härteste Aufgabe sein. Und die wertvollste. Aber es ist keine Wahlangelegenheit. Wenn Sie einmal die Entscheidung getroffen haben, mit Ihrem Leben etwas Wichtiges und Wertvolles anzufangen, um Ihr eigenes Ideal von persönlicher Grösse zu erreichen, müssen Sie auf jeden Fall an die Arbeit gehen und Ihre Mentalität verändern.

Basis des Selbstkonzepts

Drei Bedingungen für Wandel

Es gibt drei **Voraussetzungen für die Entwicklung eines neuen Selbstkonzepts**. Sie sind die Wege zur Selbstkontrolle, die Schlüssel zur Veränderung Ihres Lebens.

Persönliches Verlangen. Es muss Ihr ehrlicher Wunsch sein, sich zu ändern. Es muss wirklich Ihr Wunsch sein, gegenüber sich selbst und Ihren Möglichkeiten vollkommen positiv zu werden. Sie müssen ein intensives, brennendes Verlangen haben, mehr zu werden, als Sie je gewesen sind.

Unbedingte Bereitschaft. Sie müssen bereit sein, sich zu ändern. Viele sagen, dass sie sich ändern wollen, aber in ihren Herzen sind sie nicht wirklich dazu bereit, ihr altes Leben, die alten Verbindungen und alles aufzugeben, das damit einhergeht. Jemand kann gesund leben wollen, will aber vielleicht nicht auf das Rauchen verzichten. Jemand anderes will finanziell erfolgreich sein, kann aber nicht davon ablassen, jeden Abend mit Freunden auszugehen. Sie müssen bereit sein, den alten Menschen gehen zu lassen, um ein neuer Mensch zu werden. Sie müssen bereit sein, bestimmte Dinge nicht mehr zu tun, selbst wenn Ihre Freunde nicht zustimmen, um die Dinge zu tun, die mit Ihrem neuen Ich übereinstimmen. Sie müssen die Zwillingshindernisse **Homöostase** und **Psychosklerose** überwinden, die **Komfortzone** und das **unflexible Denken**.

Harte Arbeit. Sie müssen bereit sein, einige Anstrengungen zu unternehmen. Sie müssen bereit sein, eine lange Zeit ohne ersichtlichen Fortschritt zu arbeiten. Worauf Sie abzielen, ist eine fundamentale langfristige Verbesserung Ihres Lebens. Sie haben viele Jahre gebraucht, um die Person zu werden, die Sie sind. Sie müssen willig sein, hart daran zu arbeiten, jemand anderes zu werden.

Eine sehr effektive Übung, Ihre geistigen Angewohnheiten und die zukünftige Richtung Ihres Lebens zu ändern, ist eine **21tägige Positive-Geisteshaltung-Diät**. **Drei Wochen lang halten Sie Ihre Gedanken, Worte und Handlungen jeden Tag den ganzen Tag übereinstimmend mit den Zielen, die Sie erreichen wollen, und der Person, die Sie werden wollen.** Sie müssen diese Diät aus zwei Gründen 21 Tage lang einhalten. Erstens braucht ein Erwachsener zwischen 14 und 21 Tagen, um eine neue Denkweise zu entwickeln, eine **neue „Nervenspur“** im Gehirn wie ein Kuhpfad auf der Weide. Manchmal stellen Sie definitive Veränderungen in sich selbst und Ihren Ergebnissen viel schneller fest. Aber man benötigt mehr als einige Tage, um Gewohnheiten, die sich während eines ganzen Lebens herangebildet haben, zu verändern oder sich über sie hinwegzusetzen.

Der zweite Grund, warum Sie diese Methode drei Wochen lang praktizieren sollten, ist die gleichzeitige **Übung in Geduld und Beharrlichkeit**. **Geduld in der Selbstentwicklung ist der Schlüssel.**

Es gibt eine Reihe von Tätigkeiten, die Sie jeden Tag ausführen können, um Ihren Geist mit positiven Einflüssen zu sättigen und sicherzustellen, dass Sie sich ständig selbst mit Vorschlägen bombardieren, die mit der Person, die Sie werden wollen, in Einklang stehen.

Denken Sie von sich als der Person, die Sie gern wären, mit den Charakteristiken, die Sie gern hätten. Stellen Sie sich zwanglos und entspannt vor, wie Ihr Leben aussähe, wie Ihr Zuhause aussähe, welche Arbeit Sie ausübten, wie es um Ihre Gesundheit bestellt wäre und welcher Lebensstandard Ihnen am besten gefiele. Erlauben Sie sich zu phantasieren und in dem Tagtraum und Gefühl zu schwelgen, dass Sie Ihre Ziele erreichen. Diese Tätigkeit ist das erste Zeichen davon, dass eine neue Richtung in Ihren unterbewussten Computer einprogrammiert wird.

Weg 1: Visualisierung

Eine gute Möglichkeit, Macht über sich selbst zu bekommen, ist Visualisierung. Dies ist vielleicht die mächtigste verfügbare Methode der Modifikation des Selbstimages. Ihre visuellen Bilder werden Ihre Wirklichkeit. Sie intensivieren Ihre Wünsche und vertiefen Ihre Überzeugungen. Sie erhöhen Ihre Willenskraft und formen Ihre Beharrlichkeit. Sie sind ausserordentlich mächtig.

Es gibt vier Elemente der Visualisierung:

Häufigkeit. Wie oft Sie ein bestimmtes zukünftiges Ereignis, Ziel oder Verhalten visualisieren, hat einen starken Einfluss auf Ihr Denken, Fühlen und Handeln. Menschen, die ausserordentliche Dinge vollbringen, denken ständig an das, was sie erreichen wollen. Sie spielen sich das Idealbild ihrer Zukunft immer wieder vor. Die Häufigkeit, mit der Sie Ihr Ziel visualisieren, sagt Ihnen nicht nur, wie sehr Sie dieses Bild realisieren wollen, sondern **intensiviert** ausserdem Ihr **Verlangen danach und Ihren Glauben, dass es erreichbar ist.**

Lebhaftigkeit. Dies bezieht sich auf die Klarheit, mit der Sie etwas in Ihrer Vorstellung sehen. Es gibt eine direkte Beziehung zwischen der Lebendigkeit, mit der Sie ein gewünschtes Ziel oder Ergebnis sehen können, und der Geschwindigkeit, mit der es Ihnen erscheint. Sie haben öfters die Erfahrung gemacht, dass Sie an etwas denken, dass Sie haben wollten. Ihre ersten Gedanken waren vage und unklar, aber als Sie mehr und mehr daran dachten und vielleicht mehr Informationen sammelten, wurde Ihr geistiges Bild immer klarer. Schliesslich, als Sie Ihre Augen schliessen und Ihr Ziel in allen Details sehen konnten, materialisierte es sich in Ihrer Welt. Auf diese Weise erreichen Sie die meisten Ziele. Erfolgstypen wissen genau, was sie wollen, und das bezieht sich natürlich auf die Klarheit ihrer geistigen Bilder. Erfolglose sind sich nicht sicher, was sie sein und tun wollen. Ihre verschwommenen geistigen Bilder sind zu vage, um sie zu motivieren.

Intensität. Dies bezieht sich auf die **Summe der Emotionen, die Sie mit Ihren geistigen Bildern kombinieren.** Wenn Sie sich etwas intensiv wünschen, wenn Sie erregt und begeistert über Ihre Ziele sind oder wenn Sie einen tiefen Glauben haben, dass Sie ein Ziel realisieren werden, dann geschieht dies wesentlich schneller, egal was es ist. Erhöhen Sie die Stärke der Emotion, mit der Sie Ihre Visionen begleiten, treten Sie auf das Gaspedal Ihres eigenen Potentials.

Dauer. Dies bezieht sich auf die **Zeitspane**, für die Sie das **Bild** von etwas, das Sie gern hätten, in Ihrem Geist **festhalten** können. Je länger Sie sich ein begehrtetes zukünftiges Ereignis vorstellen, desto wahrscheinlicher wird es. Sooft wie möglich sollten Sie sich tatsächliche Bilder von Dingen oder Bedingungen beschaffen, die Sie sich wünschen, und sie wiederholt

ansehen, solange, bis sie von Ihrem Unterbewusstsein als Befehl akzeptiert worden sind. Ihr Selbstkonzept wird sich bald ändern, um mit Ihren neuen visuellen Befehlen in Einklang zu sein.

Hier eine bemerkenswerte Entdeckung: Ihr Unterbewusstsein kann nicht zwischen einer realen Erfahrung und einer, die Sie sich lebhaft vorstellen, unterscheiden. Jedesmal wenn Sie sich ein Ereignis ins Gedächtnis rufen und es bewusst wiedererfahren, wird es von Ihrem Unterbewusstsein getraut so abgelagert und akzeptiert, als ob Sie es gerade wiederholt hätten. Dies bedeutet, wenn Sie in irgendeinem Bereich Ihres Lebens nur eine positive Erfahrung gemacht haben und immer wieder daran denken, programmieren Sie sich dazu, diese Erfahrung zu wiederholen. Falls Sie noch keine solche positive Erfahrung gemacht haben, können Sie sich eine vorstellen oder in Ihrem Geist schaffen und dabei verweilen. Ihr Unterbewusstsein wird nicht wissen, dass Sie sich das ausgedacht haben.

Die Macht der Visualisierung funktioniert auch mit negativen Erfahrungen. Eine negative Erfahrung, bei der Sie wiederholt verweilen, wird Sie in dem Bereich demotivieren und entmutigen.

Wenden Sie die Visualisierung an, um Ihren Geist bei jeder Gelegenheit mit Bildern Ihres Ideallebens zu überfluten. Eine Methode dafür ist die „**Schatzkarte**“ zum Angucken. Entwerfen Sie ein **Poster** für die Wand mit Ihrem Foto oder einem Bild von dem Ziel in der Mitte, das Sie erreichen wollen. Schneiden Sie daran Bilder, Überschriften und Zitate aus Zeitschriften und Zeitungen aus, und kleben Sie diese auf Ihr Poster. Schaffen Sie eine starke visuelle Repräsentation der Zutaten, die Erfolg und Errungenschaft für Sie symbolisieren. Nehmen Sie sich jeden Tag die Zeit, vor Ihrem Poster zu stehen und die Bilder zu „trinken“, sie in Ihr Unterbewusstsein einsinken zu lassen.

Weg 2: Beteuerung

Eine weitere Technik mentaler Programmierung sind **Beteuerungen**. Sie basieren auf den drei „PS“:

- **Positiv**,
- **Präsens** und
- **Persönlich**.

Beteuerungen sind starke Aussagen oder Befehle Ihres Bewusstseins an Ihr Unterbewusstsein. Sie setzen sich über alte Informationen hinweg und erzwingen neue, positive Angewohnheiten des Denkens und Verhaltens. Die Beteuerung „**Ich mag mich**“ ist **positiv, Präsens** und **persönlich**. Wenn Sie sie ständig wiederholen, wird sie schliesslich als eine gültige Beschreibung der von Ihnen gewünschten Realität akzeptiert. Sie haben tatsächlich das Gefühl, dass Sie alles besser machen als bisher. Diese Beteuerung überschreibt bald alte Daten in Ihrem Speicher, die nicht mit einem hohen Selbstwertgefühl in Einklang stehen. Beteuerungen geben Ihnen unbegrenztes Potential. Starke, bejahende Aussagen, die voller **Emotion und mit Überzeugung wiederholt werden, bewirken oft unmittelbare Persönlichkeitswandlungen**. Sie können Ihre **Begeisterung erhöhen**, Ihren **Mut stärken**, Ihnen **Kontrolle über Ihre Emotionen verleihen** und Ihre **Selbstachtung aufbauen**, indem Sie Aussagen wiederholen, die mit der Person, die Sie gern wären, in Einklang stehen.

Einer der stärksten Einflüsse auf Ihr Unterbewusstsein ist das, was Sie zu sich selbst sagen und woran Sie glauben. Beteuerungen wie „**Das kann ich schaffen!**“ oder „**Ich verdiene XX Mark im Jahr**“ oder „**Ich wiege XX Kilo**“ können dauerhafte Veränderungen Ihres Selbstkonzepts und Ihrer Ergebnisse herbeiführen. Jede Veränderung geschieht von innen nach aus-

sen. Jeder Wandel beginnt im Selbstkonzept. Sie müssen zuerst innen zu der Person werden, die Sie gern wären, bevor Sie das Erscheinen dieser Person auch aussen sehen können. Ihr Unterbewusstsein ist sehr wortgetreu, und je einfacher der Befehl, desto mehr Einfluss hat er auf Ihr Denken. Eine einflussstarke Beteuerung, die ich regelmässig zur Konditionierung meines Geistes benutze, ist zum Beispiel: „**Ich glaube an die perfekte Auflösung jeder Situation in meinem Leben.**“ Diese Aussage gibt Ihnen ein Gefühl der Ruhe und Entspannung, wenn Sie mit Schwierigkeiten zu kämpfen haben. Sie ist ein wunderbares Gegenmittel bei Sorgen. Sie ist ausserdem einfach, klar und im Präsens. Ihr Unterbewusstsein reagiert nur auf derartige Befehle, auf Beteuerungen und geistige Bilder, die im „jetzt“ präsentiert werden, als ob das Ziel oder Merkmal bereits existierte. Statt zu sagen „**Ich werde nicht mehr rauchen**“ (sowohl negativ als auch in der Zukunft), würden Sie zum Beispiel sagen „**Ich bin Nichtraucher**“. Dies ist eine Methode, wie Sie „**die Wahrheit im voraus sagen können**“. So überzeugen Sie Ihr Unterbewusstsein davon, dass die Situation, die Sie sich wünschen, bereits existiert: Ihr Unterbewusstsein nimmt dann die erforderlichen Änderungen vor, intern und extern, um Ihre innere Welt mit der gewünschten äusseren Realität auf eine Linie zu bringen.

Wir haben eine Reihe interessanter Erfahrungen mit Leuten gemacht, die das **Rauchen aufgeben** wollten.

Einer unserer Seminarteilnehmer sagte zwei Monate lang jeden Tag mehrere Male zu sich: „**Ich bin Nichtraucher**“. Gleichzeitig **visualisierte er sich als Nichtraucher**: Mit der Zeit stellte er fest, dass er weniger oft nach einer Zigarette griff. Am Ende der zwei Monate war er bei einer Zigarette pro Tag angelangt, und schliesslich hörte er ganz auf und hatte selbst zwei Jahre später kein Verlangen mehr zu rauchen.

Ein anderer Teilnehmer tat das gleiche. Er sagte immer wieder zu sich „**Ich bin Nichtraucher**“, aber nichts geschah. Er rauchte weiterhin zwei Packungen am Tag. Er **bestätigte** und **visualisierte** sich jeden Tag als Nichtraucher, wobei er geduldig darauf vertraute, dass der Prozess des **mental Programmiertens** schliesslich seine Wirkung tun würde. Am Ende der acht Wochen, als er eines Morgens nach einer Zigarette griff und sie anzündete, drohte er beinahe zu ersticken. Er dachte, er habe eine „schlechte“ Zigarette erwischt, was auch immer das sein mag, und versuchte eine zweite und dritte. Jede einzelne brachte ihn dazu zu würgen. Er erkannte, dass er sich dazu programmiert hatte zu glauben, dass Rauchen eine völlig geschmacklose Angewohnheit sei. Er fasste nie wieder eine Zigarette an.

Sie können **Angewohnheiten** nicht über Nacht ändern. Sie müssen geduldig und beharrlich **bestätigen** und **visualisieren** und dabei zuversichtlich daran **glauben** und **erwarten**, dass die gewünschten Änderungen eintreten werden, wenn Sie bereit sind und nicht vorher.

Weg 3: Verbalisierung

Eine ebenfalls wirkungsvolle Technik ist, Ihre **Gedanken in Worte zu fassen und laut vor anderen oder allein vor einem Spiegel auszusprechen**. Vor einem Spiegel zu stehen und **klar und gefühlsbetont** zu sagen „**Ich kann das schaffen, ich kann das schaffen!**“ ist eine wirkungsvolle Methode, Ihr Selbstvertrauen für eine bevorstehende Herausforderung aufzubauen. **Alles, was Sie laut mit Überzeugung und Begeisterung sagen, hat doppelt soviel Wirkung als eine Bestätigung, die Sie leise für sich selbst machen.**

Halten Sie Ihre Gespräche den ganzen Tag hindurch auf einer Linie mit dem, was Sie erreichen wollen. Lehnen Sie es ab, Ihre Ängste und Unvollkommenheiten zu diskutieren. Seien Sie in allem, was Sie sagen, positiv und optimistisch. Seien Sie fröhlich. Sie werden sich wundern, wieviel besser Sie sich fühlen und wieviel zuversichtlicher Sie sich verhalten, wenn Ihre Sprache positiv und erfolgsorientiert ist.

Weg 4: Die Rolle übernehmen

Ein weiterer Weg des mentalen Programmierens ist, so zu gehen, reden und handeln, als ob Sie bereits die Person wären, die Sie sein wollen. Benehmen Sie sich, als ob Sie die Ziele schon erreicht hätten, die Sie sich gesetzt haben. Tun Sie, als ob Sie von jedermann anerkannt und respektiert würden. Tun Sie, als ob Sie bereits Geld auf der Bank hätten. Die Macht dieser Technik findet eine Erklärung im **Gesetz der Umkehrbarkeit**. Dieses Gesetz sagt aus, **dass Ihre Gefühle, wenn Sie positiv und optimistisch sind, Aktionen und Verhaltensweisen erzeugen werden, die mit ihnen in Einklang stehen. Das Gegenteil trifft ebenso zu. Wenn Sie sich schlecht fühlen, aber trotzdem begeistert oder fröhlich benehmen, wird Ihr positives Verhalten positive Gefühle erzeugen, geradeso wie Ihre positiven Gefühle positives Verhalten erzeugen.** Ihre Gefühle und Ihr Verhalten sind umkehrbar.

Es ist nahezu unmöglich, die Rolle einer glücklichen, fröhlichen Person für mehr als fünf oder sechs Minuten zu spielen, ohne einen „Rückfluss“ zu erleben. Der Grund für die Macht dieser Methode ist, dass Sie Ihre **Handlungen kontrollieren können**, selbst wenn Sie Ihre Gefühle nicht in jedem Augenblick unter Kontrolle haben. Mit dieser Technik können Sie bewusst die mentalen Merkmale einer höchst leistungsfähigen Person in sich selbst schaffen. Sie können couragiert, zuversichtlich, kompetent und intelligent agieren. Andere werden Sie akzeptieren und auf Sie reagieren, als ob Sie die Person wären, als die Sie sich sehen.

Diese vier Techniken reichen für sich aus, um Ihr **Selbstkonzept** und Ihre **Persönlichkeit** vollständig **umzuformen**:

- Denken Sie zuerst von sich, wie Sie idealerweise sein wollen. Visualisieren Sie sich dann in lebendigen Details, als ob Sie bereits die Person wären, die Sie vorhaben zu sein.
- Bestätigen Sie sich, und formulieren Sie laut starke, positive Aussagen, die mit Ihren Zielen in Einklang stehen.
- Wenn Sie dies tun, denken Sie daran, dass **Worte Emotionen schaffen und Gedanken kristallisieren**.
- Achten Sie schliesslich darauf, dass Ihr Verhalten in Einklang steht mit Ihren neuen Botschaften von Erfolg, Glück, Wohlstand und einer positiven Persönlichkeit.

Weg 5: Geistige Nahrung

Technik Nummer fünf der mentalen Programmierung ist, dass Sie Ihren Geist ständig mit Worten und Bildern versorgen, die mit der Richtung übereinstimmen, in die Sie wachsen. Lesen Sie **Bücher** und **Zeitschriften** für Ihre persönliche und berufliche Entwicklung. Hören Sie sich bei jeder Gelegenheit **Lernaudiokassetten** an. Sehen Sie sich **Lernvideokassetten** an. Besuchen Sie **Seminare** und **Vorträge**, und nehmen Sie an **Kursen** teil, die die Entwicklung dieser neuen Denkmuster beschleunigen. Je mehr Sie über ein neues Thema lesen, hören, sehen und lernen, desto sicherer und fähiger fühlen Sie sich in dem Bereich. Sowie Sie Ihr inneres Verständnis verbessern, verbessern Sie Ihre äusseren Ergebnisse.

Weg 6: Mit positiven Menschen zusammensein

Technik Nummer 6 ist, mit den richtigen Leuten zusammenzusein. **Freunden Sie sich mit Gewinnern an. Fliegen Sie mit den Adlern, statt mit den Truthähnen zu kratzen.** Aufgrund des starken suggestiven Einflusses, den andere Leute auf Sie haben, zum Guten oder zum Schlechten, müssen Sie äusserst vorsichtig dabei vorgehen, mit wem Sie Ihre Zeit zu verbringen wählen. Die Wahl einer negativen „Bezugsgruppe“ reicht aus, um eine Person zu Versagen und Minderleistung im Leben zu verdammen. Ihre Bezugsgruppen sind die Personen, mit denen Sie sich identifizieren, mit denen Sie arbeiten, ausgehen und zusammen leben. Sie nehmen die Haltungen, Verhaltensweisen und Meinungen der Menschen an, mit denen Sie am engsten zu tun haben, unbewusst wie ein Chamäleon.

„**Gewinnen Sie keine nutzlosen Bekannten**“. Um neue, positive Menschen zu finden, müssen Sie meist zuerst aufhören, Ihre alten Bekannten zu treffen. Trennen Sie sich vor allem von negativen Menschen. Sie sind der Hauptgrund für Unzufriedenheit in Ihrem Leben. Eine nicht funktionierende Beziehung kann ausreichen, um Ihr volles Potential an Erfolg und Glück zu beschneiden. Es gibt keinen stärkeren suggestiven Einfluss als die Menschen um Sie. Suchen Sie sie mit Sorgfalt aus.

Weg 7: Andere lehren

Die siebte Technik für die Verinnerlichung dieser Ideen ist, dass Sie andere lehren, was Sie lernen. Sie werden zu dem, was Sie lehren. Sie lehren, was Sie sind. Wenn Sie versuchen, ein neues Konzept zu formulieren und jemandem zu erklären, um dieser Person zu helfen, verstehen und verinnerlichen Sie es selbst auch besser. In der Tat wissen Sie etwas nur insoweit, wie Sie es jemand anderen lehren können und diese Person in die Lage versetzen, es zu verstehen und in ihrem eigenen Leben anzuwenden.

Neue, positive Denk- und Verhaltensweisen zu entwickeln ist nicht leicht: Es erfordert immerwährende Wachsamkeit. Sie müssen Ihre neuen Angewohnheiten stark lancieren. Erlauben Sie keine Ausnahmen, bis die neue Gewohnheit zur Selbstverständlichkeit geworden ist. Wenn sie von Zeit zu Zeit „ausrutschen“, ist es wichtig, dass Sie sich nicht dabei aufhalten. Es ist Ihre Aufgabe, sich auf die Richtung zu konzentrieren, in die Sie gehen, auf Ihre vorherrschenden Ziele und auf den neuen Menschen, zu dem Sie werden. Sie können alles haben, was Sie auf einer fortlaufenden Basis in Ihrem Geist festhalten können. Vergessen Sie, wie Sie in der Vergangenheit gelebt haben. Werfen Sie alte Etiketten weg. Wichtig ist, wie Sie sich heute sehen, wie Sie über sich sprechen und wie Sie jetzt handeln.

4. Ihr inneres Genie

Ihre Aussenwelt steht in Einklang mit Ihrer Innenwelt. Was Ihnen zustösst, hängt in einem grossen Masse davon ab, was in Ihnen vor sich geht. Ihre äusseren Erfahrungen sind eine Reflexion Ihrer Gedankenmuster. Mit der Zeit schaffen Sie in Ihrem Leben das geistige Äquivalent Ihrer innersten Überzeugungen über sich selbst und was Ihnen möglich ist.

Berühmte Männer und Frauen scheinen alle einen unerschütterlichen Glauben in Ihre Fähigkeit zu haben, alle Hindernisse zu überwinden und eigene Grösse zu erreichen. Dieser Glaube oder diese Überzeugung schien ihnen Kräfte zu verleihen, die ein normaler Mensch nicht besitzt. Sie vollbrachten bemerkenswerte Dinge, oft gegen alle Wahrscheinlichkeit und ungeachtet der Voraussagen von Leuten um sie herum.

Erfolgreiche Leute sind solche, die es gelernt haben, ihr Bewusstsein in Harmonie mit ihrem Unterbewusstsein zu operieren, was es ihnen ermöglicht, ihre Ziele wesentlich schneller und mit weitaus weniger Anstrengung zu erreichen. Diese Entdeckung veränderte den Schwerpunkt meiner Bemühungen und die Richtung meines Lebens.

Ein einfaches Modell soll Ihnen helfen, sich Ihr **Unterbewusstsein** vorzustellen, wie es arbeitet, wie Sie seine Funktionen kontrollieren können und was es in Ihrem Leben produziert. Stellen Sie sich zwei **zusammengesteckte Bälle** vor, einen **Golfball** auf einem **Basketball**. Dieses Bild repräsentiert die relative **Macht Ihres Bewusstseins und Ihres Unterbewusstseins**, wobei der **Basketball** Ihr **Unterbewusstsein** darstellt. Diese beiden Teile des Bewusstseins sind wesentlich für einander, aber sie haben ihren **eigenen separaten Operationsbereich**. In Computerausdrücken ist Ihr **Bewusstsein der Programmierer**, der Daten eingibt wie ein Computeroperator, indem es entscheidet, was es in Ihr Denken gelangen lässt. Ihr

Unterbewusstsein ist die Computerhardware, das Rahmenwerk, **in dem Daten bearbeitet werden. Ihr Selbstkonzept ist das Softwareprogramm, das bestimmt, was Sie in Ihrem Leben hervorbringen.** Beide sind notwendig und unabhängig, und alles, was mit Ihnen geschieht, wird von Ihrem Verständnis dieser besonderen Computersprache und von Ihrer Fähigkeit, sie anzuwenden, bestimmt.

Das Bewusstsein

Ihr **Bewusstsein** ist Ihr **objektiver oder denkender Verstand**. Es hat **keine Erinnerung** und **kann nur einen Gedanken zur Zeit behalten**. Dieser Verstand hat vier wesentliche Funktionen. Erstens **identifiziert er eingehende Informationen**. Dies sind Informationen, die durch einen der sechs Sinne empfangen werden - Sehen, Hören, Schmecken, Riechen, Tasten oder Fühlen. Ihr Bewusstsein beobachtet und kategorisiert fortwährend, was um Sie herum vor sich geht. Um dies zu verdeutlichen, stellen Sie sich vor, dass Sie auf dem Gehsteig sind und die Strasse überqueren wollen. Sie treten vom Bordstein auf die Strasse. In dem Moment hören Sie das Geräusch eines Automotors. Sie drehen sich auf der Stelle herum und blicken in die Richtung des fahrenden Autos, um das Geräusch und seine Herkunft zu identifizieren. Dies ist die erste Funktion. Die zweite Funktion Ihres Bewusstseins ist **Vergleichen**. Die **Information** über das Auto, das Sie gesehen und gehört haben, wird sofort **in Ihr Unterbewusstsein geschickt**. Dort wird es mit allen Ihren bis dahin abgelagerten Informationen und Erfahrungen mit fahrenden Autos verglichen. Wenn das Auto zum Beispiel einen Block entfernt ist und sich mit etwa 50 Stundenkilometern bewegt, sagt Ihr Unterbewusstsein, dass keine Gefahr besteht und Sie weitergehen können. Wenn das Auto sich jedoch mit 90 Stundenkilometern auf Sie zubewegt und nur 100 Meter entfernt ist, erhalten Sie eine „Gefahrmeldung“, die weitere Aktionen Ihrerseits auslöst. Die dritte Funktion Ihres Bewusstseins ist **Analyse**, und sie geht immer der vierten Funktion, **Entscheidung**, voran.

Ihr **Bewusstsein** funktioniert ganz ähnlich einem **binären Computer**, indem es zwei Funktionen erfüllt: Es **akzeptiert oder verweigert Daten**, wenn es eine Wahl oder Entscheidung trifft. Es kann sich nur mit **einem Gedanken** zurzeit befassen, **positiv** oder **negativ**, **ja** oder **nein**. Es sortiert ständig Eindrücke, wobei es entscheidet, welche für Sie wichtig sind und welche nicht. Sie gehen also über die Strasse, hören das Auto und sehen, dass es auf Sie zu rast. Aufgrund Ihrer Kenntnis der Geschwindigkeit von fahrenden Autos sagt Ihre Analyse Ihnen, dass Sie sich in Gefahr befinden und eine Entscheidung erforderlich ist. Ihre erste Frage lautet: „**Kann ich ausweichen? Ja oder nein?**“ Wenn die Entscheidung „**Ja**“ ist, lautet Ihre nächste Frage: „**Mache ich einen Sprung nach vorn? Ja oder nein?**“ Wenn die Entscheidung aufgrund von Gegenverkehr „**Nein**“ lautet, ist Ihre nächste Frage: „**Mache ich einen Sprung rückwärts? Ja oder nein?**“ Wenn Ihre Entscheidung „**Ja**“ lautet, so wird diese **Botschaft sofort in Ihr Bewusstsein übermittelt, und im Bruchteil einer Sekunde springt Ihr ganzer Körper zurück und aus dem Weg**, ohne zusätzliche Gedanken oder Entscheidungen Ihrerseits. Sie mussten nicht Ihr Bewusstsein benutzen, um darüber nachzudenken, ob Sie Ihren rechten oder linken Fuss zuerst zurücksetzen sollen. Nachdem Sie einmal den Befehl gegeben haben, von Ihrem bewussten an Ihren unbewussten Verstand, wurden alle erforderlichen Nerven und Muskeln koordiniert und in einem einzigen Augenblick in Aktion gesetzt, um Ihrem Befehl Folge zu leisten.

Ihr Unterbewusstsein arbeitet schätzungsweise mit der 30 000fachen Geschwindigkeit Ihres Bewusstseins. Sie können dieses Arbeitstempo demonstrieren, indem Sie Ihre Hand vor sich ausstrecken und Ihre Finger hin und her wackeln. Indem Sie alle Bewegungskoordination Ihrem Unterbewusstsein übergeben, fällt Ihnen das nicht schwer. Dann versuchen Sie, einen Faden einzufädeln, dieses Mal, indem Sie Ihr Bewusstsein benutzen, und sehen Sie, wieviel geistige Anstrengung und Konzentration Sie ausüben müssen, um einige kleine Bewegungen

mit Ihrer Hand auszuführen, wenn Ihr Unterbewusstsein nicht arbeitet. Ihr **Bewusstsein funktioniert wie der Kapitän eines Unterseeboots**, der durch ein **Periskop** die Oberfläche beobachtet. **Nur er kann etwas sehen**. Nur seine Wahrnehmung von dem, was auf der Oberfläche vorgeht, ist der Mannschaft verfügbar. Was der Kapitän sieht, fühlt und entscheidet, wird sofort durch das ganze Boot weitergeleitet, und die ganze Mannschaft gerät in Bewegung, um seine Anordnungen auszuführen.

Das Unterbewusstsein

Ihr Unterbewusstsein gleicht einer **gewaltigen Datenbank**. Seine **Kapazität** ist **nahezu unbegrenzt**. Es speichert ständig alles, was Ihnen jemals zustoßt. Im Alter von 21 Jahren haben Sie bereits mehr als 100 000mal den Umfang der kompletten Enzyklopädie Britannica gespeichert. Ältere Leute sind unter Hypnose in der Lage, sich mit perfekter Klarheit an Ereignisse zu erinnern, die 50 Jahre zurückliegen. Es ist Ihre **bewusste Erinnerung**, die **zweifelhaft** ist. Die **Funktion Ihres Unterbewusstseins** ist, **Daten zu speichern und aufzurufen**. Seine Aufgabe ist es sicherzustellen, dass Sie **auf die Weise reagieren, in der Sie programmiert sind**. Ihr Unterbewusstsein sorgt dafür, dass alles, was Sie tun und sagen, einem **Muster folgt, das mit Ihrem Selbstkonzept, Ihrem „Meisterprogramm“ in Einklang steht**. Ihr Unterbewusstsein ist **subjektiv**, es **denkt oder überlegt nicht unabhängig**; es folgt **bloss den Befehlen, die es von Ihrem Bewusstsein empfängt**. Wenn man sich Ihr **Bewusstsein** als einen **Gärtner** vorstellt, der die **Samen sät**, so wäre Ihr **Unterbewusstsein der Garten** oder die **fruchtbare Erde, in der die Samen keimen und wachsen**.

Ihr Bewusstsein kommandiert, und Ihr Unterbewusstsein gehorcht. Es ist ein **Diener, der keine Fragen stellt und Tag und Nacht dafür sorgt, dass Ihr Verhalten mit Ihren Gedanken, Hoffnungen und Wünschen übereinstimmt**. Ihr Unterbewusstsein züchtet entweder Blumen oder Unkraut im Garten Ihres Lebens, je nachdem, was Sie durch die geistigen Äquivalente pflanzen, die Sie schaffen. Ihr **Unterbewusstsein hat einen homeostatischen Impuls**. Es hält Ihre **Körpertemperatur** auf 37 Grad Celsius, lässt Sie regelmässig **atmen** und lässt Ihr **Herz** mit einer bestimmten Frequenz schlagen. Durch Ihr autonomes **Nervensystem** erhält es die **Balance** unter Ihren Hunderten von **Chemikalien** in Ihren Milliarden von Zellen, so dass Ihre ganze physische Maschine die meiste Zeit in vollkommener Harmonie funktioniert. Ihr **Unterbewusstsein praktiziert auch Homeostase in Ihrem Geist, indem es Sie auf die gleiche Weise denken und handeln lässt, wie Sie in der Vergangenheit gehandelt und geredet haben**. Ihre **Denk- und Verhaltensgewohnheiten sind alle in Ihrem Unterbewusstsein gespeichert**. Es hat sich **all Ihre Komfortzonen gemerkt und arbeitet daran, Sie innerhalb dieser Zonen zu halten**. Ihr Unterbewusstsein sorgt dafür, dass Sie sich, jedesmal **wenn Sie etwas Neues oder anderes versuchen** oder irgendeins Ihrer etablierten Verhaltensmuster ändern wollen, **emotional und physisch unbehaglich fühlen**.

Sie können fühlen, wie Ihr Unterbewusstsein Sie jedesmal zurück in Ihre Komfortzone zieht, wenn Sie etwas Neues versuchen. Sogar der Gedanke, etwas anders zu machen, als Sie gewohnt sind, lässt Sie sich angespannt und unbehaglich fühlen. Sich für eine neue Stelle bewerben, die Führerscheinprüfung machen, neue Kunden besuchen, eine neue, herausfordernde Aufgabe annehmen oder sich jemandem vom anderen Geschlecht nähern und sich linkisch und nervös vorkommen - dies sind alles Beispiele, wie Sie sich ausserhalb Ihrer Komfortzone fühlen.

Wenn Sie wachsen wollen und aus Ihrer Komfortzone herauswollen, müssen Sie bereit sein, sich die ersten Male ungeschickt und ungemütlich zu fühlen. Wenn ein gutes Leben etwas wert ist, so ist es wert, dafür ein paar psychologische Niederschläge einzustecken, bis Sie eine neue Komfortzone auf einer höheren Kompetenzebene entwickelt haben.

Das Prinzip der unterbewussten Aktivität

Es besagt, dass **alle Ideen oder Gedanken, die Sie mit Ihrem bewussten Verstand als wahr akzeptieren, von Ihrem Unterbewusstsein fraglos akzeptiert werden.** Es wird sofort daran arbeiten, es in Ihre Realität zu bringen. Ihr **Unterbewusstsein ist der Sitz des Prinzips der Anziehung, die Sendestation von geistiger Bewegung und Gedankenenergie.** Wenn Sie anfangen zu glauben, dass etwas für Sie möglich ist, fängt Ihr Unterbewusstsein an, geistige Energie auszusenden, und Sie ziehen Leute und Umstände an, die mit Ihren vorherrschenden Gedanken harmonieren.

Ihr Unterbewusstsein wird Sie für jede Information sensibilisieren, von der Sie ihm gesagt haben, dass sie wichtig ist. Und je mehr Emotionen Sie mit einer Sache verbinden, desto schneller wird Ihr Unterbewusstsein Sie auf Dinge aufmerksam machen, die Sie tun können, um sie in Ihre Realität zu bringen. Wenn Sie zum Beispiel entscheiden, dass Sie sich einen roten Sportwagen kaufen wollen, werden Sie plötzlich überall rote Sportwagen sehen. Ihr Unterbewusstsein lässt Sie auf die Dinge aufmerksam werden, die Sie brauchen könnten, um Ihre Wünsche Wirklichkeit werden zu lassen.

Wenn Sie anfangs über ein neues Ziel nachdenken, sieht Ihr Unterbewusstsein diesen neuen Gedanken als Befehl an. Es sorgt dafür, dass Ihre Worte und Handlungen besser auf die Erreichung Ihres Ziels abgestimmt sind. Sie tun und sagen die richtigen Dinge zur richtigen Zeit, um Sie dem Ziel näher zu bringen.

Das Prinzip der Konzentration

Es sagt aus, dass **alles, bei dem Sie länger verweilen, wächst. Je mehr Sie an etwas denken, desto mehr wird es zu einem Teil Ihrer Wirklichkeit.** Dieses Prinzip sagt eine Menge über Erfolg und Versagen. Es ist eine Umschreibung des **Ursache-Wirkungs-Prinzips.** Es sagt, dass Sie nicht einen Gedanken haben und ein davon verschiedenes Ergebnis erhalten können. Sie können nicht Hafer anpflanzen und Gerste ernten. Erfolgreiche, zufriedene Menschen sind solche, die die Fähigkeit entwickelt haben, sich zielstrebig auf eine Sache zu konzentrieren und dabei zu bleiben, bis sie erledigt ist. Sie disziplinieren sich dazu, nur über Dinge von Interesse für sie zu denken, reden und Ihre Gedanken von allen anderen Dingen freizuhalten. **„Ein Mann wird das, worüber er die meiste Zeit nachdenkt.“** Effektive Leute wachen sorgfältig über die Eingänge zu Ihren Gedanken. Sie konzentrieren sich auf das, was ihnen wirklich wichtig ist. Sie verweilen bei ihren Wünschen für die Zukunft und weigern sich, ihren Ängsten und Zweifeln Gehör zu schenken. Deshalb scheinen sie in der gleichen Zeit Ausserordentliches zu vollbringen, die ein durchschnittlicher Mensch damit verbringt, nur von einem Tag zum anderen zu leben.

Über meine eigene persönliche Entwicklung begeistert, las ich mit einem Mal zuviel und beschäftigte mich mit zu vielen Dingen, nachdem ich vorher zuwenig getan hatte. Ich verstreute meine Energie überallhin. Ich lernte schliesslich, dass **weniger mehr ist.** Ich lernte, dass das **Prinzip der Konzentration** sehr mächtig ist und ich nicht an mehreren Dingen auf einmal arbeiten und alle sehr gut ausführen konnte. Also tat ich weniger. Ich unterbrach alle Aktivitäten mit Ausnahme von den ein oder zwei, die mir am wichtigsten waren. **Vor allem disziplinierte ich mein Denken und konzentrierte mich mit Hingabe darauf, was ich wirklich wollte.**

Versuchen Sie, einen Tag lang nur über die Dinge nachzudenken und zu reden, die Sie interessieren. Beschliessen Sie, Ihre Gespräche von aller Negativität, Zweifeln, Ängsten oder Kritik freizuhalten. Disziplinieren Sie sich dazu, fröhlich und optimistisch über jede Person und jede Situation in der Welt um Sie herum zu reden. Es wird nicht leicht sein. Es wird Ihnen

zuerst vielleicht gar nicht gelingen. Aber diese Übung zeigt Ihnen, wieviel Ihrer Zeit dafür verwendet wird, über Dinge nachzudenken und zu reden, die Sie gar nicht interessieren. Diese Übung, wiederholt ausgeführt, wird Ihre Augen öffnen und Sie darauf vorbereiten, für sich das meiste aus den Ideen in den folgenden Kapiteln herauszuholen.

Das Prinzip der Substitution

Dies ist **eines der wichtigsten aller geistigen Prinzipien**. Es besagt, dass Ihr bewusster Verstand nur einen Gedanken zurzeit enthalten kann und dass Sie einen Gedanken durch einen anderen austauschen können. Dieses **Ausschliesslichkeitsprinzip** erlaubt Ihnen, einen **negativen Gedanken bewusst durch einen positiven zu ersetzen**. Damit übernehmen Sie die **Kontrolle über Ihre Emotionen**. Dieses Prinzip ist Ihr Schlüssel zum Glück, zu einer positiven Geisteshaltung und persönlicher Befreiung. Es kann Ihre Beziehungen, Ihre Konversationen und den vorherrschenden Inhalt Ihres bewussten Verstands verändern.

Mit dieser machtvollen Methode geistiger Kontrolle erhalten Sie sich Ihre Ruhe und Ihren inneren Frieden. Es ist Ihre Wahl, jedesmal an etwas Erbauendes wie Ihre Ziele zu denken, wenn Sie einer Situation gegenüberstehen, die Sie normalerweise aufregt. Der schnellste Weg bei der Anwendung des Gesetzes der Substitution zur Wandlung Ihrer Gemütslage von negativ zu positiv ist **aufzuhören, über das Problem zu reden und nachzudenken und anzufangen, über die Lösung zu reden und nachzudenken. Konzentrieren Sie sich darauf, was Sie in der Zukunft tun können, statt darauf, was in der Vergangenheit passiert ist**. Über eine Lösung nachzudenken ist positiv in sich. Wenn Sie darüber nachdenken, was Sie tun können, welche Aktionen Sie ergreifen können, statt sich bei dem aufzuhalten, was geschehen ist, werden Sie auf der Stelle ruhig und denken wieder klar. Eine andere Möglichkeit der Anwendung dieses Gesetzes ist, **an eine Person zu denken, die Ihnen etwas bedeutet, oder an Ihren nächsten Urlaub**. Ihr Ziel ist, Wege zu finden, wie Sie Ihre Gemütslage positiv halten können, indem Sie bewusst negative Gedanken durch positive ersetzen. Und Sie sind immer frei, Ihre Gedanken zu wählen.

Autogenes Training

Im dritten Kapitel ging es um verschiedene Methoden der Entwicklung des Selbstkonzepts und wie Sie die Kontrolle über Ihre persönliche Entwicklung ergreifen können. Die dort behandelten Methoden mentaler Programmierung wie Visualisierung, Bestätigung, Verbalisierung, Spielen der Rolle, mit den richtigen Leuten verkehren und Füttern Ihres Geistes mit den entsprechenden Büchern, Tonbändern und Artikeln sind erprobte Wege der Sinneswandlung über sich selbst und Ihre Möglichkeiten. Sie sind mit Befehlen vergleichbar, die Sie für die Arbeit am Computer verwenden, einfach und effektiv. Sie sind für Ihre persönliche und professionelle Entwicklung unentbehrlich. Aber sie reichen nicht aus. Sie sind „**elementare Befehle**“. Es gibt noch schneller wirkende Methoden. Geradeso wie es in Computerprogrammen „**Power-Befehle**“ gibt, die es Ihnen erlauben, den Prozess der Outputerzeugung zu beschleunigen, gibt es eine **Reihe spezieller Techniken, mit deren Hilfe Sie die Programmierung des Unterbewusstseins enorm beschleunigen können**. Diese Techniken versetzen Sie in die Lage, Ihr Selbstkonzept und Ihre Geisteshaltung mit einer Geschwindigkeit zu wandeln, die oft erstaunlich ist.

Den ersten Schritt im Bereich persönlicher Transformation machte Emile Coue 1895 in Genf. Seine Klinik erzielte Genesungsraten, die im Durchschnitt fünfmal schneller waren als alle anderen vergleichbaren Kliniken oder Hospitäler in Europa. Seine Methode war so einfach, dass für lange Zeit niemand daran glaubte oder sie akzeptierte. Er lehrte seinen Patienten, einfach zu sagen: „**Ich fühle mich jeden Tag in jeder Hinsicht besser**.“ Die Ärzte und Krankenschwestern begrüßten jeden Patienten mit den Worten: „**Sie sehen jeden Tag in**

jeder Hinsicht besser aus.“ So einfach dies klingt, es wirkte Wunder und bewirkte rapide Heilung und Genesung von einer Vielzahl von schweren und leichten Krankheiten. Der Erfolg des Dr. Coue führte zu weiterer Arbeit an Methoden zur Beschleunigung der Heilung durch den deutschen Arzt Johannes Schultz. Dr. Schultz war Psychologe und suchte nach Wegen der Heilung von Depressionen, Neurosen und Ängsten. Er entdeckte, dass **man sich um so schneller erholte, je entspannter man war**, während man die Worte „**Ich fühle mich jeden Tag in jeder Hinsicht besser**“ zu sich sagte.

Dr. Schultz entwickelte schliesslich den Prozess des **autogenen Trainings**. Er stellte fest, dass bei der Anwendung eines **systematischen Prozesses zur Entspannung** des Patienten und anschliessender **Aufforderung, sich positive, konstruktive Botschaften vorzustellen, diese neue Information geradewegs ins Unterbewusstsein zu wandern schien**. (Wenn sie vom Unterbewusstsein akzeptiert war, konnten rapide und deutlich sichtbare Verbesserungen des physikalischen und physischen Gesundheitszustandes festgestellt werden. In den Jahren danach wurde das autogene Training in Europa extensiv weiterentwickelt und ist heute in den meisten europäischen Ländern sehr verbreitet. Es hat einen solch hohen Entwicklungsstand erreicht, dass es für eine Reihe von Dingen angewandt wird, von geistigen Störungen bis zu Verkaufseffektivität, öffentlichem Sprechen und Spitzensport. Das ehemalige Ostdeutschland entwickelte das autogene Training zur höchsten Stufe in der Welt. Seine Techniken waren so fortgeschritten, dass sie als Staatsgeheimnisse behandelt wurden. Durch die Anwendung dieser Techniken gewannen die ostdeutschen Sportler bei Olympischen Spielen mehr Goldmedaillen pro Einwohner als alle anderen Länder der Welt. Autogenes Training ermöglichte es ihnen, sich zu ausserordentlichen Leistungen zu programmieren.

Einer der Gründe für die guten Ergebnisse des **autogenen Trainings** ist, dass es ein immens wichtiges geistiges Gesetz anwendet, das **Gesetz der Entspannung**. **Es besagt, dass in allen geistigen Arbeiten Anstrengung sich selbst besiegt** - also im Gegenteil dazu, wie die Dinge in der physikalischen Welt funktionieren. Wenn Sie in der Welt der Materie einen Nagel in ein Brett nageln wollen, wird dieser umso schneller und tiefer eindringen, je härter Sie mit dem Hammer draufschlagen. Wenn Sie aber ein neues Denkmuster entwickeln wollen, gilt das Gegenteil. **Je mehr Sie sich entspannen oder „nicht versuchen“, desto schneller scheinen die Gedanken von Ihrem Unterbewusstsein akzeptiert zu werden und desto schneller erscheint das physikalische Ergebnis des Gedankens oder Ziels in Ihrer Welt**.

Im Folgenden finden Sie ein Beispiel für eine Technik, die auf den Techniken des **autogenen Trainings** aufbaut und die eine unglaubliche Auswirkung auf mein Leben und das Leben vieler anderer gehabt hat. **Sie ist so mächtig, dass es jedermann gelehrt werden sollte**. Sie ist beinahe unfehlbar darin, Sie zum Erreichen Ihrer Ziele zu befähigen. Sie wird Sie in die Lage versetzen, Sorgen und Ängste zu bekämpfen und Gefühle der Ruhe, Zuversicht und Selbstkontrolle zu erzeugen. Diese Technik basiert auf einer anderen Anwendungsweise des **Umkehrbarkeits-Prinzips**. **Erinnern Sie sich an die erste Anwendung dieses Gesetzes**. Es besagt, dass genauso, **wie Gefühle Handlungen erzeugen, Handlungen Gefühle erzeugen**. Dies ist ein wesentlicher Aspekt des Zugangs zu Ihrem Potential. Die zweite Anwendung des Umkehrbarkeits-Prinzips ist, dass genauso **wie ein objektives Stadium**, eine tatsächlich erbrachte Leistung oder irgendein Erfolg, **ein subjektives Stadium erzeugt**, das Gefühl von Glück und Erfolg, so wird das **subjektive Stadium auch das objektive Stadium erzeugen**. Mit anderen Worten, wenn Sie das Gefühl oder die Emotion erzeugen können, die Sie erleben würden, wenn Sie ein Ziel erreichten oder ein Problem lösten, und Sie dieses Gefühl festhalten können, dann wird das Gefühl in Ihrer physischen Welt das entsprechende Ergebnis schaffen – das Ergebnis, das das Gefühl ausgelöst hätte, wenn das Ergebnis tatsächlich stattgefunden hätte.

Die Fünf-Minuten-Filmtechnik

Stellen Sie sich vor, dass Sie ins Kino gehen, um einen spannenden Abenteuerfilm zu sehen. Sie kommen zehn Minuten vor Ende der früheren Vorstellung beim Kino an. Statt im Vorraum zu warten, gehen Sie aber schon ins Theater, setzen sich und sehen sich die letzten fünf Minuten an. Sie sehen, wie die Handlung sich auflöst und wie es für die Hauptdarsteller ausgeht. Sie sehen die Probleme gelöst und was aus jedem wird, wenn der Film endet. Wenn dann die nächste Vorstellung beginnt, sehen Sie sich den ganzen Film an. Nur dass Sie diesmal, statt von der Spannung und Dramatik der sich entwickelnden Handlung gepackt zu sein, sich entspannen und den Film objektiv betrachten. Sie nehmen sich die Zeit, auf die Kameraführung, die Dialoge, den Filmschnitt zu achten und darauf, wie die Handlung sich entfaltet. Sie sind ruhig und entspannt. Sie sind weit weniger aufgeregt oder emotional, als Sie wären, wenn Sie nicht bereits die letzten fünf Minuten gesehen hätten. Weil Sie bereits wissen, wie es endet.

Dies ist genau die gleiche Methode, die Sie zur **Programmierung Ihres neuen Selbstkonzepts und Ihrer Ziele in die tieferen Schichten Ihres Unterbewusstseins anwenden. Die emotionale Komponente ist entscheidend. Es ist die ruhige, vertrauensvolle, erwartungsvolle, positive Emotion, die in Kombination mit Entspannung Ihr Unterbewusstsein aktiviert und einen rapiden Wandel bewirkt.** Diesem selbst herbeigeführten Geisteszustand folgt sehr schnell, manchmal unmittelbar, die physische Manifestation des gewünschten Ergebnisses. Bei der Anwendung dieser Methode, die Ihnen hilft, jeden gewünschten geistigen, emotionalen oder physischen Zustand herbeizuführen, können Sie einem **Fünf-Schritte-Programm** folgen.

Schritt 1: Formulieren und bestätigen Sie Ihr gewünschtes Ergebnis. Wenn Sie zum Beispiel mit einem Problem kämpfen, in das jemand anders verwickelt ist, könnten Sie ruhig und zuversichtlich sagen: „**Diese Situation ist zur Zufriedenheit aller Beteiligten gelöst.**“ Ihre Aussage sollte eine klare Beschreibung des gewünschten Ergebnisses oder Endzustands sein. Verwickeln Sie sich nicht in Details, und sorgen Sie sich nicht über den Prozess.

Schritt 2: Visualisieren Sie das begehrte Ergebnis. Sehen Sie sich selbst und alle Beteiligten glücklich und zufrieden mit dem Ergebnis. Dies erfordert Anstrengung und Konzentration.

Schritt 3: Emotionalisieren Sie Ihre kombinierte Visualisierung. Sie erhalten so Bestätigung durch die Schaffung des „Gefühls“, das Sie tatsächlich erfahren werden, wenn alles glücklich ausgegangen ist. Sehen Sie sich im Geist bereits erfolgreich und das Ziel erreicht.

Schritt 4: Lassen Sie die Situation völlig los, und dies ist der Katalysator im Prozess. Tun Sie so, als ob eine Person, der Sie vertrauen, zu Ihnen gesagt hätte, dass sie sich darum kümmerte und Sie nicht mehr daran zu denken bräuchten.

Schritt 5: Jetzt erfolgt die Realisierung, die Erscheinung in Ihrer äusseren Welt. Die Realisierung oder Manifestation Ihres Begehrens steht in direkter Proportion zu dem Ausmass, in dem Sie alle Sorgen um den Ausgang abgelegt und sich anderen Dingen zugewendet haben. „**Gemäss Eures Glaubens wird Euch geschehen.**“

Den Wandlungsprozess beschleunigen

Es gibt mehrere zusätzliche geistige Techniken, die Sie zur Beschleunigung des Prozesses der inneren Wandlung und externen Realisierung benutzen können. Jede dieser Methoden ist eine

Kombination der geistigen Programmierungstechniken zur Wandlung des Selbstkonzepts, die im dritten Kapitel erklärt wurden. Jede davon ist äusserst wirkungsvoll.

Schriftliche Beteuerung

Die erste dieser Methoden zur schnellen Wandlung ist die „**Schriftliche Beteuerung**“. Nehmen Sie sich am besten morgens einen **Schreibblock** oder ein **Notizbuch** zur Hand, und bringen Sie in **der Gegenwartsform eine klare Beschreibung Ihrer Hauptabsicht oder Ihres Hauptziels zu Papier**, genau so, wie Sie es gern in der Realität sehen würden. Die Länge der Beschreibung spielt keine Rolle, sie kann kurz oder detailliert sein. Sie können schreiben, wie Sie sich die Abfolge der Ereignisse des Tages vorstellen oder wie Sie aussähen und sich fühlten, wenn Sie die gewünschten neuen Persönlichkeitsmerkmale besässen. Wenn Sie Ihre Ziele aufgeschrieben haben, legen Sie Ihren Stift beiseite, schliessen Sie Ihre Augen, atmen Sie tief ein und stellen Sie sich Ihr Ziel als erfüllt vor, oder sehen Sie die Ereignisse dieses Tages sich zufriedenstellend ereignen. Während Sie sich dies vorstellen, erzeugen Sie das Gefühl, das Sie mit dem imaginären Erfolg verbinden. Lächeln Sie, und geniessen Sie das Gefühl der Zufriedenheit, das mit der Erfüllung Ihrer Ziele einherginge. Dann lassen Sie diesen Gedanken los, öffnen Sie Ihre Augen, und wenden Sie sich Ihren üblichen Angelegenheiten zu.

Schreiben ist eine wirkungsvolle Art, Ihre Ziele in Ihr Unterbewusstsein einzuprägen. Viele Menschen haben die Erfahrung gemacht, dass sie, hatten sie am 1. Januar eine Liste ihrer Ziele für das Jahr aufgeschrieben, am Ende des Jahres die meisten Ziele in etwa erreicht hatten. Je öfter Sie Ihre Ziele schriftlich festhalten, desto schneller materialisieren sie sich. Benutzen Sie ein Notizbuch, und schreiben Sie sie jeden Tag auf. Es dauert nur einige Minuten, aber es programmiert Sie für Stunden. Indem Sie Ihre Ziele wiederholt aufschreiben, überzeugen Sie sich selbst, dass sie erreichbar sind. Mit wachsender Überzeugung und Zuversicht erkennen Sie Gelegenheiten, wie Sie sie realisieren können. Sie nutzen dabei das **Anziehungs- und das Übereinstimmungs-Prinzip**, und die Ziele beginnen sich um Sie herum zu materialisieren. Viele unserer Seminarteilnehmer waren erstaunt darüber, wie schnell sich ihr Leben nach Anwendung dieser Technik verbesserte.

Standardbeteuerung

Die zweite geistige Programmierungstechnik ist die „**Standardbestätigungstechnik**“. Diese besteht darin, dass Sie Ihre Ziele in fetten Buchstaben und in klaren und deutlichen Worten als Bestätigung in der Gegenwartsform auf **Karteikarten** schreiben. Diese Methode wendet man am besten **zweimal pro Tag an, morgens und abends**. Finden Sie einen Ort, wo Sie für einige Minuten in Ruhe und allein sein können. Holen Sie einige Male tief Atem, um Ihren Körper zu entspannen und Ihren Geist vorzubereiten. Atmen Sie langsam aus. Sitzen Sie bequem mit Ihren Karten in der Hand. Lesen Sie dann das erste Ihrer Ziele. Schliessen Sie Ihre Augen, und wiederholen Sie es fünf Mal. Visualisieren Sie Ihr Ziel, als ob Sie es bereits erreicht hätten. Stellen Sie sich vor, wie Sie gehen, reden und handeln würden, wenn das Ziel jetzt Realität wäre. Emotionalisieren Sie Ihr Bild des Ziels, und schaffen Sie das Gefühl der Freude und des Glücks, das die erfolgreiche Erfüllung Ihres Begehrens begleiten würde. Atmen Sie noch einmal tief ein, atmen Sie aus, und löschen Sie das Ziel zuversichtlich aus Ihren augenblicklichen Gedanken.

Verfahren Sie mit den anderen Zielen genauso. Ihr Unterbewusstsein kann auf diese Weise wirkungsvoll an zehn bis 15 Zielen gleichzeitig arbeiten. Diese ganze Übung sollte nicht mehr als 30 bis 60 Sekunden für jedes Ziel beanspruchen, maximal 15 Minuten für 15 Ziele. Wenn Sie dies morgens vor allem anderen tun, senden Sie Ihrem Unterbewusstsein ein starkes Signal. Es aktiviert daraufhin das **Gesetz der Anziehung** und erhöht Ihre Aufmerksamkeit für alles um Sie herum während des Tages, dass Ihnen bei der Erfüllung eines oder mehrerer Ih-

rer Ziele helfen könnte. Wenn Sie Ihre Ziele abends unmittelbar vor dem Schlafengehen auf die gleiche Weise Revue passieren lassen, veranlassen Sie Ihr Unterbewusstsein, die Nacht hindurch an Ihren Zielen zu arbeiten. Oft wird es Ideen und Lösungen für Sie bereithalten, wenn Sie am Morgen erwachen.

Schnelle Beteuerungstechnik

Die dritte Beschleunigungsmethode wird „**schnelle Beteuerungstechnik**“ genannt. Sie können diese Technik vor jedem **nichtwiederkehrenden** Ereignis von Bedeutung, wie ein Verkaufsbesuch oder eine Konferenz mit dem Chef, anwenden. Diese Methode des geistigen Programmierens wird von professionellen Sprechern, Schauspielern, Entertainern und Top-Managern angewandt. Sie benutzen sie vor wichtigen Ereignissen, bei denen sie ihr Bestes geben müssen. Die schnelle Beteuerung besteht in der Verkürzung der Schritte zur geistigen Vorbereitung, wie im vorigen besprochen. Es ist wie ein geistiges Aufwärmen. Sie können es in weniger als 30 Sekunden durchführen. Sie können diese Technik im Auto, Aufzug oder sogar in der Toilette anwenden.

Die Wirkungsweise ist einfach. **Sie schliessen die Augen, beteuern sich das ideale Ausgehen des Ereignisses, stellen es sich vor, verbinden es mit Emotionen und lassen den Gedanken wieder fallen.** Sehen und fühlen Sie das Ereignis positiv ausgehen. Gehen Sie dann ruhig und zuversichtlich in die Konferenz oder was es ist. Wenn Ihnen eine wichtige Präsentation oder ein Interview bevorsteht, sollten Sie diese Technik jedes Mal anwenden, wenn Sie daran denken: Wenden Sie das **Substitutions-Prinzip** und diese schnelle **Beteuerungstechnik** an, statt in Nervosität und Sorge auf das Ereignis zu blicken. Sie werden fühlen, wie Ihr Selbstvertrauen und Ihre Selbstsicherheit mit jedem Tag wächst, den Sie dem Ereignis näherkommen. Wenn es dann soweit ist, werden Sie geistig darauf vorbereitet sein, Ihr Bestes zu geben.

Autogenes Training: Die Methode

Die vierte Beschleunigungstechnik ist der vollständige Prozess des autogenen Trainings. Dies ist eine ausführlichere Übung, in der Sie Ihren ganzen Körper systematisch entspannen, bevor Sie bestätigen, visualisieren, emotionalisieren und loslassen. In seiner einfachsten Form können Sie die meisten Vorteile des autogenen Trainings erfahren, indem Sie eine bequeme Position einnehmen, entweder in einem bequemen Sessel sitzend oder auf einem Bett liegend, Ihre Augen schliessen, tief atmen und zu Ihren sechs Körperteilen sprechen – Ihrem linken Arm, Ihrem rechten Arm, Ihrem linken Bein, Ihrem rechten Bein, Ihrem Rumpf und Ihrem Kopf. Wiederholen Sie sechs Mal, bei jedem Atemzug: „**Mein linker Arm wird schwer und warm.**“ Dann wiederholen Sie sechs Mal: „**Mein linker Arm ist jetzt schwer und warm.**“ Zum Schluss sagen Sie sechs Mal: „**Mein linker Arm ist vollkommen schwer und warm.**“ Jedesmal wenn Sie einatmen und ausatmen, sprechen Sie einen Befehl aus. Wiederholen Sie diesen Prozess mit jedem der anderen fünf Körperteile, indem Sie von Ihrem linken Arm zu Ihrem rechten Arm übergehen, dann von Ihrem linken Bein zu Ihrem rechten Bein, dann zu Ihrem Rumpf und schliesslich zu Ihrem Hals und Kopf. Inweniger als zehn Minuten werden Sie Ihren **Körper in einen Zustand tiefster Entspannung** gesprochen haben.

Ihr Geist ist im Alphazustand, und Sie sind bereit zur Tiefenprogrammierung. Diese Technik, die auch **Selbsthypnose** oder **Autosuggestion** genannt wird, ist in zwei Bereichen äusserst wirkungsvoll.

- Ersten können Sie sie zum **Überwinden von Ängsten** und zum **Formen von Vertrauen** in Ihren Beziehungen, bei der Arbeit, in Ihrem finanziellen Leben, Ihrer Gesundheit und bei anderen Aktivitäten benutzen. Sie kann sogar hilfreich dabei sein, Probleme wie die Widerwil-

lichkeit von Verkäufern gegenüber Verkaufsbesuchen, die Angst vor öffentlichem Sprechen und die Unsicherheit beim Umgang mit Herausforderungen des täglichen Lebens zu lösen.

- Zweitens können Sie diese Technik benutzen, um die **Entwicklung von motorischen und sportlichen Fähigkeiten** in Bereichen wie Tennis, Golf, Skifahren, Hockey, Schlittschuhlaufen, Football und Basketball zu beschleunigen. Es ist eine Art **geistige Probe**. **Sie führen die Bewegungen im Geist immer wieder durch, wobei Sie jedes Mal eine perfekte Ausführung visualisieren und dieses Bild der Vorzüglichkeit in Ihr Unterbewusstsein einprogrammieren.**

Wie Sie wissen, **kann Ihr Unterbewusstsein den Unterschied zwischen einer realen und einer lebhaft eingebildeten Erfahrung nicht erkennen, insbesondere wenn diese lebhafte Vorstellung im Zustand tiefer Entspannung stattfindet. Ihr Unterbewusstsein akzeptiert das geistige Bild lediglich als einen Befehl für zukünftige Aktion.** Wenn Sie diese Aktion das nächste Mal tatsächlich ausführen, werden Sie wesentlich entspannter und zuversichtlicher sein. Sie werden merklich besser sein als vorher. Die meisten olympischen Goldmedaillengewinner benutzen diese oder eine ähnliche Technik. Erfolgreiche Geschäftsleute wenden sie an, um sich in Konferenzen, Verhandlungen oder Auseinandersetzungen einen **psychologischen Vorteil** zu verschaffen. **Und je mehr Sie üben, desto besser funktioniert es.**

Heterogenes Training

Die fünfte Technik schneller geistiger Transformation wird „**heterogenes Training**“ genannt. Dies ist ein **Training oder Programmieren durch eine andere Person**. Ihr Selbstkonzept ist überwiegend das Ergebnis zweier Hauptformen der Suggestion: **Autosuggestion**, die Dinge, die Sie zu sich selbst sagen und glauben, und **Heterosuggestion**, die Dinge, **die andere Ihnen gesagt haben und die Sie glauben**. Alles, was Sie heute von sich als wahr annehmen, ist das Ergebnis eines dieser Einflüsse, insbesondere des zweiten. Sie sind sich bereits einiger Beispiele heterogenen Trainings bewusst. Dies sind die Dinge, die Ihre Eltern, Ihre älteren Verwandten, Ihre Lehrer oder andere Leute, die Sie respektieren, Ihnen über Sie gesagt haben. Andere heterogene Beispiele sind Vorträge oder Audiokassettenprogramme, in denen der Sprecher bei jeder Empfehlung das Wort „Sie“ benutzt. Jedesmal wenn Sie das Wort „**Sie**“ **mit einer Botschaft** verknüpft hören, **beeinflusst es Ihr Unterbewusstsein. Daher dürfen Sie nie jemandem erlauben, irgendetwas über Sie zu Ihnen zu sagen, von dem Sie nicht aufrichtig wünschen, dass es wahr ist.** Sie haben es hier mit einem **mächtigen Prinzip** zu tun und müssen es auf eine positive und konstruktive Weise anwenden.

Die Lozanov-Experimente

Während der fünfziger und sechziger Jahre führte der Psychologe Georgi Lozanov in Bulgarien umfangreiche Forschungen darüber durch, wie Menschen Informationen aufnehmen und auf Dauer behalten. Er war von Beispielen des „**Superlernens**“ auf der ganzen Welt gefesselt, zum Beispiel der Tatsache, dass mohammedanische Studenten den gesamten Koran, ein Buch vom Umfang des Neuen Testaments, auswendiglernen und rezitieren (vortragen), bevor sie ein Studium auf einer mohammedanischen Universität aufnehmen. Mit wachsendem Fortschritt seiner Forschungen begann Lozanov sich für die Idee zu interessieren, dass wir in Wirklichkeit zwei Gehirne haben, eine rechte und eine linke Hemisphäre, die verschiedene Funktionen erfüllen.

Zum Beispiel ist das **linke Hirn** das logische, lineare, praktische. Es ist für Begründung, Analyse, Kalkulation verantwortlich. Es ist die mathematische, verbale, pragmatische und skeptische Seite unseres Gehirns. Es ist für Sprache und die Bearbeitung von Fakten zuständig und ist konkret und geradeheraus. Es ist die **Ingenieurseite des Gehirns**

Die **rechte Hemisphäre** ist völlig anders. Sie denkt in Form von Bildern und Geschichten. Sie ist ganzheitlich, setzt sich mit allen Aspekten einer Idee oder Situation gleichzeitig auseinander. Sie ist intuitiv, musikalisch und kreativ. Sie ist die **künstlerische, abstrakte und phantasievolle Seite des Gehirns**.

Die linke Hirnhälfte scheint durch intensive, logische, lineare Präsentation von Informationen stimuliert zu werden. Die rechte Hirnhälfte scheint Informationen am besten im Zustand der Entspannung verarbeiten zu können. Lozanov entdeckte, dass **schnelles Lernen erfolgte, wenn beide Hirnhälften harmonisch zusammenarbeiteten**. Er wandte sich der Erforschung der verschiedenen Ebenen von Hirnstromaktivitäten zu - Beta, Alpha, Theta und Delta. Er fand heraus, dass das Gehirn in unserem normalen Wachzustand, Beta, mit 14 Wellen pro Sekunde oder schneller funktioniert. In **Alpha**, dem entspannten oder meditativen Stadium unmittelbar unterhalb von Beta, funktioniert es mit acht bis 13 Wellen pro Sekunde. Dies schien die **ideale Gehirnstromwellenlänge zum Lernen** zu sein. Die dritte Ebene von Gehirnstromwellen ist Theta mit fünf bis sieben Wellen pro Sekunde, und die vierte ist Delta, das Stadium tiefen Schlafs, in dem Gehirnwellen auf eine halbe bis zu vier Wellen pro Sekunde zurückfallen.

Lozanov war daran interessiert, die **Geschwindigkeit zu erhöhen, mit der das Gehirn neue Informationen absorbierte und speicherte**. Er entwickelte das sogenannte „**beschleunigte Lernen**“, indem er all diese Ergebnisse zu einer neuen Methode des Lernens und Behaltens von Informationen aller Art kombinierte. Er fand heraus, dass bei einer **Person, die in tiefem Zustand der Entspannung mit neuen Informationen konfrontiert wurde, während im Hintergrund leise klassische Musik gespielt wurde, das rechte und linke Hirn synchronisiert wurden und Lernen in einer schnelleren Rate stattfand**. Lozanov machte Experimente mit Klassen von Erwachsenen, die im Zustand tiefer Entspannung mit geschlossenen Augen bei leiser Hintergrundmusik in einem Raum saßen, während ein Lehrer ihnen Listen von Wörtern in einer Fremdsprache vorlas und diese auf verschiedene Weise wiederholte. Anschließend wurden die Studierenden geweckt und daraufhin getestet, wieviel sie behalten hatten. Die Teilnehmer lernten mit dieser Methode mit einer erstaunlichen Geschwindigkeit. Sie behielten 98 Prozent dessen, was sie gelehrt worden waren.

1969 war Lozanov in der Lage, Studenten **150 neue Wörter pro dreistündiger Sitzung** zu lehren, drei- bis fünfmal soviel wie in einer traditionellen Sprachschule. Später erhöhte er die Lerngeschwindigkeit auf **500 Wörter pro Tag** und dann auf **1000 neue Wörter an einem einzigen Tag**, indem er **fortschrittlichere Kombinationen von Entspannung, Musik und Wiederholung** verwendete. 1974 erhöhte Lozanov mit einer **Klasse besonders begabter Studenten** die Lerngeschwindigkeit auf **1 800 neue Wörter** einer Fremdsprache an einem Tag, wobei die **Merkrate immer noch bei 98 Prozent lag**. 1979 war Lozanov in der Lage, einer **speziellen Klasse 3 000 neue Wörter** in einer Fremdsprache an einem einzigen Tag zu lehren. **Sechs Monate später** konnten diese Studenten sich noch an **60 Prozent** des Lernstoffs **erinnern, im Vergleich zu zehn Prozent durchschnittlicher Merkrate** an einer amerikanischen Universität. Lozanovs Arbeit zeigt, dass schnelles Lernen möglich ist nicht nur von Fakten und Informationen, sondern auch von neuen Verhaltensweisen und Denkweisen.

Musik und Entspannung

Sie können die Geschwindigkeit, mit der Sie Ihre Ziele erreichen und die von Ihnen gewünschten Persönlichkeitsmerkmale entwickeln, erheblich steigern, indem Sie Lozanovs Entdeckungen mit einer Kombination von **Bestätigungen, Musik und Entspannung** verbinden. Diese Form heterogenen Trainings ist die **Verwendung von mit Musik aufgezeichneten Beteuerungen**. Sie können diese besondere Methode auf zweierlei Art anwenden. Die erste,

das Anhören von Kassetten mit unterschwelligem Botschaften, würde ich nicht empfehlen, weil Sie nicht wissen, welche Botschaften auf der Kassette sind. Bei einigen der teureren Kassetten hat man festgestellt, dass sie überhaupt keine Botschaft enthielten. Die zweite Methode **aufgezeichneter Bestätigungen mit Musik wird progressive Entspannung genannt**. Bei dieser Methode **zählt eine klare Stimme Sie mit leiser Musik im Hintergrund in einen Zustand tiefer Entspannung herunter**. Diese **Kombination von Worten und Musik aktiviert Ihr rechtes Hirn, und versetzt Sie in den Alphazustand**. Während Sie sich in diesem Zustand **entspannter Wahrnehmung befinden, umgehen die positiven Botschaften, kombiniert mit der Musik, Ihr kritisches Bewusstsein und wandern geradewegs in Ihr Unterbewusstsein, wo sie einen rapiden Persönlichkeitswandel bewirken**.

Beteuerungen auf Kassette mit Musik tun Ihnen gut und sind erfrischend. Am Ende einer Reihe von positiven Botschaften zählt die Stimme auf der Kassette Sie in den Wachzustand zurück. Sie öffnen Ihre Augen und fühlen sich entspannt, erfrischt und zufrieden. Aufgezeichnete Bestätigungen sind mühelos und einfach. Ein typischer Beteuerungsprozess dauert nur etwa 20 Minuten. Es ist **eine Form aktiver Meditation**. Wenn Sie dies zweimal am Tag durchführen, **morgens und abends**, werden Sie **positiver, entspannter, kreativer und in weit besserer Kontrolle Ihrer Emotionen sein**. **Sie können sich Ihre eigenen Beteuerungskassetten mit Ihren Zielen aufnehmen**. **Spiele Sie einfach entspannende Musik Ihres Geschmacks auf einem Tonbandgerät, während Sie Ihre Bestätigungen mit der Musik im Hintergrund lesen und auf einem zweiten Tonbandgerät aufzeichnen**. Man kann kaum etwas falsch machen, und selbst eine selbst-gemachte Kassette kann sehr effektiv dabei sein, Ihre Ziele zu erreichen.

Eine alte Fabel

Ein Reisender fragte Sokrates: „Wie kommt man zum Olymp?“ Sokrates: „**Wenn du wirklich zum Olymp willst, Sorge einfach dafür, dass jeder deiner Schritte dich in diese Richtung trägt**.“ Die Moral dieser Geschichte ist einfach. Wenn Sie erfolgreich und glücklich sein wollen, sorgen Sie lediglich dafür, dass alle **Ihre Gedanken und Aktionen Sie in diese Richtung bewegen**.

Sir Isaac Newton wird im Allgemeinen als der bedeutendste Wissenschaftler angesehen, der je gelebt hat. Seine Durchbrüche in der Mathematik und Physik legten den Grundstein für das moderne Zeitalter. In seinen späten Jahren wurde er einmal gefragt, wie er, ein einzelner Mann, es fertig gebracht hatte, solch bedeutende Beiträge zur Welt der Wissenschaft zu leisten. Er antwortete: „**Indem ich an nichts anderes dachte**.“ In seiner einfachsten Form fängt Erfolg damit an, dass Sie Ihre Macht der Wahl ausüben, systematische, absichtsvolle Kontrolle über die Gedanken in Ihrem Bewusstsein zu haben. **Indem Sie sich rigoros dazu zwingen, nur über das nachzudenken und zu sprechen, was Sie wollen, und sich zu weigern, sich bei Dingen aufzuhalten, die Sie nicht wollen, beginnen Sie Ihre Reise zu den Sternen**.

Aus dem Schlaf erwachen

Das Merkmal der Überlegtheit geht Hand in Hand mit der Entwicklung von Charakter und persönlicher Effektivität. Die bisher besprochenen geistigen Gesetze sind Denkwerkzeuge, die es Ihnen klarer machen, wer Sie sind, wie Sie so geworden sind und, wichtiger noch, wie Sie dahin gelangen können, wo Sie sich in Zukunft befinden wollen. Die meisten Menschen verbringen ihr Leben in einer Art Schlaf. Sie machen sich geschäftig an ihre tagtäglichen Aktivitäten und sind dabei beinahe total von einem ständigen Strom unorganisierter Gedanken beherrscht. Wenn Sie Ihr ganzes Potential ausschöpfen wollen, müssen Sie bewusster leben. Sie müssen mehr Kontrolle über Ihre Denkprozesse gewinnen, so dass die vereinte Macht der verschiedenen geistigen Gesetze Sie in eine Richtung Ihrer Wahl bewegt, statt Sie blind mit

einer Art geistigem Autopiloten zu steuern. Sie beginnen diesen Prozess des Aufwachens, indem Sie über Teile Ihres Lebens nachdenken - Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft.

Engagement zum Handeln

Nehmen Sie ein Blatt Papier, und erstellen Sie eine Liste aller Dinge, die Sie in Ihrem Leben sehen möchten. Schreiben sie alles auf, das Ihnen einfällt. Glück, Gesundheit, gute Freunde, Reisen, Wohlstand, finanzieller Erfolg, Beliebtheit, Bekanntheit, Respekt von anderen ... lassen Sie Ihrer Phantasie freien Lauf. Dann kommt der schwierige Teil: **Denken und reden Sie während der nächsten 24 Stunden nur an beziehungsweise über die Dinge auf Ihrer Liste.** Versuchen Sie, einen ganzen Tag zu überstehen, ohne zu kritisieren, verurteilen, sich zu beschweren oder über irgendetwas ärgerlich, erregt oder besorgt zu werden. Finden Sie heraus, ob Sie die Willenskraft und Charakterstärke haben, für einen Tag nur an das zu denken, was Sie wollen. Diese Übung wird Ihnen eine echte Einsicht geben, wo Sie in Ihrer Entwicklung stehen und wie weit Sie zu gehen haben.

5. Ihr konsequentes Ziel

Die Basis für Ihren persönlichen Erfolg ist die Fähigkeit, sich konsequent Ziele zu setzen und Pläne für ihre Durchführung zu erstellen. Diese Fähigkeit zu entwickeln wird mehr zur Sicherung Ihres Erfolgs beitragen als alles andere.

Erfolg ist gleich Ziele, und alles andere ist Kommentar. Intensive Zielorientierung ist ein wesentliches Merkmal aller Spitzenleistungen erbringenden Männer und Frauen. Es ist unmöglich, auch nur einen Bruchteil Ihres Potentials zu realisieren, bis Sie gelernt haben, Ziele so normal und natürlich zu setzen und zu erreichen, wie Sie sich morgens Ihre Zähne putzen oder die Haare kämmen.

Wie der Motivationsexperte Zig Ziglar sagt, war ich eine „**umherwandelnde Allgemeinheit, statt eine bedeutungsvolle Besonderheit**“. Dann entdeckte ich Ziele und mein ganzes Leben hat sich verändert, seit ich das Meisterziel gelernt habe, und Ihres wird sich auch ändern.

Ziele sind der Brennstoff

Ziele sind der Brennstoff im Ofen der Errungenschaften. Ein Mensch ohne Ziele ist wie ein Schiff ohne Ruder, das ziellos dahintreibt und ständig in Gefahr ist, auf einen Felsen aufzulaufen. **Wir Menschen sind zielzentrierte Organismen. Wir sind geistig dazu konstruiert, erfolgreich von einem Ziel zum nächsten voranzuschreiten, und wir sind erst zufrieden, wenn wir das erreicht haben, was uns wichtig ist.**

Ihr Gehirn enthält einen zielsuchenden Mechanismus, der Sie mit der Zeit unbeirrbar auf die Erringung Ihrer Ziele hinführt. Aufgrund dieses Mechanismus in Ihrem Gehirn erreichen Sie nahezu jedes Ziel, das Sie sich setzen, solange es klar ist und Sie lange genug beharren. Der Prozess der Zielerlangung erfolgt beinahe automatisch. Es ist das Setzen der Ziele, das für die meisten Menschen ein grosses Problem darstellt.

Es ist eine Binsenwahrheit, dass wir alle die Ziele erreichen, die wir uns gesetzt haben. Sie sind, wo Sie sind und was Sie sind, weil Sie entschieden haben, so zu sein. Ihre Gedanken, Ihre Aktionen und Ihr Verhalten haben Sie zu Ihrer jetzigen Position in Ihrem Leben gebracht, und sie hätten Sie nirgendwo anders hinbringen können. Wenn Ihr Ziel lautet, den Tag zu überstehen und dann nach Hause zu gehen und fernzusehen, so werden Sie das erreichen. Wenn es Ihr Ziel ist, fit und gesund zu sein und ein langes Leben zu leben, dann werden Sie auch das erreichen. Und wenn Ihr Ziel ist, finanziell unabhängig zu sein, so kann Sie nichts

davon abbringen, es früher oder später zu erreichen, falls es wirklich Ihr Ziel ist. Ihre einzige Grenze ist Ihr Verlangen: Wie sehr wollen Sie etwas?

Ihr Erfolgsmechanismus

Sie sind sowohl mit einem „**Erfolgsmechanismus**“ als auch mit einem „**Versagensmechanismus**“ ausgestattet. Ihr Versagensmechanismus ist Ihre natürliche Tendenz, den Weg des geringsten Widerstands zu gehen, Ihr Impuls hin auf unmittelbare Gratifikation mit wenig oder keiner Sorge um langfristige Konsequenzen Ihrer Aktionen. Ihr Versagensmechanismus arbeitet automatisch 24 Stunden am Tag. Die meisten Menschen erlauben ihrem Verlangen nach Spass, Einfachheit und Bequemlichkeit, darüber zu bestimmen, was sie tun.

Sie haben jedoch auch einen eingebauten **Erfolgsmechanismus, der sich über Ihren Versagensmechanismus hinwegsetzen kann. Er wird durch ein Ziel ausgelöst.** Je grösser Ihr Ziel ist und je intensiver Sie es begehren, desto wahrscheinlicher werden Sie Ihre Kräfte der Selbstdisziplin und Willenskraft ausüben und desto eher werden Sie sich dazu bringen können, die Dinge zu tun, die Sie tun müssen, um dahin zu gelangen, wohin Sie gehen wollen.

Das Merkmal, das am meisten auf Erfolg hindeutet, ist die „Intensität der Absicht“. Nimmt man zwei Menschen mit etwa gleicher Intelligenz, Herkunft, Erziehung und Erfahrung, so wird derjenige mit der grösseren Intensität der Absicht immer über den anderen siegen.

Der Preis des Erfolgs

... Man benötigt zwei Dinge, um Erfolgreich zu sein: „**Erstens, entscheide dich, was genau du willst. Die meisten Leute tun das nie. Zweitens, bestimme den Preis, den du bezahlen musst, um es zu bekommen, und finde eine Lösung, wie du den Preis bezahlst.**“ Die grosse Schwäche der meisten Menschen ist, dass sie, selbst wenn sie eine Ahnung haben, was sie wollen, sich nie die Mühe gemacht haben zu durchdenken, was es sie kosten wird und ob sie bereit sind, diesen Preis zu zahlen oder nicht.

Wir wissen nur zwei Dinge sicher über den Preis des Erfolgs. Erstens **müssen Sie den Preis in voller Höhe bezahlen**, um das zu bekommen, wonach Sie streben, wie auch immer Sie es definieren. Sie müssen **säen**, bevor Sie **ernten**. Und Sie müssen vielleicht lange arbeiten, bevor Sie die Ernte einfahren können. Hier haben Sie **Ursache und Wirkung** in Reinform. Die meisten Frustrationen bei der Zielanstrebung rühren aus der Verletzung dieses zeitlosen Prinzips. Zweitens müssen Sie den **vollen Preis im voraus bezahlen**. Erfolg ist nicht wie ein Besuch in einem Restaurant, wo Sie die Rechnung bezahlen können, nachdem Sie das Mahl gegessen haben. Der Erfolg, den Sie begehren, erfordert volle Bezahlung im voraus, jedes Mal. Doch woran erkennen Sie, dass Sie den vollen Preis bezahlt haben? Ganz einfach. Wenn Sie den vollen Preis bezahlt haben, wird der Erfolg sich sichtbar für alle einstellen. Dies geschieht per Gesetz, nicht per Zufall. Wenn Sie gesät haben, werden Sie ernten; Ursache und Wirkung, Aktion und Reaktion. **Das Leben, dessen Sie sich heute erfreuen, ist eine Reflexion des Preises, den Sie bis jetzt bezahlt haben.** Das Leben, das Sie in Zukunft führen werden, wird den Preis reflektieren, den Sie von heute an bezahlen.

Ziele sind Ihr geistiger Motor

Ich habe in früheren Kapiteln mehrere geistige Gesetzmässigkeiten beschrieben. Sie sind vielleicht etwas unsicher darüber, wie Sie sich die Nutzung und Anwendung all dieser Prinzipien merken können. Zum Glück brauchen Sie das nicht. **Wenn Sie ein klar definiertes Ziel haben, auf das Sie jeden Tag hinarbeiten, funktionieren diese Gesetze automatisch und in Harmonie mit Ihren Absichten.** Sie erschliessen die unglaublichen Reserven an Potential, die in Ihnen schlummern. Wenn Sie Ihr ganzes Leben im Zusammenspiel mit diesen zeitlosen

Prinzipien organisieren, werden Sie Dinge vollbringen, die Sie sich nie haben träumen lassen, und das mit weniger Anstrengung, als Sie für notwendig erachteten.

Der **grösste Feind Ihres Potentials** für mehr Erfolg und Errungenschaften ist Ihre **Komfortzone**, Ihre Tendenz, in einen **Trott** zu geraten und dann allem Wandel, selbst positivem, der Sie daraus befreit, zu widerstehen. Jeder fürchtet und meidet Veränderungen von Natur aus. Wir wollen, dass alles beim Alten bleibt, es uns aber gleichzeitig besser geht. Jedes Wachstum, jeder Fortschritt, jedes Vorwärtskommen erfordert jedoch Wandel. Wandel ist unausweichlich.

Das **Prinzip der Kontrolle** besagt, dass Sie sich in dem Masse positiv fühlen, wie Sie **Kontrolle über Ihr Leben haben**. Der erste Vorteil des **Zielsetzens** ist, dass Ziele Ihnen erlauben, die **Richtung des Wandels in Ihrem Leben zu kontrollieren**, und dafür sorgen, dass Wandel vorherrschend positiv und selbstbestimmt ist. Niemand hat Angst vor einem Wandel, der eine Verbesserung bedeutet. Mit klaren Zielen, die durch detaillierte Aktionspläne abgesichert sind, sorgen Sie dafür, dass die stattfindenden Veränderungen Verbesserungen in Ihrem Leben repräsentieren, und Sie eliminieren einen Hauptgrund für Angst und Unsicherheit. Das **Ursache-Wirkungs-Prinzip** bedeutet, dass **jede Wirkung in Ihrem Leben eine bestimmte Ursache hat. Ziele sind Ursachen; Gesundheit, Glück, Freiheit und Wohlstand sind Wirkungen. Sie säen Ziele und ernten Ergebnisse**. Ziele nehmen ihren Anfang als Gedanken oder Ursachen und manifestieren sich als Konditionen oder Wirkungen.

Die Fähigkeit, Ziele zu setzen und zu erreichen, ist die Hauptursache von Erfolg im Leben. Daher sind Menschen ohne Ziele auf ewig dazu verdammt, für jene zu arbeiten, die welche haben. Entweder arbeiten Sie dafür, Ihre eigenen Ziele zu verwirklichen, oder Sie arbeiten für die Verwirklichung der Ziele anderer. Die beste Art der Arbeit ist die Verwirklichung Ihrer eigenen Ziele, indem Sie anderen helfen, deren Ziele zu erreichen.

Sie müssen **intensiv daran glauben, dass Sie Ihre Ziele erreichen**, und dementsprechend handeln. Dies ist der **Grundstein für Glauben und Selbstvertrauen**. Sie lösen das **Gesetz der Erwartungen** aus, indem Sie vertrauensvoll erwarten, dass alles Geschehen, positiv oder negativ, Sie auf Ihre Ziele zubewegt. Sie sehen in jedem Ereignis etwas Vorteilhaftes, eine wertvolle Lektion, etwas, das Ihnen zum Vorteil gereicht. Sie aktivieren das **Prinzip der Anziehungskraft**, indem Sie ständig an Ihre Ziele denken. Mit Ihren Zielen als Ihren vorherrschenden Gedanken ziehen Sie unabänderlich Menschen und Umstände in Ihr Leben hinein, die mit diesen Zielen harmonieren. Sie ziehen Ideen, Gelegenheiten und Ressourcen an, die Ihnen helfen können.

Das **Prinzip der Übereinstimmung** besagt, dass Ihre Aussenwelt **mit Ihrer Innenwelt in Einklang steht**. Wenn Ihre Innenwelt von Gedanken, Zielen und Plänen beherrscht ist, die für Sie wichtig sind, spiegelt Ihre Aussenwelt der Manifestation und Wirkung schon bald Ihre inneren Hoffnungen und Sehnsüchte wieder. Das **Gesetz der Konzentration** sagt, dass das, womit Sie sich aufhalten, **wächst**. Womit halten Sie sich fortwährend auf? Mit Ihren Zielen! Je mehr Sie sich mit den Dingen, die Sie sich wünschen, aufhalten, über sie nachdenken und überlegen, wie Sie sie erreichen können, desto sensibler und bewusster nehmen Sie Gelegenheiten zu ihrer Verwirklichung wahr. Das **Substitutions-Prinzip** sagt dass Sie einen **negativen Gedanken durch einen positiven austauschen können**. Welche positiven Gedanken benutzen Sie für den Austausch? Ihre Ziele! Denken Sie immer dann an Ihre Ziele, wenn etwas falsch läuft. Das Denken an ein Ziel, an etwas, das Sie in der Zukunft erreichen wollen, ist in sich positiv und erhebend. Es ist unmöglich, fortgesetzt an Ihre Ziele zu denken, ohne optimistisch und höchst motiviert zu sein.

Wenn Sie anfangen, alle diese geistigen Gesetze in den Dienst eines klar definierten Zwecks zu stellen, für den Sie sich total engagieren, werden Sie zu einer unaufhaltbaren Kraft geistiger und physischer Energie, die nicht abgelehnt werden kann. Mit klaren, bestimmten Zielen entwickeln und nutzen Sie alle Ihre geistigen Kräfte.

Warum sich Menschen keine Ziele setzen

Der erste Grund, warum Menschen sich keine Ziele setzen, ist, dass sie es einfach **nicht ernst meinen**. Sie reden, statt zu handeln. Sie wollen erfolgreicher sein, wollen ihr Leben verbessern, sind aber nicht willig, die erforderlichen Anstrengungen auf sich zu nehmen. Sie haben kein „**Feuer im Bauch**“, das sich in ein **brennendes Verlangen** danach übersetzen liesse, etwas aus sich zu machen, ihr Leben anzureichern und aufregender zu gestalten. Deshalb: Vergessen Sie nicht, nur Aktion ist Aktion, und nichts anderes zählt viel. Sagen Sie anderen nicht, was Sie tun werden, zeigen Sie es ihnen. Meinen Sie es ernst!

Der zweite Grund dafür, dass sich Leute keine Ziele setzen, ist, dass sie die **Verantwortung für ihr Leben noch nicht vollständig übernommen haben**. Ich war der Meinung, dass Ziele der Anfang des Erfolgs sind, bis ich erkannte, dass Menschen nicht einmal den ersten Schritt zum Zielesetzen tun, bis sie akzeptieren, dass sie die volle Verantwortung für ihr Leben und alles, was mit ihnen geschieht, haben. Die verantwortungslose Person ist diejenige, die immer noch darauf wartet, dass das wirkliche Leben beginnt. Eine solche Person verbraucht all ihre kreative Energie dazu, ausführliche Entschuldigungen für ihr Versagen darin, vorwärtszukommen, zu machen, um dann Lotterielose zu kaufen, nach Hause zu gehen und fernzusehen.

Der dritte Grund dafür, sich keine Ziele zu setzen, ist, dass Menschen die **Bedeutung von Zielen nicht erkennen**. Wenn Ihre Eltern keine Ziele hatten und das Setzen und Erlangen von Zielen nicht Gegenstand regelmässiger Familiendiskussionen war, kann es sein, dass Sie als Erwachsener noch nie etwas über Ziele, abgesehen von sportlichen, gehört haben. Wenn Sie sich in einer Gesellschaftsschicht bewegen, in der die Leute keine klar definierten Ziele haben, auf die sie hinarbeiten, ist es nur natürlich für Sie anzunehmen, dass Ziele kein besonders wichtiger Teil des Lebens sind. Da 80 Prozent der Menschen um Sie herum nirgendwohin gehen, werden Sie, wenn Sie nicht aufpassen, am Ende mit der Masse treiben, den Gefolgsleuten folgen und auch nirgendwohin gehen. Wenn die Menschen wüssten, dass all ihre Hoffnungen und Träume und Pläne, all ihre Sehnsüchte und Ambitionen von ihrer Fähigkeit und Bereitwilligkeit, Ziele zu setzen, abhängig sind - wenn sie sich klarmachten, wie wichtig Ziele für ein glückliches, erfolgreiches Leben sind - ich glaube, weitaus mehr Menschen hätten welche.

Der vierte Grund, warum sich Menschen keine Ziele setzen, ist einfach die **Angst vor Zurückweisung oder Kritik**. Von Kind an sind unsere Hoffnungen und Träume von der Kritik und dem Gelächter anderer heruntergemacht worden. Unsere Eltern wollten vielleicht nicht, dass wir uns zu viele Hoffnungen machten oder enttäuscht wurden, und machten uns daher schnell auf all die Gründe aufmerksam, warum wir unsere Ziele nicht erreichen würden. Diese Einflüsse können sich auf Ihre Haltung gegenüber sich selbst und dem Zielesetzen auf Jahre hinaus auswirken. Kinder sind nicht dumm. Sie lernen schnell, dass man sich anpasst, wenn man zurechtkommen will. Ein Kind, das ständig kritisiert oder entmutigt wird, hört mit der Zeit auf, neue Ideen, Träume oder Ziele zur Sprache zu bringen. Es beginnt den lebenslangen Prozess des „kein Risiko eingehen“, sich unter Wert verkaufen und es als unausweichlich und unvermeidbar zu akzeptieren, dass es hinter seinen Leistungen zurückbleibt.

Die Lösung für diese Angst vor Kritik oder davor, lächerlich zu wirken, ist einfach: **Behalten Sie Ihre Ziele für sich!** Erzählen Sie sie nicht weiter. Jeder, der effektiv darin ist, Ziele zu setzen, lernt am Ende, Sie für sich zu behalten. Niemand kann über Sie lachen oder Sie kritisieren, wenn er Ihre Ziele nicht kennt. Es gibt **zwei Ausnahmen** zu dieser Praxis des Geheimhaltens. Die erste sind die Menschen, wie Ihr **Chef** oder **Ehepartner, deren Hilfe Sie brauchen, um Ihre Ziele zu erreichen**. Zweitens können Sie sich mit **anderen zielorientierten Leuten** austauschen, Leuten, die Sie dazu ermutigen, in die von Ihnen gewünschte Richtung zu marschieren. Sie sollten es sich auch zur Regel machen, andere zu ermutigen, die Ihnen über ihre Ziele erzählen. Sagen Sie zu Ihnen, dass sie es versuchen sollen und dass sie die Fähigkeit dazu haben. Andere zu ermutigen motiviert Sie auch selbst. Es ist eine der besten Anwendungen des Prinzips vom Säen und Ernten. Wenn Sie von anderen ermutigt werden wollen, ergreifen Sie jede Gelegenheit, sie zu ermutigen.

Genauso ist es mit der **Angst vor Versagen**. Ich kann es nicht oft genug wiederholen, die Angst vor Versagen ist das **grösste Hindernis für Erfolg im Leben** eines Erwachsenen. Sie hält die Menschen in ihrer **Komfortzone** fest. Sie ist der Grund, dass Menschen ihren Kopf sinken lassen und jedes Risiko vermeiden, während die Jahre vergehen. Die Angst vor Versagen zeigt sich in der Einstellung: „**Das kann ich nicht**.“ Sie wird in frühester Kindheit als Ergebnis destruktiver Kritik und Bestrafung für Dinge, die Ihre Eltern nicht gutheissen, gelernt. Wenn sie sich erst einmal in Ihrem Unterbewusstsein eingebürgert hat, **lähmt** diese Angst mehr **Hoffnungen** und **tötet** mehr **Ehrgeiz** ab als jede andere negative Emotion der menschlichen Erfahrung.

Der **Hauptgrund für die Angst vor Versagen ist, dass die meisten Menschen die Rolle des Fehlschlags beim Erzielen von Erfolg nicht verstehen**. Die Regel lautet schlicht: **Es ist unmöglich, Erfolg zu haben, ohne Fehler gemacht zu haben. Fehlschläge sind eine Voraussetzung für Erfolg**. Die grössten Erfolge in der Geschichte der Menschheit sind gleichzeitig die grössten Fehlschläge.

Thomas Edison war der erfolgreichste Erfinder der modernen Zeit. Er erhielt Patente für 1 093 Erfindungen, von denen 1 052 zu seiner Lebenszeit in kommerzielle Produktion gelangten. Als Erfinder war er aber auch der grösste Versager seiner Zeit. Er versagte öfter und in mehr Experimenten als jeder andere Wissenschaftler oder Geschäftsmann seiner Zeit. Er benötigte allein über 11 000 Experimente, bis er schliesslich den kohlenstoffimprägnierten Glühfaden entdeckte, der zur Produktion der ersten elektrischen Glühbirne führte. Eine Anekdote über Edison berichtet, dass nach der Durchführung von 5 000 fehlgeschlagenen Experimenten ein junger Journalist ihn gefragt habe, warum er auf diesen Experimenten beharrte, nachdem er mehr als 5 000 Fehlschläge gehabt habe. Edison soll gesagt haben: „**Junger Mann, Sie verstehen nicht, wie es in der Welt langgeht. Ich habe ganz und gar nicht versagt. Ich habe mit Erfolg 5 000 Wege identifiziert, die nicht funktionieren. Das bringt mich dem Weg, der funktioniert, 5 000 Wege näher**.“

Die Prinzipien der Zielsetzung

Ziele zu setzen kann eine machtvolle, lebensverändernde Erfahrung sein, wenn Sie es richtig anfangen. Es gibt **fünf grundlegende Prinzipien der Zielsetzung**, die für Höchstleistungen wesentlich sind.

Das erste ist das **Prinzip der Kongruenz**. Damit Sie Ihr Bestes geben können, müssen Ihre **Ziele und Ihre Werte zusammenpassen**. Ihre Werte repräsentieren Ihre tiefsten Überzeugungen davon, was richtig und falsch ist, was gut und böse ist und was Ihnen wichtig und

bedeutend ist. Grosse Leistungen und hohe Selbstachtung stellen sich nur ein, wenn Ihre **Ziele und Werte sich in völliger Harmonie miteinander befinden**.

Das zweite **Prinzip** ist das **des Spezialgebiets**. Jeder Mensch hat die Fähigkeit, in irgendeinem Bereich hervorragend zu sein, vielleicht sogar in mehreren. Sie können Ihr volles Potential nur dann zum Tragen bringen, wenn Sie Ihr Spezialgebiet finden und sich dann mit vollem Herzen in die Entwicklung Ihrer Talente in jenem Bereich stürzen. Sie werden niemals glücklich oder zufrieden sein, bevor Sie nicht Ihren **Herzenswunsch** gefunden haben und Ihr Leben dafür einsetzen. Ihr Spezialgebiet kann sich mit dem Fortschreiten Ihrer Karriere wandeln, aber alle wirklich erfolgreichen Männer und Frauen haben es gefunden.

Das dritte **Prinzip** ist das **Konzept des „Landes der Diamanten“**. „Land der Diamanten“ war der Titel einer Rede eines Ministers namens Russell Conwell. Die Rede wurde so bekannt, dass er sie mehr als 5 000 Mal hielt, Wort für Wort. In der Geschichte geht es um einen alten afrikanischen Bauer, der eines Tages in grosse Aufregung geriet, als er von einem reisenden Händler von Männern erfährt, die in Afrika Diamantminen entdeckt und unglaublich reich geworden seien. Er verkaufte seinen Bauernhof und zog aus, um Diamanten zu finden, so dass er seine Frau mit unglaublichem Reichtum krönen könnte. Viele Jahre lang durchsuchte er den weiten afrikanischen Kontinent nach Diamanten. Am Ende allein, hatte er kein Geld mehr und wurde von allen im Stich gelassen. Schliesslich stürzte er sich in seiner Verzweiflung ins Meer und ertrank.

Unterdessen, auf dem Bauernhof, den er verkauft hatte, tränkte der neue Bauer eines Tages einen Esel in einem Bach, der quer über den Bauernhof verlief, als er einen fremdartigen Stein fand, der das Licht auf bemerkenswerte Weise streute. Er nahm ihn mit ins Haus und vergass ihn. Einige Monate später kam derselbe Händler wieder vorbei und übernachtete auf dem Bauernhof. Als er den Stein sah, wurde er sehr aufgeregt und fragte, ob der alte Bauer zurückgekommen sei. Nein, wurde ihm geantwortet, den habe man nie wiedergesehen, aber warum sei er so aufgeregt? Der Händler nahm den Stein und sagte: **„Dies ist ein Diamant von hohem Preis und Wert.“** Der neue Bauer war skeptisch, aber der Händler wollte unbedingt sehen, wo er den Stein gefunden habe. Sie gingen zu der Stelle, wo der Bauer den Esel getränkt hatte, und als sie sich umsahen, entdeckten sie einen weiteren Diamanten und eine Vielzahl davon. Es stellte sich heraus, dass der ganze Bauernhof voller Diamanten war. **Der alte Bauer war ins innerste Afrika gezogen, um nach Diamanten zu suchen, ohne jemals unter seinen eigenen Füßen nachzusehen.**

Die Moral dieser Geschichte war, dass der alte Bauer nicht wusste, dass Diamanten in Rohform nicht wie Diamanten aussehen. Für das ungeübte Auge sehen sie einfach aus wie Felsen.

Genauso liegen wahrscheinlich auch Ihre Diamanten genau unter Ihren eigenen Füßen. Sie sind aber in der Regel **als harte Arbeit verkleidet**. **„Gelegenheiten kommen in Arbeitskleidung.“** **Ihr Land der Diamanten sind Ihre Talente, Ihre Interessen, Ihre Ausbildung, berufliche Erfahrung, Branche, Stadt, Ihre Kontakte. Ihre Diamantäcker liegen wahrscheinlich direkt unter Ihren Füßen,** wenn Sie sich die Zeit nehmen, sie zu erkennen und dann daran zu arbeiten. Denken Sie an die Worte von Theodor Roosevelt, die bereits an früherer Stelle zitiert wurden: **„Tu was du kannst mit dem, was du hast, genau da, wo du bist.“** Sie brauchen nicht quer durchs Land zu ziehen oder eine grössere Umwälzung Ihres Lebens vorzunehmen. In den meisten Fällen kennen Sie das, wonach Sie suchen, aus dem Effeff. Aber oberflächlich sieht es nicht wie eine Gelegenheit aus. In vielen Fällen sieht die grosse Chance einfach wie harte, harte Arbeit aus.

Das vierte **Zielsetzungs-Prinzip** ist das des **Gleichgewichts**. Das Prinzip des Gleichgewichts sagt, dass **Sie eine Vielzahl von Zielen in den sechs entscheidenden Lebensbereichen benötigen, um Ihr Bestes geben zu können**. Genau wie das Lenkrad eines Autos ausbalanciert sein muss, damit es sich weich lenken lässt, müssen Sie Ihre **Ziele im Gleichgewicht halten**, damit Ihr Leben reibungslos verläuft. Sie brauchen **familiäre und persönliche Ziele**. Sie brauchen **physische und gesundheitliche Ziele**. Sie brauchen **geistige und intellektuelle Ziele** sowie **Ziele für Ausbildung und persönliche Weiterentwicklung**. Sie brauchen **Karriere- und Arbeitsziele**. Sie brauchen **finanzielle und materielle Ziele**. Schliesslich brauchen Sie **spirituelle Ziele**, Ziele, die Ihrer **inneren Entwicklung und spirituellen Erhellung** dienen. Um die richtige Balance beizubehalten, brauchen Sie **in jedem Bereich zwei oder drei Ziele** und zwölf bis 18 Ziele alles in allem. Diese Art von Gleichgewicht ermöglicht es Ihnen, sich ständig mit etwas zu beschäftigen, das Ihnen wichtig ist. Wenn Sie nicht arbeiten, können Sie Familienzielen nachgehen. Wenn Sie sich nicht sportlicher Fitness widmen, können Sie etwas für Ihre persönliche und berufliche Entwicklung tun. Wenn Sie nicht mit Meditieren, Nachdenken und anderer innerer Entwicklung beschäftigen, können Sie Ihren materiellen Zielen nachgehen. Ihr Ziel ist, aus Ihrem Leben einen **fortwährenden Strom von Fortschritten und Errungenschaften** zu machen.

Das fünfte **Prinzip** ist die **Bestimmung Ihres Lebensziels**. Ihr Lebensziel ist Ihr oberstes Ziel, das Ziel, das Ihnen wichtiger ist als das Erlangen irgendeines anderen Ziels zu dieser Zeit. Sie können eine Vielzahl von Zielen haben, aber Sie können nur ein Lebensziel haben. Das Fehlen eines übergeordneten, dominanten Lebensziels ist der Hauptgrund für die Verwischung von Anstrengungen, Zeitverschwendung und die Unfähigkeit, Fortschritte zu machen. Sie wählen Ihr Lebensziel, indem Sie alle Ihre Ziele analysieren und fragen: **Welches Ziel würde mir am meisten bei der Erlangung meiner anderen Ziele helfen, wenn ich es erreichte?**“

Wenn Sie voller Begeisterung die Erzielung eines klaren Hauptziels erstreben, bewegen Sie sich rapide vorwärts, trotz aller Hindernisse und Begrenzungen. Alle Kräfte des geistigen Universums fangen an, für Sie zu arbeiten. Sie werden zu einer unwiderstehlichen Kraft der Natur. Sie sind nicht mehr aufzuhalten.

Wie Sie Ihre Ziele bestimmen

Es gibt mehrere wichtige **Regeln**, die mit **effektivem Zielsetzen** einhergehen:

- Ihre Ziele müssen sich in **Harmonie miteinander** befinden, nicht widersprüchlich sein. Sie können nicht das Ziel haben, finanziell erfolgreich zu sein, und gleichzeitig ein Ziel, die Hälfte Ihres Tages auf dem Golfplatz oder am Strand zu verbringen. Ihre Ziele müssen sich gegenseitig unterstützen und bestärken.
- Ihre Ziele müssen **herausfordernd** sein. Sie müssen sich nach ihnen strecken, ohne jedoch sich von ihnen überwältigt zu fühlen. Wenn Sie anfangs Ziele setzen, sollten sie eine etwa 50prozentige Erfolgswahrscheinlichkeit oder mehr haben. Dieser Wahrscheinlichkeitsgrad ist als Motivation ideal, jedoch nicht so schwierig, dass Sie leicht entmutigt werden. Nachdem Sie einige Fertigkeit beim Setzen und Erreichen von Zielen entwickelt haben, werden Sie zuversichtlich Ziele setzen, die nur 40, 30 oder 20 Prozent Erfolgswahrscheinlichkeit haben, und Sie werden trotzdem motiviert und begeistert danach streben.
- Sie sollten sowohl **greifbare** als auch **nichtgreifbare Ziele** haben und sowohl **quantitative** als auch **qualitative**. Sie sollten **konkrete Ziele** haben, die Sie **objektiv messen und bewerten** können. Gleichzeitig sollten Sie **qualitative Ziele für Ihr Innenleben und Ihre Beziehungen** haben. Sie können als **quantitatives Ziel für Ihre Familie ein grösseres Heim** haben. Ihr qualitatives Ziel für Ihre Familie könnte sein, eine **geduldigere, liebevol-**

lere Person zu werden. Die beiden Ziele passen gut zusammen. Sie balancieren das Innere und Äussere.

Sie brauchen **kurzfristige** und **langfristige** Ziele. Sie brauchen Ziele für **heute** und für **fünf, zehn** und **20 Jahre** voraus. Das ideale **kurzfristige** Ziel für die geschäftliche, berufliche oder persönliche Planung ist etwa **neunzig Tage**. Die ideale **längerfristige** Periode für die gleichen Ziele ist **zwei bis drei Jahre**. Diese Zeithorizonte scheinen für die fortdauernde **Motivation** ideal zu sein. Setzen Sie sich ein Hauptziel, das quantitativ und auf höchstens zwei Jahre befristet ist.

Hier sind **sieben Zielsetzungsfragen**, die Sie sich immer wieder stellen und schriftlich beantworten sollten.

- Was sind die fünf wichtigsten Werte in Ihrem Leben?

Diese Frage soll Ihnen helfen zu bestimmen, was **wirklich wichtig** für Sie ist. Wenn Sie erst einmal die fünf wichtigsten Dinge in Ihrem Leben bestimmt haben, organisieren Sie sie nach **Priorität**. Die Auswahl und Definition Ihrer Werte und deren **Rangfolge** erfolgt vor der Zielsetzung. Da Ihr Leben von innen nach aussen verläuft und Ihre Werte die Kernkomponenten Ihrer Persönlichkeit sind, ermöglicht deren Klärung, Ziele zu wählen, die in Einklang mit dem stehen, das für Sie am Besten ist.

- Was sind zur Zeit Ihre drei wichtigsten Ziele im Leben?

Schreiben Sie die Antwort auf diese Frage innerhalb von 30 Sekunden auf. Dies nennt man die Methode der „schnellen Liste“. Wenn Sie nur 30 Sekunden Zeit haben, um Ihre drei wichtigsten Ziele aufzuschreiben, sortiert Ihr Unterbewusstsein schnell Ihre vielen Ziele. Ihre Top drei springen einfach in Ihren bewussten Verstand. Sie werden in nur 30 Sekunden so genau sein wie in einer halben Stunde.

- Was würden Sie tun, wie würden Sie Ihre Zeit verbringen, wenn Sie heute erführen, dass Sie nur noch sechs Monate zu leben hätten?

Dies ist eine weitere **Wertefrage**, die Ihnen helfen soll zu klären, was Ihnen wirklich wichtig ist. Wenn Ihre Zeit begrenzt ist, werden Sie sich deutlich bewusst, wer Sie wirklich sind und was Ihnen am Herzen liegt. Ein Arzt sagte kürzlich: „**Ich habe noch nie einen Geschäftsmann auf dem Sterbebett sagen hören: ‚Ich wünschte, ich hätte mehr Zeit im Büro verbracht.‘**“ „**Jemand hat einmal gesagt, dass man nicht fertig ist zu leben, bis man weiss, was man tun würde, wenn man nur noch eine Stunde auf der Erde zubringen könnte.** Was würden Sie tun?

- Was würden Sie tun, wenn Sie morgen eine Million Euro bar auf die Hand und steuerfrei in der Lotterie gewinnen?

Inwiefern würden Sie Ihr Leben verändern? Was würden Sie kaufen? Was würden Sie neu beginnen, und was würden Sie nicht mehr tun? Stellen Sie sich vor, dass Sie nur zwei Minuten Zeit hätten, Ihre Antworten aufzuschreiben, und nur das tun oder erwerben könnten, was Sie aufgeschrieben haben. Dies ist wirklich eine Frage, die Ihnen helfen soll zu entscheiden, was Sie tun würden, **wenn Sie alle Zeit und alles Geld hätten, das Sie brauchten, und keine Angst vor Fehlschlägen**. Die enthüllendsten Antworten auf diese Frage kommen auf, wenn Sie sich klarmachen, wie viele Dinge Sie anders machen würden, wenn Sie die Möglichkeit hätten zu wählen.

- Was wollten Sie immer schon tun, haben es sich aber nie getraut?

Diese Frage hilft Ihnen, klarer zu sehen, wo Ihre Ängste Sie blockieren, das zu tun, was Sie wirklich tun wollen.

- Was tun Sie am liebsten?

Was gibt Ihnen am meisten Selbstachtung und persönliche Befriedigung? Dies ist eine weitere Wertefrage, die auf den Bereich hindeuten kann, in dem Sie Ihren Herzenswunsch finden könnten. Sie werden immer am glücklichsten sein, wenn Sie das tun, was Ihnen am meisten Spass macht, und was Ihnen am meisten Spass macht, ist nach wie vor die Aktivität, die Sie am meisten belebt und erfüllt.

- Was würden Sie tun, wenn Sie wüssten, dass Sie darin nicht versagen können?

Diese Frage ist vielleicht die wichtigste. Stellen Sie sich vor, ein Geist erscheint und garantiert Ihnen einen Wunsch. Der Geist garantiert, dass Sie bei einer einzigen Sache, die Sie versuchen, ob gross oder klein, Lang oder kurzfristig, absoluten und totalen Erfolg haben werden. Wenn Ihnen der Erfolg in einer Sache garantiert würde, welches aufregende Ziel würden Sie sich setzen?

Was auch immer Sie als Antworten auf diese Fragen aufgeschrieben haben, einschliesslich der letzten Frage, können Sie sein, haben oder tun. Nur die Tatsache, dass Sie es aufschreiben konnten, bedeutet, dass Sie es erreichen können. Wenn Sie erst bestimmt haben, was Sie wirklich wollen, brauchen Sie sich nur die Frage zu beantworten: „**Will ich es stark genug, und bin ich bereit, den Preis zu zahlen?**“ Nehmen Sie sich einige Minuten Zeit, und schreiben Sie Ihre Antworten zu jeder dieser Fragen auf. Wenn Sie Ihre Antworten auf Papier vor sich haben, gehen Sie sie durch, und wählen Sie eine als Ihr Lebensziel in diesem Moment. Durch diesen einfachen Akt der Entscheidung, was Sie wirklich wollen, und das Aufschreiben haben Sie sich in die **Top 3 Prozent** begeben. Sie haben etwas getan, das nur wenige jemals tun. Sie sind nun bereit zu einem riesigen Sprung nach vorn.

Zwölf Schritte zur Zielerreichung

Das System der zwölf Schritte, das Sie jetzt lernen werden, ist vielleicht der effektivste jemals entwickelte Zielerfüllungsprozess. Er ist von Hunderttausenden von Männern und Frauen auf der ganzen Welt angewandt worden, um ihr Leben zu revolutionieren. Unternehmen haben ihn für Reorganisationen und zur Erzielung höherer Umsätze und Profite verwendet. Er ist einfach, aber so erstaunlich effektiv, dass er selbst die grössten Skeptiker, immer wieder verblüfft. Dieses **Zielerfüllungssystem** soll Sie in die Lage versetzen, das **geistige Äquivalent** dessen zu erzeugen, was Sie in Ihrer äusseren Welt erreichen wollen. Das **Gesetz des Geistes** sagt, **dass Ihre Gedanken in Ihrer Realität von selbst zum Objekt werden**. Sie werden zu dem und erreichen das, worüber Sie nachdenken. Wenn Sie mit grosser Klarheit und Intensität an etwas denken, werden Sie es viel schneller und vorhersehbarer verwirklichen als auf jede andere Weise. Es gibt eine **direkte Beziehung** dazwischen, wie **klar Sie Ihr Ziel innerlich erfüllt sehen können und wie schnell es aussen erscheint**. Dieses **Zwölf-Schritte-System bringt Sie von abstrakter Verschwommenheit zu absoluter Klarheit**. Es bereitet Ihnen einen Pfad, auf dem Sie von da, wo Sie jetzt sind, überallhin gelangen.

Schritt 1: Verlangen entwickeln – intensives, brennendes Verlangen

Dies ist die motivierende Kraft, die Sie die **Angst und Trägheit überwinden lässt**, die die meisten Menschen zurückhalten. Das grösste Hindernis für das Setzen und Verwirklichen von Zielen sind Ängste aller Art. Angst ist der Grund, warum Sie sich unter Wert verkaufen und sich mit weit weniger zufrieden geben, als Sie erreichen könnten. **Jede Entscheidung, die Sie treffen, ist auf einer Emotion begründet, entweder Angst oder Verlangen**. Und eine stärkere Emotion wird eine schwächere immer überwinden. Das **Prinzip der Konzentration** sagt aus, dass **alles, an dem Sie festhalten, wächst!** Wenn Sie an Ihren Wünschen festhalten, über sie nachdenken, sie aufschreiben und Pläne zu ihrer Verwirklichung machen, werden Ihre Wünsche schliesslich so stark, dass sie sich über Ihre Ängste hinwegsetzen und sie verdrängen. Ein intensives, brennendes Verlangen nach einem bestimmten Ziel versetzt Sie in die Lage, sich über Ihre Ängste zu erheben und alle Hürden zu überspringen.

Verlangen ist etwas unveränderlich Persönliches. Sie können nur für sich selbst etwas verlangen und nicht, weil jemand anderes es für Sie will. Wenn Sie Ihre Ziele setzen, insbesondere Ihr Lebensziel bestimmen, müssen Sie vollkommen selbstüchtig sein. **Es muss Ihr eigenes Ziel sein**. Sie müssen sich völlig darüber im klaren sein, was Sie sein, haben oder tun wollen. Wenn Ihnen der Erfolg in irgendeinem Bereich garantiert würde, was würden Sie

verwirklichen wollen? Gehen Sie die sieben Zielsetzungsfragen noch einmal durch, bis Sie sich absolut klar sind, was Sie am glücklichsten machen würde. **Zu entscheiden, was Sie wirklich wollen, ist der Start aller grossen Errungenschaften.**

Schritt 2: Glauben entwickeln

Um Ihr Unterbewusstsein zu aktivieren, müssen Sie ohne Abstriche daran **glauben, dass Sie Ihr Ziel erreichen können**. Sie müssen total **davon überzeugt** sein, dass Sie das Ziel verdienen und dass es Ihnen zukommt, wenn Sie bereit sind. Sie müssen Ihr **Vertrauen** und Ihren **Glauben** hegen, bis sie sich zu einer **absoluten Überzeugung** verdichtet haben, dass Ihr Ziel erreichbar ist. Es ist wichtig, dass Ihre Ziele besonders am Anfang realistisch sind, da **Glauben der Katalysator zur Aktivierung Ihrer geistigen Kräfte** ist. Wenn Ihr Ziel lautet, mehr Geld zu verdienen, sollten Sie sich zum konkreten Ziel setzen, Ihr Einkommen innerhalb der nächsten zwölf Monate um fünf oder zehn Prozent zu erhöhen.

Wenn Ihr **Ziel zu weit ab** ist von allem, was Sie in der Vergangenheit erreicht haben, kann es sich zu einem **Demotivator** umkehren. Weil es so weit weg ist, scheinen Sie ihm wenig oder gar nicht näher zu kommen. Sie lassen sich leichter entmutigen und hören vielleicht bald ganz auf zu glauben, dass Sie es ermöglichen können. Als ich selbst diesen Prozess des Zielsetzens das erstemal anwandte, verdiente ich 40 000 Dollar im Jahr. Voller Begeisterung setzte ich mir das Ziel, innerhalb von zwölf Monaten mein Einkommen auf 400 000 Dollar zu erhöhen. Nichts geschah. **Das Ziel von 400 000 Dollar war weit mehr, als ich glauben konnte, so dass mein Unterbewusstsein sich einfach weigerte, es als Möglichkeit zu akzeptieren.** Es ignorierte meine Anordnungen, weil ich kein richtiges Vertrauen dahinter hatte. Als ich meinen Fehler erkannte, schraubte ich mein Ziel auf 60 000 Dollar hinunter, eine 50prozentige Erhöhung des Vorjahres. Ich erreichte es sechs Monate später, indem ich die Stelle wechselte.

Völlig **unrealistische Ziele** sind jedoch eine Form der **Abschwächung**, und Sie dürfen sich bei der Zielerreichung nicht schwächen. Es erfordert eine harte, praktische, systematische Anstrengung, mit den erläuterten Prinzipien in Harmonie zu arbeiten. **Wenn Sie abnehmen wollen, setzen Sie es sich nicht zum Ziel, 30, 40 oder 50 Pfund abzunehmen.** Setzen Sie sich stattdessen das Ziel, **in den nächsten ein bis zwei Monaten fünf Pfund abzunehmen.** **Wenn Sie die ersten fünf Pfund abgenommen haben, können Sie sich ein neues Ziel setzen mit wiederum fünf Pfund und so weiter, bis Sie Ihr ideales Gewicht erreichen.** Ein Gewichtsverlust von **fünf Pfund ist glaubhaft**, während ein Gewichtsverlust von **30 Pfund so weit von Ihrem momentanen Selbstkonzept entfernt ist, dass Ihr Unterbewusstsein Sie nicht ernst nimmt.**

Es ist eines der hilfreichsten Dinge, die Sie für Ihre Kinder tun können: Helfen Sie ihnen dabei, **realistische und glaubhafte Ziele** zu setzen. Helfen Sie ihnen dabei, sich das Setzen und Erreichen von Zielen, die nicht unbedingt gross zu sein brauchen, zur **Gewohnheit** zu machen. Ein Sprichwort lautet: **„Wenn du deine Pfennige sparst, kommen die Markstücke von allein.“** Wenn Kinder es sich zur Gewohnheit machen, kleine Ziele zu setzen und zu erreichen, werden sie schliesslich zu mittleren Zielen übergehen und dann zu Zielen jeder Grösse.

Schritt 3: Schreiben Sie es auf

Ziele, die Sie nicht schwarz auf weiss besitzen, sind keine Ziele. Sie sind bloss Wünsche oder Fantasien. Ein Wunsch ist ein Ziel, hinter dem keine Energie steht. Wenn Sie ein Ziel auf ein Blatt Papier schreiben, kristallisieren Sie es. Sie machen etwas **Konkretes** und **Fassbares** daraus. Sie können es **aufheben** und **angucken** und **halten** und **fühlen**. Sie haben es **aus Ihrer Vorstellung herausgeholt und in eine Form gebracht**, in der Sie etwas damit

tun können. **Ein Ziel klar, lebendig, detailliert und genau so, wie Sie es in der Realität sehen würden, aufzuschreiben ist eine der mächtigsten Methoden zur Verpflanzung eines Ziels in Ihr Unterbewusstsein.** Entscheiden Sie, was richtig ist, bevor Sie entscheiden, was möglich ist. Gestalten Sie die Beschreibung Ihres Ziels in jeder Hinsicht perfekt und ideal. Kristallisieren Sie die idealen Bilder, die Sie im ersten Kapitel geschaffen haben. Machen Sie sich vorerst keine Gedanken darüber, wie Sie das Ziel erreichen werden. Ihre wichtigste Aufgabe am Anfang ist, dass Sie sich absolut darüber im klaren sind, was genau Sie begehren.

Der wichtigste Grund dafür, Ziele aufzuschreiben, abgesehen davon, sie im Geist zu klären, ist, daß der Akt des Aufschreibens Ihr **Verlangen intensiviert und Ihren Glauben vertieft, daß sie erreichbar sind.** Wenn Sie sich dazu zwingen, Ihre **Ziele aufzuschreiben**, setzt sich dieser Akt allein über Ihren **Versagensmechanismus** hinweg und dreht Ihren **Erfolgsmechanismus** auf volle Kraft auf.

Schritt 4: Stellen Sie eine Liste mit allen Vorteilen auf, die Ihnen aus der Verwirklichung Ihres Ziels erwachsen

Genau wie Ziele der Brennstoff im Kamin vollbrachter Leistungen sind, sind **Gründe**, „warum“, die **Kräfte, die Ihr Verlangen intensivieren** und Sie vorwärtstreiben. Ihre Motivation hängt von Ihren Motiven ab, Ihren Gründen, überhaupt zu handeln, und je mehr Gründe Sie haben, desto motivierter sind Sie.

„**Ein Mensch kann jedes „Was“ ertragen, wenn er ein „Warum“ hat, das groß genug ist.**“ Sie können sich nur dazu motivieren, Großes zu vollbringen, wenn Sie einen großen, aufregenden Traum irgendeiner Art haben. Ihre Gründe „warum“ müssen erhebend und inspirierend sein. Sie müssen groß genug sein, um Sie voranzubringen. Wenn Sie starke Gründe für die Verwirklichung Ihres Hauptziels haben, entwickeln Sie die „**Intensität der Absicht**“, die Sie unwiderstehlich macht. **Wenn Ihre Gründe stark genug sind, Ihr Glauben fest genug und Ihr Verlangen intensiv genug, kann nichts Sie aufhalten.**

Ihre Gründe werden Sie antreiben

Ein junger Mann kam einst zu Sokrates und fragte ihn, wie er Weisheit erringen könne. Sokrates bat ihn, mit ihm zu einem See zu kommen und hineinzuwaten. Als das Wasser etwas über einen Meter tief war, schnappte Sokrates den jungen Mann plötzlich und hielt seinen Kopf unter Wasser. Dann hielt er ihn da. Der junge Mann dachte zuerst, es sei ein Witz und wehrte sich nicht. Als er aber länger und länger unter Wasser festgehalten wurde, verlor er die Fassung. Er strampelte verzweifelt, um freizukommen, während seine Lungen aus Mangel an Sauerstoff brannten. Schliesslich liess Sokrates ihn los, und er hustete und prustete und rang nach Luft. Sokrates sagte dann zu ihm: „**Wenn du Weisheit mit dem gleichen Intensität begehrt, wie du zu atmen begehrt, dann wird dich nichts davon abhalten, sie zu erhalten.**“ Genauso ist es mit Ihren Zielen.

Eine Ihrer Aufgaben lautet, das **Feuer Ihres Verlangens lodernnd zu halten, indem Sie ständig an alle Vorteile, Befriedigungen und Belohnungen denken, deren Sie sich als Ergebnis des Erreichens Ihres Ziels erfreuen können.** Jeder Mensch ist von verschiedenen Dingen begeistert und motiviert.

Schritt 5: Analysieren Sie Ihre Position, Ihren Startpunkt

Wenn Sie sich dazu entschliessen **abzunehmen**, müssen Sie sich als erstes einmal **wiegen**. Wenn Sie einen bestimmten **Nettowert** erreichen wollen, müssen Sie zunächst eine persönliche Aufstellung Ihrer Finanzen anstellen, um herauszufinden, **wieviel Sie heute besitzen**. Die

Bestimmung Ihres Startpunkts gibt Ihnen ausserdem eine Grundlinie, von der aus Sie Ihren Erfolg messen können. Je klarer Sie wissen, woher Sie kommen und wohin Sie gehen, desto wahrscheinlicher werden Sie dort ankommen.

Schritt 6: Setzen Sie sich eine Frist

Setzen Sie für alle fassbaren, messbaren Ziele wie ein höheres Einkommen oder Gewichtsabnahme oder Laufen einer bestimmten Distanz Fristen. Aber setzen Sie keine Fristen für nicht fassbare Ziele wie das Entwickeln von Geduld, Freundlichkeit, Mitgefühl, Selbstdisziplin oder andere persönliche Merkmale. Wenn Sie für ein messbares Ziel eine Frist setzen, **programmieren Sie es in Ihren Geist und aktivieren Ihr unterbewusstes „Kräftesystem“**, das das Erreichen Ihres Ziels spätestens zu diesem Zeitpunkt sicherstellt. Oft setzen Menschen keine Fristen, weil sie befürchten, dass sie ihre Ziele zu dem gesetzten Zeitpunkt nicht erreichen werden. Sie tun alles mögliche, einschliesslich des Setzens einer vagen Frist, um sich eine Enttäuschung zu ersparen, die ihnen vielleicht bevorsteht.

Wie sieht es aus, wenn Sie ein Ziel und eine Frist setzen und das Ziel nicht in der gesetzten Frist erreichen? Ganz einfach: Sie setzen eine neue Frist. Es bedeutet schlicht, dass Sie noch nicht bereit sind. Sie haben sich überschätzt. Sie waren zu optimistisch. Und wenn Sie Ihr Ziel in der neuen Frist nicht erreichen, setzen Sie sich noch eine Frist, bis Sie es schliesslich erreichen. **„Es gibt keine unrealistischen Ziele, nur unrealistische Fristen.“** Aber in 80 Prozent der Fälle, wenn Ihre Ziele realistisch genug und Ihre Pläne detailliert genug sind und Sie sich an Ihre Pläne halten, werden Sie Ihr Ziel in der Frist erreichen. Wenn Ihr Lebensziel eine **Drei-, Fünf oder Zehnjahresfrist** hat, ist Ihr nächster Schritt, Ihr Ziel in **90-Tage-Unterziele** aufzuteilen. Diese wiederum teilen Sie in **30-Tage-Ziele** auf. Mit Ihrem Langzeitziel als Ihrem Olymp sind Sie eher bereit, realistische kurz- und mittelfristige Ziele zu setzen, die es Ihnen erlauben, täglichen stetigen Fortschritt zu machen.

Zurück-aus-der-Zukunft-Denken

Fangen Sie in Ihrem Denken mit der Vision Ihres Ziels als bereits erreicht an, und arbeiten Sie sich von da zurück in die Gegenwart. Projizieren Sie sich im Geist voraus zu Ihrem erfüllten Ziel, und blicken Sie dann zurück, wo Sie heute sind. Stellen Sie sich die Schritte vor, die Sie ausgeführt hätten, um von Ihrer jetzigen Position dahin zu gelangen, wohin Sie wollen. Dieser Prozess der Rückwärtsplanung von der tatsächlichen Erfüllung Ihres Ziels verleiht Ihnen eine besondere Perspektive, was Sie zu tun haben, um es zu erreichen. **„Vorwärts projizieren, rückwärts blicken“** ist eine mächtige Technik, die Sie Möglichkeiten und Fallen sehen lässt, die Sie anderenfalls übersehen könnten. Sie schärft Ihre Wahrnehmung, und gibt Ihnen Einsichten, die Sie auf keine andere Weise erhalten können.

Schritt 7: Identifizieren Sie Ihre Hindernisse

Wo es grosse Erfolge gibt, existieren grosse Hindernisse. Sie sind in der Tat die Kehrseite von Erfolg und Errungenschaft. Falls es keine Hindernisse zwischen Ihnen und Ihrem Ziel gibt, handelt es sich wahrscheinlich gar nicht um ein Ziel, sondern bloss um eine Aktivität. **Wenn Sie jedes Hindernis aufgelistet haben, das Ihnen einfällt, ordnen Sie die Liste nach Wichtigkeit.** Was ist das grösste Hindernis zwischen Ihnen und Ihrem Ziel? Das ist Ihr „Felsen“. Auf Ihrem Weg zur Realisierung von etwas Lohnendem werden Sie eine Reihe von Hindernissen, **Umwegen** und **Strassensperren** erfahren. Aber beinahe unabänderlich gibt es einen **grossen Felsen** oder ein **grösseres Hindernis**, der quer über Ihrem Weg liegt und Ihr Fortkommen blockiert. Auf die Beseitigung dieses Felsens müssen Sie sich konzentrieren, bevor Sie von kleineren Hindernissen und Problemen abgelenkt werden.

Ihr Haupthindernis oder „Felsen“ kann intern oder extern sein. Es kann in Ihnen selbst liegen oder in der Situation. Wenn es intern ist, kann es sein, dass Ihnen eine bestimmte Fertigkeit, Fähigkeit oder Eigenschaft fehlt, die Sie zur Realisierung Ihres Ziels brauchen. Sie müssen völlig ehrlich mit sich sein und sich fragen, ob es irgendetwas an Ihnen gibt, das Sie ändern müssen, oder eine Fähigkeit, die Sie entwickeln müssen, um Ihr Ziel zu realisieren. Ihr Haupthindernis kann extern sein. Sie haben vielleicht den falschen Job, sind im falschen Unternehmen beschäftigt oder befinden sich in einer nicht funktionierenden Beziehung. Sie stellen vielleicht fest, dass Sie noch einmal von vorn anfangen müssen, etwas anderes tun, an einem anderen Ort, wenn Sie Ihr Ziel erreichen wollen. **Was ist Ihr persönlicher „Felsen“?**

Die zweite Frage, die Sie sich zur Bestimmung dessen, was Sie zurückhält, stellen müssen, ist: **„Was ist mein limitierender Schritt?“** Welcher Teil des Prozesses der Bewegung von Ihrem jetzigen Standpunkt zur Realisierung Ihres Ziels **bestimmt die Geschwindigkeit, mit der Sie es erreichen?** Wenn Sie im Verkauf sind und Ihr Ziel ein höheres Einkommen ist, ist Ihr limitierender Schritt die Grösse und Anzahl der Verkäufe, die Sie abschliessen. Ihr limitierender Schritt zu mehr Verkäufen könnte die Anzahl neuer potentieller Kunden sein, die Sie akquirieren. Es könnte in Ihrer Macht liegen, nach dem Auftrag zu fragen. **In beinahe jedem Fall gibt es einen limitierenden Schritt. Dieser Engpass bestimmt, wie schnell Sie sich auf Ihr Ziel zubewegen.** Ihre Aufgabe ist es, diesen limitierenden Schritt zu identifizieren und dann alles mögliche zu tun, um ihn loszuwerden. Manchmal kann die Beseitigung eines Engpasses, wenn es der richtige ist, Sie mehr nach vorn bringen als alles andere.

Schritt 8: Identifizieren Sie die zusätzlichen Informationen, die Sie für die Realisierung Ihres Ziels benötigen

Wir leben in einer auf Wissen basierenden Gesellschaft, und die erfolgreichsten Leute sind solche, die mehr wesentliche Informationen haben als andere. Fast alle Fehler, die Sie in Ihren finanziellen Angelegenheiten und in Ihrer Karriere machen, sind das Ergebnis von unzureichender oder fehlerhafter Information. Es gehört zu Ihren Verantwortungen zu lernen, was Sie wissen müssen, so dass Sie erreichen, was Sie erreichen wollen. Wenn Sie das Wissen oder die Information nicht selbst besitzen, woher können Sie sie bekommen? Ist es eine Kernfertigkeit oder -fähigkeit, die Sie durch Studien und Praxis selbst lernen können? Oder können Sie jemand anderen mit diesem Wissen einstellen? Können Sie jemanden vorübergehend einstellen, zum Beispiel einen Berater oder einen Spezialisten mit dem Wissen, das Sie benötigen? Wer hat sonst noch auf Ihrem besonderen Gebiet Erfolg aufzuweisen, und könnten Sie ihn oder sie um Rat fragen? Stellen Sie eine Liste aller Informationen, Talente, Fertigkeiten, Fähigkeiten und Erfahrungen auf, die Sie brauchen werden, und entwerfen Sie dann einen Plan, diese Information so schnell Sie können zu lernen, kaufen, mieten oder leihen. Bestimmen Sie die wichtigste Information, die Ihnen fehlt. Da 80 Prozent des Wertes der Informationen, die Sie auf jedem beliebigen Gebiet benötigen, in 20 Prozent der verfügbaren Informationen enthalten ist (die 80/20-Pareto-Regel), was ist die wichtigste Information oder Fähigkeit, die Sie benötigen, um Ihr Ziel zu realisieren?

Schritt 9: Identifizieren Sie die Personen, deren Hilfe Sie brauchen

Diese Liste kann Ihre Familie, Ihren Chef, Ihre Kunden, Ihren Bankier, Ihre Geschäftspartner oder Kapitalquellen und selbst Ihre Freunde einschliessen. Um irgendetwas Lohnenswertes zu realisieren, brauchen Sie die **Hilfe und Kooperation vieler Leute.** Nehmen Sie diese Liste, und organisieren Sie sie nach Priorität. Wessen Hilfe ist am wichtigsten? Wessen Hilfe oder Kooperation ist die zweitwichtigste?

Das Prinzip der Gegenseitigkeit

Sie müssen sich fortlaufend in den **Lieblingsradiosender jeder Person**, „WIFMD“, „**Was ist für mich drin?**“ einschalten. Unsere gesellschaftlichen und geschäftlichen Beziehungen gründen alle auf dem **Prinzip der Gegenseitigkeit**. **Es besagt, dass Menschen innerlich dazu getrieben werden, quitt zu sein, sich für alles zu revanchieren, das ihnen zugefügt oder für sie getan wird.** Sie werden nur bereit sein, Ihnen bei der Realisierung Ihrer Ziele zu helfen, wenn Sie die Bereitschaft gezeigt haben, ihnen bei der Realisierung ihrer Ziele zu helfen. Die erfolgreichsten Persönlichkeiten unserer Gesellschaft auf jedem Gebiet sind solche Menschen, die der grössten Anzahl **anderer dabei geholfen haben, deren Wünsche zu erfüllen**. Sie bauen ein Reservoir des guten Willens auf und erzeugen in anderen die Neigung, ihnen zu helfen, sich dafür zu revanchieren, was ihnen in der Vergangenheit geholfen wurde.

Überkompensation wird von der Angewohnheit ausgelöst, **immer mehr zu tun, als wofür wir bezahlt wurden**. Erfolgreiche Personen und Unternehmen sind solche, die immer die **Erwartungen übertreffen**, die immer mehr tun, als von ihnen erwartet wird. Der einzige Teil der Gleichung der Kompensation und Gegenseitigkeit, auf den Sie Einfluss nehmen können, ist, **wieviel Sie hineinstecken**. Was Sie herausbekommen, bestimmen Sie selbst. Weil dies **Teil des Prinzips vom Säen und Ernten** ist, werden andere Ihnen schliesslich die benötigte Hilfe geben, wenn Sie jede Gelegenheit ergreifen, anderen zu helfen. Was Sie im Leben zurückerhalten ist das Ergebnis Ihrer Beiträge an andere. Wenn Sie harte Arbeit, Hilfsbereitschaft und Ehrlichkeit beitragen, werden Sie Belohnungen und den Respekt anderer zurückbekommen. Wenn Sie die Quantität und Qualität dessen, was Sie zurückbekommen, erhöhen wollen, brauchen Sie nur die Quantität und Qualität Ihrer Beiträge zu erhöhen. Indem Sie immer mehr tun als das, wofür Sie bezahlt wurden, werden Sie schliesslich mehr bezahlt bekommen, als Sie momentan erhalten. Indem Sie mehr hineinstecken, werden Sie mehr herausbekommen. Das **Prinzip organisierter Anstrengung**, die Zusammenarbeit in Harmonie mit anderen für gegenseitige Ziele, über die Einigkeit herrscht, ist die Basis für alle grossen Errungenschaften.

Schritt 10: Entwerfen Sie einen Plan

Schreiben Sie detailliert auf, was Sie wollen, wann Sie es wollen, warum Sie es wollen und wo Ihr Ausgangspunkt liegt. Stellen Sie eine Liste der Hindernisse auf, die Sie überwinden müssen, der Informationen, die Sie benötigen werden, und der Personen, deren Hilfe Sie brauchen. Mit den Antworten zu den Schritten 1 bis 9 haben Sie alle Zutaten eines vollständigen Meisterplans für die Realisierung jedes beliebigen Ziels.

Ihr Aktionsplan

Ein Plan ist eine Liste von Handlungen, die nach Zeit und Priorität organisiert sind. Eine Liste, die auf der Basis von Zeit organisiert ist, beginnt mit der ersten Handlung, die Sie zu tun haben, sortiert bis zur letzten Aufgabe, die erledigt werden muss, bevor Ihr Ziel erreicht ist. Viele Aktivitäten können gleichzeitig in Angriff genommen werden, andere müssen der Reihe nach eine nach der anderen ausgeführt werden. Bestimmte Aktivitäten müssen fortlaufend vom Anfang des Prozesses bis zum Ende ausgeführt werden. Ein Plan, der nach Prioritäten organisiert ist, listet die Aktivitäten in der Reihenfolge ihrer Bedeutung auf. Was ist die wichtigste Sache, die Sie tun müssen? Was ist die zweitwichtigste?

Eine gute Liste bereitet Ihnen den Weg, auf dem Sie gehen, und erhöht die Wahrscheinlichkeit der Realisierung Ihres Ziels beträchtlich. Sie ist das wesentliche Element allen persönlichen Planens und individueller Effektivität.

Verbessern Sie den Plan beim Anwenden

Wenn Sie einen detaillierten Aktionsplan haben, fangen Sie an. Akzeptieren Sie, dass Ihr Plan Mängel hat und nicht gleich perfekt ist. Vermeiden Sie die Versuchung der „Perfektionitis“. Wenn jedes erdenkliche Hindernis zuerst genommen werden muss, wird nie etwas erledigt werden. Es ist ein Merkmal erfolgreicher Personen, dass sie Feedback akzeptieren und Kurskorrekturen vornehmen. Sie sind mehr darüber besorgt, dass etwas richtig ist, als darüber, wer Recht hat. Arbeiten Sie weiter an Ihrem Plan, bis Sie alle Macken beseitigt haben. Jedesmal wenn Sie auf ein Hindernis stossen, gehen Sie zurück, prüfen Sie Ihren Plan, und nehmen Sie die notwendigen Änderungen vor. Am Ende werden Sie einen Plan haben, der wie eine gutgeölte Maschine für Sie arbeiten wird. Je detaillierter und organisierter Ihre Pläne sind, desto wahrscheinlicher werden Sie Ihre Ziele gemäss Fahrplan und genau nach Definition erreichen.

Schritt 11: Visualisieren und emotionalisieren Sie

Kreieren Sie ein **klares geistiges Bild** Ihres Ziels, wie es im realisierten Zustand erscheinen würde. Spielen Sie dieses Bild immer wieder auf ihrer geistigen Leinwand ab. **Immer wenn Sie Ihr Ziel als realisiert visualisieren, erhöhen Sie Ihr Verlangen und intensivieren Ihre Überzeugung, dass das Ziel für Sie erreichbar ist.** Und was Sie sehen, ist was Sie bekommen. **Ihr Unterbewusstsein wird durch Bilder aktiviert. All Ihr Zielsetzen und Planen bis zu diesem Punkt hat Ihnen die Details eines absolut klaren Bildes gegeben, das Sie wiederholt in Ihr Unterbewusstsein einspeisen können. Diese klaren geistigen Bilder konzentrieren Ihre geistigen Kräfte und aktivieren das Gesetz der Anziehung:** Sie beginnen sofort, die Personen, Ideen und Chancen, die Sie zur Erlangung Ihrer Vorhaben benötigen, anzuziehen wie ein Magnet Eisenspäne.

Schritt 12: Fassen Sie im voraus den Entschluss, dass Sie niemals aufgeben werden

Stützen Sie Ihre Ziele und Pläne durch Beharrlichkeit und Entschlossenheit. Erwägen Sie nie die Möglichkeit des Fehlschlags. Denken Sie nie daran, aufzugeben. Entschliessen Sie sich dabeizubleiben, egal was passiert. Solange Sie sich weigern aufzugeben, müssen Sie einfach irgendwann Erfolg haben. Entwickeln Sie die Fähigkeit, angesichts der unvermeidlichen Hindernisse und Schwierigkeiten, die Sie zu konfrontieren haben, durchzuhalten. Mitunter ist es Ihre Fähigkeit zu beharren, die für das Bewältigen der schwierigsten Hindernisse nötig ist. **Zielsetzen beginnt mit Verlangen, und der Kreis schliesst sich durch Beharrlichkeit. Je länger Sie beharren, desto überzeugter und entschlossener werden Sie:** Sie erreichen schliesslich einen Punkt, an dem Sie nichts mehr aufhalten kann. Und nichts wird Sie aufhalten.

Kybernetischer Zielsuchmechanismus

Wenn Sie Ihre Ziele und Pläne klar vor sich haben und entschlossen sind, niemals aufzugeben, bis Sie sie erreicht haben, fangen Sie an, den **kybernetischen Zielsuchmechanismus** einzuschalten. Diese Technik sorgt dafür, dass Sie auf dem richtigen Weg zu Ihrem Ziel bleiben. Sie basiert auf **Isaac Newtons physikalischen Prinzipien von Trägheit und Schwung.** Diese Prinzipien legen dar, dass **ein Körper in Bewegung dazu tendiert, in Bewegung zu verharren,** wenn nicht eine aussenstehende Kraft auf ihn einwirkt. Sie legen ausserdem dar, dass es zwar einer grossen **Menge an Energie bedarf, einen ruhenden Körper in eine Vorwärtsbewegung zu bringen, aber weniger Energie, ihn im selben Tempo in Bewegung zu halten.** Dies ist eines der wichtigsten Prinzipien, das grossen Erfolgen zugrunde liegt. Das **Prinzip des Schwungs** hat ausserdem eine **emotionale und eine geistige Dimension.** Sie empfinden dies in den Gefühlen der Motivation und Aufregung, die Sie erfahren, wenn Sie sich auf die Realisierung von etwas zubewegen, das Ihnen am Herzen liegt.

Viele Leute stürzen sich auf ein Ziel und lassen es dann zu, dass sie an Tempo verlieren und zum Stillstand kommen. Wenn sie einmal stehen, stellen sie fest, dass es so schwierig ist, wieder in Gang zu kommen, dass sie es nicht schaffen. Lassen Sie das bei sich selbst nicht zu. **Die Erhaltung des Schwungs, wenn Sie einmal in Bewegung sind, ist wesentlich für grosse Erfolge und Errungenschaften.** Sie behalten Ihren Schwung nach vorn bei, indem Sie ständig aktiv auf die Realisierung Ihres Ziels hinarbeiten. Halten Sie sich unter Druck. Sie müssen eine Erfolgsgewohnheit entwickeln, indem Sie jeden Tag etwas für die Realisierung Ihrer Ziele tun. Sie müssen ständig Aktionen ergreifen, die in Einklang mit dem stehen, was Sie zu erreichen hoffen, um Ihren Schwung zu behalten und positiv und motiviert zu bleiben. Schalten Sie den kybernetischen Zielsuchmechanismus jeden Tag ein, bis Sie zu einem zielsetzenden und -realisierenden Perpetuum Mobile werden. **Markieren Sie jeden Tag mit einer Errungenschaft irgendeiner Art, je früher am Tag, desto besser.** Vergessen Sie nicht, dass ein **schnelles Tempo wesentlich für Erfolg** ist. Je mehr Dinge Sie tun und versuchen und je schneller Sie dies tun, desto **mehr Energie und Begeisterung** werden Sie haben und desto mehr werden Sie erreichen.

Nach Gold streben

Es gibt nur sehr wenige Grenzen Ihrer Möglichkeiten. Die meisten sind selbst auferlegt. Sie sind das Ergebnis von Ängsten und Zweifeln, die Sie davon abhalten, es zu versuchen. Sie können diese **selbstlimitierenden Überzeugungen** überwinden, indem Sie im Sinne Ihres Lebensziels tätig werden. Der Erfolg und das Glück, von denen Sie träumen, haben ihren Anfang in diesem System des Zielsetzens, bei dem Sie entscheiden, was genau Sie wollen, und dann alles zur Realisierung Erforderliche tun. Der Prozess und das System, die in diesem Kapitel beschrieben werden, sind weit mehr als bloss ein mechanisches Instrument zum besseren Organisieren Ihrer Errungenschaften. **Sie enthalten die Kombination, die das Schloss Ihres unbegrenzten Potentials öffnet.** Diese Schritte **aktivieren** nicht nur **Ihren positiven Geist** und **befreien Ihre Kreativität**, sondern sie sorgen auch dafür, dass **alle geistigen Gesetze harmonisch in Richtung auf die Realisierung Ihrer dominanten Ziele zusammenlaufen.**

Am wichtigsten ist, dass die Ausübung dieser Prinzipien und Regeln zur Zielrealisierung die **Kräfte Ihres Überbewusstseins erschliesst.** Diese Methodologie macht Ihnen die Ressourcen verfügbar, die Sie benutzen können, um Ihr Leben auf eine Weise zu ändern, die Sie sich noch kaum vorstellen können. Die **richtige Aktivierung und Nutzung Ihres Überbewusstseins** ist die wichtigste Entdeckung, die Sie jemals machen können. Sie ist der Schlüssel zu Glück, Gesundheit, Wohlstand und totaler Selbsterfüllung. Das Überbewusstsein ist die Grundlage für persönliche Grösse und Spitzenleistungen, wie Sie im nächsten Kapitel sehen werden.

6. Die Macht des Überbewusstseins

In den letzten 100 Jahren sind mehr Fortschritte bei der Suche nach diesem Geheimnis gemacht worden als in all den vorangegangenen Jahrhunderten, die der Mensch existiert. Das Geheimnis des Altertums, der Schlüssel zu Gesundheit, Glück und Wohlstand ist in dem sogenannten **Überbewusstsein** gefunden worden. Wenn Sie Ihr Überbewusstsein richtig nutzen, werden Sie in der Lage sein, jedes Problem zu lösen, jedes Hindernis zu überwinden und jedes Ziel zu erreichen, das Sie ernsthaft begehren. Alle persönliche Grösse und individuelle Leistungen gründen darauf. Alles bisher Diskutierte sollte Sie in der Tat darauf vorbereiten, die Kräfte Ihres Überbewusstseins zu nutzen, um die Qualität Ihres Lebens zu transformieren.

Viele der bedeutendsten Denker haben in Ehrfurcht auf diese Macht geblickt und darüber geschrieben, wobei sie ihr viele Namen gegeben haben. Der Poet und Philosoph Ralph Waldo Emerson nannte es „**die Überseele**“ und sagte: „**Wir liegen im Schosse einer gewaltigen**

Intelligenz, die auf jedes unserer Bedürfnisse reagiert.“ Emerson verglich diese Intelligenz mit einem Ozean und sagte, dass wir Einsichten, die wir von ihm erhalten, als von weit jenseits unseres Selbst und unseres begrenzten Verstands erkennen. Napoleon Hill sprach von dieser Macht als „**unendlicher Intelligenz**“ und bezeichnete sie als das Lagerhaus des Universums für Wissen und die Quelle aller Vorstellung und Kreativität. Er behauptete, dass die Fähigkeit, Zugang zu dieser Intelligenz zu erhalten, zentraler Part der grossen Erfolge sei, deren Hunderte von wohlhabenden Menschen sich erfreuten, die er mit der Zeit interviewt hatte. Carl Jung, der Schweizer Psychoanalytiker, nannte es den „**supra-bewussten Verstand**“ und sagte, dass er in sich alle Weisheit der menschlichen Rasse enthalte, Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. Es ist auch das „**universale Unterbewusstsein**“ genannt worden, das „**kollektive Unbewusste**“, und der „**universale Verstand**“, und viele Leute sprechen von ihm als dem „**Geist Gottes**“ oder dem „**kreativen Unbewussten**“.

Wie auch immer Sie es nennen wollen, es gibt nahezu keine Grenze dessen, was Sie erreichen können, wenn Sie es regelmässig anzapfen, nutzen und sich von ihm benutzen lassen. Es wäre sehr schwierig, Ihnen zu erklären, wie Ihr Überbewusstsein funktioniert, wenn Sie nicht bereits damit vertraut wären. Ihr ganzes Leben lang haben Sie es viele Male auf zufällige und planlose Weise genutzt. Vieles von dem, was Sie bereits erreicht haben, kann Ihrem zufälligen Gebrauch dieser Macht zugeschrieben werden. In diesem Kapitel will ich Ihnen zeigen, wie Sie es auf eine **systematische Weise nutzen** können, so dass Sie Ihr Leben entscheidend verbessern können.

Die Quelle der Kreativität

Das Überbewusstsein ist die **Quelle aller reinen Kreativität**. Alle wirklich klassische Kunst, Musik und Literatur kommen von ihm. Mozart komponierte seine Musik in jungen Jahren. Er konnte die Musik im Geist sehen und hören und war in der Lage, sie aufzuschreiben, in perfekten Noten, wenn er das erste Mal den Stift auf das Papier setzte. Seine Musikmanuskripte waren so klar, dass der Hofkomponist Salieri in dem Film Amadeus über Mozart sagte: „**Er schreibt die wundervollste Musik in der Welt, als ob er sie diktierte.**“ Beethoven, Bach, Brahms und Stravinsky nahmen alle Zugang zu diesem Geist, wenn sie ihre bedeutendsten Musikstücke komponierten. Wann immer Sie ein Musikstück hören oder ein Stück Kunst sehen oder ein Stück Literatur lesen, das zeitlos zu sein scheint und irgendwie etwas tief in Ihnen berührt, erfahren Sie eine Kreation des Überbewusstseins.

Erfindungen

Der **überbewusste Verstand** ist auch verantwortlich für neue Erfindungen und wissenschaftliche Durchbrüche. Edison zapfte seinen **Superverstand** regelmässig an, um die Lösungen zu finden, die zu seinen Hunderten von erfolgreichen Erfindungen führten. Nikola Tesla, der vielleicht bedeutendste Genius der Elektrizität seiner Zeit, war in der Lage, Modelle von Elektromotoren im Geist zu konstruieren, sie geistig auseinanderzunehmen und wieder zusammenzusetzen und zu reparieren, bis sie perfekt waren. Dann konnte er in eine Werkstatt gehen und eine völlig neue Maschine oder einen Motor bauen, die auf Anhieb perfekt funktionierten.

Inspiration

Das Überbewusstsein ist die **Quelle aller Inspiration**, aller **Motivation** und **Begeisterung**, die Sie empfinden, wenn Ihnen eine neue Idee oder Möglichkeit kommt. Es ist die Quelle von **Ahnungen**, von **Intuition** und von **blitzartigen Einsichten** - der **inneren Stimme**. Jedesmal wenn Sie mit einem Problem gerungen haben und plötzlich eine **grossartige Idee** hatten, die sich als perfekte Lösung herausstellte, haben Sie Ihr Überbewusstsein angezapft. Jedesmal wenn Sie eine neue Einsicht in eine Herausforderung gewannen, mit der Sie konfrontiert waren, war Ihr Überbewusstsein am Werke.

Fortwährendes Funktionieren

Ihr Überbewusstsein funktioniert auf einer unbewussten Ebene **24 Stunden am Tag**, 365 Tage im Jahr. **Sobald Sie ein Ziel oder Problem in Ihr Unterbewusstsein programmiert und es dann losgelassen haben, ist es in Ihr Überbewusstsein transferiert, und dieses arbeitet damit.** Sie können zu Ihrem täglichen Leben zurückkehren, wobei Ihre bewussten und Ihre unbewussten Energien auf die vorliegende Arbeit konzentriert sind, während Ihr Überbewusstsein daran arbeitet, Ihnen alles zu bringen, das Sie zur Realisierung Ihres Ziels benötigen. Denken Sie daran, dass die **Funktionen des bewussten Verstands** sind, zu **identifizieren, vergleichen, analysieren** und **entscheiden**. **Das Unterbewusstsein speichert Informationen, ruft sie wieder auf und gehorcht den Befehlen des bewussten Verstands. Das Überbewusstsein funktioniert ausserhalb und jenseits dieser beiden, wird aber durch sie erreicht.**

Zielorientierte Motivation

Ihr Überbewusstsein ist **zielorientierter Motivation** mächtig. Es ist die **Quelle der Begeisterung und Erregung**, die Sie empfinden, wenn Sie anfangen, Ziele zu setzen und sich zunehmend deren Realisierung nähern. Um jedoch diese **Motivation** zu erzeugen, verlangt Ihr Überbewusstsein **klare, bestimmte Ziele**, denen Sie vollkommen verpflichtet sind. Dann entlässt es Ideen und Energie für die Zielrealisierung. Es ist eine **Quelle „freier Energie“**. Dies ist ein Phänomen, das Sie schon viele Male erfahren haben. Es ist die geistige und physische Energie, die während Perioden grosser Erregung, intensiven Verlangens oder sogar extremer Gefahr in Ihnen aufwallt. Wenn Sie auf etwas hinarbeiten, das Ihnen wichtig ist, erfahren Sie häufig einen **grenzenlosen Fluss von Energie**, der Sie in die Lage versetzt, Tag und Nacht mit nur sehr wenig Schlaf zu arbeiten. Dies wird in der Regel „nervöse Energie“ genannt, aber natürlich wissen wir, dass Nerven keine eigene Energie besitzen.

Haben Sie je die Erfahrung gemacht, dass Sie wegen eines Notfalls mitten in der Nacht aufstehen mussten? **In Null Komma nichts sind Sie hellwach, lebhaft und funktionieren wirkungsvoll, während Sie eine kurze Weile vorher müde und in tiefem Schlaf waren.** Dies ist ein Beispiel des Anzapfens der „freien Energie“ **Ihres Überbewusstseins**. Ein weiteres Beispiel dafür ist das Phänomen von Menschen, die **in lebensbedrohlichen Situationen übermenschliche Leistungen** vollbringen.

Mrs. Laura Schulz, eine zerbrechliche 68jährige Grossmutter, arbeitete in der Küche, während ihr 40jähriger Sohn unter einem Auto in der Einfahrt arbeitete. Plötzlich rutschte der Wagenheber weg, und das Auto fiel auf seine Brust und drohte ihn zu zerquetschen. Als er vor Schmerzen aufschrie, stürzte seine Mutter aus dem Haus, sah, was geschehen war und handelte auf der Stelle. Sie stürzte nach vorn, ergriff die Stossstange und hob das eine Tonne schwere Fahrzeug weg von ihrem Sohn und rettete ihm damit das Leben. Zwei Nachbarn sahen sie dabei. Aber nachher, als sie von Reportern interviewt wurde, stritt sie ab, dass dies je passiert war. Sie löschte diese Erfahrung völlig aus ihrem Sinn, weil sie so weitab von allem war, was sie über ihre eigene Stärke „wusste“.

Wenn Sie total auf Ihr Überbewusstsein eingestimmt sind, werden Sie einen fortdauernden Strom von **Wohlbefinden, Energie und Stärke** empfinden, der Sie in die Lage versetzt, in wenigen Stunden mehr zustande zu bringen, als die durchschnittliche Person in einer Woche schafft. Sie werden in einen Zustand des „Fließens“ eintreten, wo die Welt sich langsamer zu drehen scheint, während Ihr Geist schneller arbeitet. Während dieser Zeit scheinen Sie mühe-los grosse Mengen hochqualitativer Arbeit bewältigen zu können. Sie fühlen sich phantastisch. Ihr Geist sprüht von Ideen, die Ihnen genau zufließen, wenn Sie sie brauchen.

Klare Befehle

Ihr Überbewusstsein reagiert am besten auf **klare, autoritäre Befehle** oder sogenannte „**positive Bestätigungen**“. **Jedesmal wenn Sie ein Ziel oder einen Wunsch von Ihrem bewussten Verstand an Ihr Unterbewusstsein bestätigen, aktivieren Sie Ihr Überbewusstsein dazu, die Ideen und Energie freizugeben, die Sie zur Realisierung Ihres Begehrens benötigen.** Daher ist **Entschiedenheit** solch ein wichtiger Charakterzug von erfolgreichen Personen. **Weil sie genau wissen, was sie wollen, arbeiten ihre überbewussten Kräfte unausgesetzt für sie.** Sie werden auch feststellen, dass Sie, wenn Sie aufhören zu wanken und eine feste, klare Entscheidung treffen, etwas tun werden, egal, was es kostet, und alles sich plötzlich zu Ihren Gunsten entscheidet.

Wenn Sie sich bestätigen: „**Ich mag mich**“ oder „**Ich kann das schaffen**“ oder „**Ich verdiene XX Dollar pro Jahr**“, betätigen Sie den Hauptschalter all Ihrer geistigen Kräfte. Sie „**drehen auf**“. An früherer Stelle erwähnte ich als Hauptgrund, warum Menschen nicht ihr Potential ausschöpfen, dass sie es einfach nicht ernst meinen. Damit meine ich, dass sie sich schlicht weigern, die Entscheidungen zu treffen, die sie für eine Veränderung ihres Lebens zum Besseren treffen müssen. **Sie werden erstaunt sein, wieviel effektiver Sie werden, wenn Sie feste Entscheidungen treffen und Ihre geistigen Brücken hinter sich abreißen.** Stellen Sie alle Gedanken an Aufgeben oder Rückzug oder daran, etwas anderes zu tun, ab. Treffen Sie die Entscheidung, dass Sie alles tun werden, das zur Realisierung Ihres Ziels nötig ist, und dass nichts Sie aufhalten kann. In diesem Moment wird selbst eine Person mit durchschnittlichen Fähigkeiten zu einem ausserordentlichen Agenten von Errungenschaft.

Die Lösung für jedes Problem

Ihr Überbewusstsein löst automatisch und fortwährend jedes Problem auf dem Weg zu Ihrem Ziel, solange Ihr Ziel klar ist. Wenn es Ihr Ziel ist, eine Menge Geld zu verdienen, und Sie sich über den Betrag, den Sie verdienen und halten wollen, absolut im klaren sind, müssen und werden Sie es eines Tages erreichen.

Ihre Hauptaufgabe ist, Ihre Gedanken auf Ihr Ziel gerichtet zu lassen. Ihr Überbewusstsein wird automatisch und fortgesetzt jedes Problem auf dem Weg zu Ihrem Ziel lösen, wenn es sich stellt. Sie können volles Vertrauen darin haben, dass diese Kraft für Sie funktioniert, solange Ihr Ziel klar ist.

Glaube und Akzeptanz

Ihr Überbewusstsein arbeitet am besten in einem geistigen Klima des Glaubens und der Akzeptanz. Die Haltung der **zuversichtlichen Erwartung, dass Ihre Probleme gelöst werden, Hindernisse entfernt und Ihre Ziele realisiert, ist die Geisteshaltung, die Ihr Überbewusstsein am besten funktionieren lässt.** Obwohl es anfangs schwierig ist, scheint eine Situation sich von selbst zu lösen, manchmal auf völlig unerwartete Weise, wenn Sie ihrem Ausgang völlig entspannt entgegensehen.

Alle bedeutenden Persönlichkeiten waren Menschen des Glaubens. Sie waren in der Lage, „**nicht daran zu denken**“. Sie entwickelten die beinahe kindliche Fähigkeit, in dem einfachen Glauben zu sein, dass alles sich so entwickelt, wie es soll. Sie hatten eine Haltung der **Ruhe und des Vertrauens und die Überzeugung, dass es eine über ihnen stehende Macht gab, die ihnen half.** Jede Art von **Negativität, Ärger, Sorge oder Ungeduld** hält Ihr Überbewusstsein an, vermindert Ihre Kräfte, vernebelt Ihr Denken und verwirrt die Botschaft, die Sie von Ihrem bewussten Denken an Ihr Unterbewusstsein senden. **Destruktive Emotionen** jeder Art stören die ruhige, positive Haltung, die Ihr Überbewusstsein für sein optimales Funktionieren benötigt.

Benutzen Sie es, oder verlieren Sie es

Ihr Überbewusstsein wächst in seinen Fähigkeiten, wenn Sie es benutzen und darauf vertrauen. Männer und Frauen vollbringen nur dann grosse Dinge, wenn sie dieser geheimnisvollen Macht oder Kraft völlig vertrauen, die sie umgibt. Das **Prinzip des Nutzens** sagt: „**Wenn du es nicht benutzt, verlierst du es.**“ Es besagt ausserdem, dass **jede geistige oder physische Fertigkeit, die Sie benutzen, stärker wird und besser auf Ihre Anforderungen reagiert.** Wenn Sie die Fähigkeit entwickeln, sich ständig an Ihr Überbewusstsein zu wenden, um sich von ihm führen und inspirieren zu lassen und jedes Problem auf Ihrem Weg zu lösen, wird es mit jedem Tag schneller und effektiver arbeiten.

Es gibt Ihnen unfehlbare Führung

Ihr Überbewusstsein sorgt dafür, dass all Ihre **Worte** und **Handlungen** und deren Wirkungen einem Muster folgen, das mit Ihrem **Selbstkonzept** und Ihren **vorherrschenden Zielen** in Einklang steht. Sie werden immer inspiriert sein, in jeder Situation genau das Richtige zu sagen und tun, wenn Sie auf Ihr Überbewusstsein eingestimmt sind. Manchmal scheinen Worte aus Ihrem Mund zu fliessen, die sich später als für diesen Zeitpunkt genau das Richtige herausstellen. Manchmal werden Sie den Drang haben, ein Buch oder Tonband zu kaufen, jemanden anzurufen oder zu besuchen, einen Brief zu schreiben oder eine Entscheidung zu treffen, die sich später als genau das herausstellen, was Sie in jenem Moment tun sollten. Sie nehmen ein Buch oder Magazin in die Hand und schlagen es genau auf der Seite auf, auf der die Antwort steht, die Sie brauchen. Dies wird sich wiederholt ereignen, je mehr Sie sich dieser grossartigen Macht anvertrauen.

Synchronität

Synchronität ist ein verbreitetes Phänomen, das auftritt, wenn **zwei scheinbar unzusammenhängende Dinge zur gleichen Zeit geschehen, und diese beiden Ereignisse Sie irgendwie einem Ihrer Ziele näherbringen.** Sie könnten zum Beispiel morgens vor der Arbeit daran denken, Urlaub auf Hawaii zu machen, um dann später am Tag ein Sonderangebot für eine Woche auf Hawaii zu erhalten. Sie entscheiden vielleicht am Wochenende, dass Sie mehr Geld verdienen müssen, und Montag könnte Ihr Chef Ihnen eine Beförderung mit mehr Verantwortung und besserer Bezahlung anbieten. Die einzige Verbindung zwischen diesen synchronen Ereignissen ist die Bedeutung, die Sie diesen Ereignissen durch Ihre Gedanken und Ihr Ziel auferlegen. Die ist ein weiteres Beispiel für die Aktivität des Überbewusstseins.

Leute sagen mir immer wieder, nachdem sie begonnen haben, ihr Überbewusstsein zu nutzen: „**Du wirst nicht glauben, was mir passiert ist!**“ Wir leben in einem Universum, das von Gesetzen regiert wird. Nichts geschieht per Zufall. Alles geschieht als das Ergebnis definitiver Gesetze und Prinzipien, selbst wenn Sie nicht wissen, welche es sind.

Im Herbst des Jahres 1941, während der schwärzesten Tage des Zweiten Weltkriegs in England, wurde Premierminister Winston Churchill von Mitgliedern seines Kabinetts bedrängt, Frieden zu schliessen, irgendeine Art von Übereinkommen mit Hitler zu suchen. Churchill lehnte ab. Er sagte, etwas werde geschehen, dass Amerika in den Krieg einbeziehen werde, und das werde die ganze Gleichung ändern. Als er auf diesen Punkt näher eingehen sollte und gefragt wurde, wieso er so zuversichtlich sein könne, antwortete er: „Weil ich Geschichte studiere, und die Geschichte zeigt, dass immer etwas geschieht, wenn man lange genug aushält.“ Am 07. Dezember 1941, nur wenige Wochen nach diesem Gespräch, bombardierten die Japaner Pearl Harbour. Als Hitler davon erfuhr, erklärte er sofort den Vereinigten Staaten den Krieg. Über Nacht änderte sich alles, und die industrielle Macht von Amerika wurde auf der Seite Englands in die Waagschale geworfen. Die unilaterale Aktion Japans auf der anderen

Seite der Erde löste die Kette von Ereignissen aus, die Churchill in die Lage versetzte, sein Ziel der Rettung Englands vor der Übernahme durch Nazideutschland zu erreichen.

Je besser Sie diese Geisteshaltung der Ruhe, Zuversicht und Erwartung beibehalten können, selbst wenn Sie von den Stürmen des Lebens hin und her geworfen werden, desto wahrscheinlicher ist es, dass Sie solche Erfahrungen der Synchronität machen. Sie sind bezaubernde Erfahrungen, die Sie immer mit einem Gefühl von Zufriedenheit und Erregung erfüllen.

Zwei Arbeitsbedingungen

Ihr Überbewusstsein funktioniert am besten unter zwei Bedingungen. Die erste ist, dass **Ihr Überbewusstsein zu 100 Prozent auf ein bestimmtes Ziel oder Problem konzentriert ist**. Die zweite ist, dass es **mit etwas ganz anderem beschäftigt** ist. Sie sollten beide Methoden mit etwas ausprobieren, das Sie verwirklichen wollen. Hier ein einfacher Fünf-Schritte-Prozess, mit dem Sie alle Kräfte Ihres Überbewusstseins auf einen einzigen Gegenstand anwenden können.

Schritt 1: Definieren Sie klar das Problem oder Ziel, vorzugsweise schriftlich. Was genau wollen Sie erreichen, oder genau welches Problem wollen Sie lösen?

Schritt 2: Sammeln Sie soviel Information, wie Sie können. Lesen Sie, recherchieren Sie, stellen Sie Fragen, und suchen Sie aktiv nach der Antwort, die Sie brauchen.

Schritt 3: Versuchen Sie bewusst, das Problem zu lösen, indem Sie alle gesammelten Informationen zu Rate ziehen.

Schritt 4: Wenn Sie das Problem bewusst nicht lösen können, übergeben Sie es Ihrem Überbewusstsein. **Lassen Sie es zuversichtlich frei**, wie Sie einen Luftballon loslassen würden, und lassen Sie es davonfliegen.

Schritt 5: Beschäftigen Sie Ihren Geist mit etwas anderem. Ziehen Sie Ihre Aufmerksamkeit von dem Gegenstand ab, und lassen Sie Ihr Überbewusstsein sich darum kümmern!

Nehmen Sie irgendein Problem, mit dem Sie sich gerade herumschlagen, und probieren Sie diese Methode daran aus. Sie werden von dem Ergebnis erstaunt sein.

Es bringt Ihnen die Antworten, die Sie brauchen

Ihr Überbewusstsein wird Ihnen genau die richtige Antwort zu genau der richtigen Zeit zutragen. Wenn die Antwort da ist, müssen Sie sofort darauf reagieren. Sie ist „zeitempfindliches“ Material. Wenn Sie den Drang verspüren, jemanden anzurufen oder etwas zu sagen oder zu tun und es als richtig empfinden, haben Sie Vertrauen, **folgen Sie Ihrem Instinkt**. Es wird sich immer als das Richtige herausstellen. Wenn Sie mit jemand anderem ein Problem haben und Sie eine klare Vorstellung haben, was Sie tun oder sagen sollten, selbst wenn es eine Konfrontation oder Unerfreulichkeit bedeutet, folgen Sie Ihrer Ahnung, und tun Sie es. Das Ergebnis wird immer gleich oder besser sein, als Sie erwartet hätten.

Als professioneller Redner bin ich manchmal unsicher, wie genau ich eine Rede oder ein Seminar strukturieren und beginnen soll. Wenn ich das an mein Überbewusstsein übergebe, wird an einem bestimmten Punkt, oft, wenn ich zum Podium gehe, die gesamte Rede sich in meinem Kopf kristallisieren, und es wird sich herausstellen, dass es genau das Richtige war.

Vor einiger Zeit wurde ich gebeten, zu einer unternehmerischen Zuhörerschaft über die Herausforderungen professionellen Verkaufens in den 90er Jahren zu sprechen. Ich hatte mich auf diese Rede vorbereitet und war bereit, über dieses Thema zu sprechen. Aber als ich vorgestellt wurde, hatte ich diesen unwiderstehlichen Drang, stattdessen über die Bedeutung von langfristigen Zielen und Strategien über den Mut, eine alte Richtung aufzugeben eine neue

einzuschlagen, zu sprechen. Am Ende der Rede erhielt ich eine Standing Ovation. Später erzählte der Direktor des Unternehmens mir, dass sie vor meiner Rede zwei volle Tage über die zukünftige Richtung der Firma konferiert hatten. Meine Rede hatte die Probleme, mit denen sie kämpften, geklärt und hatte ihnen den Schlüssel zur Lösung einiger ihrer drückendsten Probleme geliefert. Es stellte sich heraus, dass mein Überbewusstsein mich geleitet hatte, die Dinge zu sagen, die ihr Überbewusstsein ihnen aufgetragen hatte zu lernen.

Ihr geistiger Wecker

Ihr Überbewusstsein ermöglicht es Ihnen, sich selbst für das Ausführen bestimmter Dinge in der Zukunft zu programmieren. Sie können sich zum Beispiel darauf programmieren, **zu einer bestimmten Stunde, Tag oder Nacht, aufzuwachen.** Es gibt viele Leute, darunter ich selbst, die **nie einen Wecker benutzen und nie verschlafen.** Sie brauchen bloss zu entscheiden, zu welcher Zeit Sie morgens aufwachen wollen. Dann vergessen Sie es. Zu genau dieser Zeit, oder einige Minuten vorher, werden Sie hellwach sein. Ich reise hin und her durch viele Zeitzonen und gehe zu allen möglichen Stunden schlafen und stehe zu allen Stunden auf. Und mein Überbewusstsein weckt mich immer genau zur richtigen Zeit. Ich verschlafe nie. Es ist besser als ein Wecker. **Sie können sich daran erinnern, jemanden zu einer bestimmten Zeit auf dem Weg nach Hause anzurufen. Zu genau der richtigen Zeit am richtigen Ort wird der programmierte Gedanke in Ihr Bewusstsein springen.** Sie können diese Macht einfach dadurch benutzen, dass Sie sich dazu entscheiden. Sie können schliesslich den Punkt erreichen, wo Sie keine Uhr mehr zu tragen brauchen. Sie werden immer auf einige Minuten genau wissen, wie spät es ist.

Das Prinzip überbewussten Aktivität

Dies ist das **wichtigste aller Gesetzmässigkeiten** in diesem Buch. **Es verbindet alle anderen Prinzipien miteinander.** Es sagt: „**Alle Gedanken, Pläne, Ziele oder Ideen die Sie fortwährend in Ihrem Geist festhalten, müssen durch Ihr Überbewusstsein realisiert werden, ob positiv oder negativ.**“ Dieses Prinzip erklärt, wie Sie Ihre Welt durch die Gedanken erschaffen, die Sie Ihr Denken dominieren lassen. **Wenn Sie sich geistig auf die Dinge konzentrieren, die Sie wollen,** und nicht diejenigen, vor denen Sie sich fürchten, **werden Ihre Ziele sich schliesslich materialisieren.** Wie alle Gesetze ist auch dieses neutral. Es nimmt auf niemanden Rücksicht. **Es ist die höchste Manifestierung des Prinzips von Ursache und Wirkung.** Wenn Sie diese Macht für einen guten Zweck nutzen, wird nur Gutes in Ihr Leben kommen. Benutzen Sie sie auf negative Weise, wird sie Ihnen Krankheit, Unzufriedenheit und finanzielle Frustration bringend. Die freie Wahl liegt bei Ihnen. Sie können sich immer frei entscheiden, in welcher Welt Sie leben wollen. Und Sie wählen dies jeden Tag durch die Gedanken, die Sie denken. Ein erfolgreiches Leben ist bloss eine Reihe erfolgreicher Tage, Stunden und Minuten. Minuten, in denen Sie an Ihre Ziele und Wünsche, an Gesundheit, Glück und Wohlstand denken und es ablehnen, sich mit irgendetwas aufzuhalten, das Sie nicht um sich herum manifestiert sehen wollen.

Überbewusste Aktivität stimulieren

Es gibt verschiedene Weisen, wie Sie **überbewusste Aktivität stimulieren** können. Die erste und zuverlässigste ist einfach, dass Sie **ständig an Ihre Ziele denken.** Allein dadurch werden Sie zufrieden und fokussiert bleiben. Es wird überbewusste Aktivität in Form von **Ideen und Motivation** durch Sie hindurch auf die Realisierung von Zielen zufließen lassen. Die zweite Art, Ihr Überbewusstsein zu stimulieren, ist die **Praktik der Einsamkeit, schweigsam zu werden. Menschen wachsen zu wahrer Grösse, wenn sie sich die Zeit nehmen, allein mit sich zu sein.** Einsamkeit ist ein wunderbares Tonikum, das **Gedanken Gleichgewicht und Klarheit verleiht.** Es gibt Ihnen die Chance zu **reflektieren,** wer Sie sind und was Ihnen wichtig ist. Vor allem stellt **Einsamkeit das geistige Medium der Ruhe und Ernsthaftigkeit**

bereit, die **überbewusste Lösungen in voller Blüte und in jedem Detail in Ihren Geist springen lassen**. Wenn Sie es noch nie versucht haben, können Sie Einsamkeit am einfachsten praktizieren, indem Sie sich irgendwo für eine **ganze Stunde in völliger Stille und ohne sich zu bewegen hinsetzen**. Trinken Sie keinen Kaffee, machen Sie keine Notizen, rauchen Sie nicht, lassen Sie keine Musik spielen, tun Sie gar nichts. Sitzen Sie nur für eine komplette Stunde völlig still.

Die meisten Leute haben noch nie bewusst für eine bestimmte Zeitdauer allein mit sich dageessen. Wenn dies Ihre erste Erfahrung mit Einsamkeit ist, werden Sie es schmerzhaft schwierig finden. Während der ersten 25 bis 30 Minuten werden Sie einen beinahe unwiderstehlichen Drang haben, aufzustehen und umherzugehen. Sie werden es beinahe unmöglich finden, still zu sitzen. Aber wenn Sie die Selbstkontrolle besitzen, 30 Minuten dazusitzen, ohne sich zu bewegen, wird etwas Bemerkenswertes geschehen. **Sie werden anfangen, sich ruhig, entspannt und im Frieden mit sich zu fühlen. Sie sind glücklich und eins mit der Welt.** An einem bestimmten Punkt werden Sie dann fühlen, wie ein **Fluss kreativer Energie durch Sie hindurchfließt**. Sie werden anfangen, **Ideen und Einsichten** zu haben, die Sie sofort anwenden können, um zufriedener und effektiver zu sein. Genau zum rechten Zeitpunkt für Sie wird die **Antwort auf Ihr drückendstes Problem in Ihrem Geist auftauchen**. Sie werden es sofort erkennen. Wenn Sie aus Ihrer Einsamkeit wieder aufstehen und diese Lösung anwenden, werden Sie sehen, dass es genau das richtige ist.

Die dritte Methode der **Aktivierung überbewusster Aktivität** ist, dass Sie **Ihr Ziel als realisiert visualisieren**. Schaffen Sie ein **klares geistiges Bild von genau dem Ziel oder Ergebnis, das Sie wollen**. Verweilen Sie wiederholt bei diesem Bild, **bis es von Ihrem Unterbewusstsein als Befehl akzeptiert und an Ihr Überbewusstsein zur Realisierung weitergegeben worden ist**. Überbewusste Aktivität tritt gewöhnlich dann auf, wenn Sie sich so wenig anstrengen wie möglich. Wenn Sie von Ihrem Problem oder Ziel völlig ablassen, kommen oft wertvolle, tolle Ideen dabei heraus. Es voller Vertrauen ganz aus dem Bewusstsein fallen zu lassen und sich mit etwas anderem zu beschäftigen ist oft der Auslöser, der Ihre versteckten Kräfte erschliesst. Viele Leute finden, dass **tagträumen oder auf einer Parkbank entspannen überbewusste Aktivität auslöst. Klassische Musik hören, allein oder in Gesellschaft von anderen, mit denen Sie gern zusammen sind, bringt Sie oft auf wunderbare Ideen**.

Vielleicht eine der angenehmsten Arten, Ihr Überbewusstsein einzuschalten, ist ein **Spaziergang** oder irgendeine Art der **Kommunikation mit der Natur**. Das **Rauschen des Meeres** am Ufer scheint einen starken Einfluss auf das Überbewusstsein zu haben, dasselbe gilt für **andere natürliche Umgebungen**. Auch jede Art von tiefer **Entspannung oder Meditation stimuliert Ihr Überbewusstsein. Eine gute überbewusste Einsicht oder Idee kann Ihnen Monate, wenn nicht Jahre harter Arbeit ersparen**. Sie müssen der Versuchung widerstehen zu verzögern, eine oder mehrerer dieser Methoden an Ihren drückendsten Problemen auszuprobieren. Gerade wenn Sie zu beschäftigt sind, ist Ihr Bedürfnis, auf Ihre innere Stimme zu hören, am grössten.

Die überbewusste Lösung

Eine **überbewusste Lösung** kann Ihnen aus einer von **drei Quellen** erwachsen. Die erste und häufigste ist Ihre Intuition. Diese **innere Stimme** ist manchmal so laut, dass Sie nicht in der Lage sind, an irgendetwas anderes zu denken. Die Antwort wird so klar und offensichtlich sein, dass Sie wissen, dies ist genau das Richtige für Sie zu tun. Sie wird nicht nur richtig sein, sondern sich auch richtig fühlen. Vertrauen Sie immer Ihrer **Intuition**; gehen Sie nie gegen sie an. Sie ist Ihre **direkte Pipeline zu Ihrem Überbewusstsein und zu unbegrenzter Intelligenz**. Alle erfolgreichen und zufriedenen Menschen hören auf ihre Intuition und auf das

Gefühl einer Situation. Die meisten der Probleme, die sie in Ihrem Leben hatten, oder der Fehler, die Sie gemacht haben, waren das Ergebnis des Nichtbeachtens Ihrer „**bestimmten Gefühle**“.

Die zweite Quelle von überbewussten Lösungen sind **zufällige Begegnungen mit anderen Leuten oder Informationen**. Sobald Sie ein klares Ziel haben oder ein Problem auf dem Weg zu Ihrem Ziel lösen müssen, werden Sie unerwartet auf Leute treffen, die Ihnen helfen können. Oft sind dies Fremde, die Sie auf der Reise oder bei gesellschaftlichen Funktionen treffen. Sie werden auf Bücher, Magazine und Artikel stossen, die genau die Antwort enthalten, die Sie brauchen. Die Information scheint von Ihnen in genau der Form angezogen zu werden, die Sie zu der Zeit benötigen.

Ein Freund von mir, der ein bekannter Photograph ist, kämpfte eines Abends zu Hause mit einem persönlichen Problem, als er den Drang verspürte, ein Buch aus dem Regal zu nehmen. Als er sich auf das Buch zubewegte, fiel es aus dem Regal auf den Boden, aufgeschlagen. Als er das Buch aufheben wollte, stellte er fest, dass der erste Paragraph genau die Antwort enthielt, nach der er suchte. Er hatte gerade an unserem Seminar teilgenommen und erkannte sofort, dass er eine überbewusste Lösung erfahren hatte. Er wandte sie am nächsten Morgen an, und sie stellte sich als genau richtig heraus.

An früherer Stelle ermutigte ich Sie, jeden Morgen mit den Worten zu beginnen: „**Ich glaube, dass mir heute etwas Wunderbares zustossen wird.**“ Wenn Sie Ihren Tag mit diesem Gedanken verbringen, werden Sie **auf Leute und Informationen treffen, die Ihre Erwartung in die Realität umsetzen werden**. Sie werden auf die überraschendsten Weisen **überbewusste Lösungen für Ihre Probleme erhalten**.

Die dritte Quelle überbewusster Lösungen sind **unvorhersehbare Ereignisse**. **Die vorrangige Quelle von Innovationen in Unternehmen ist der unerwartete Erfolg oder Fehlschlag**. Oft enthält ein völlig unvorhergesehenes Ereignis die überbewusste Lösung, nach der Sie suchen. Und das unerwartete Ereignis, das die Antwort enthält, kann oft ein scheinbarer **Rückschlag** oder **Fehlschlag** sein.

Sir Alexander Fleming führte in seinem Labor in London Experimente durch, als Schimmel auf seine Kulturen flog, die Bakterien tötete und dadurch sein Experiment ruinierte. Als er gerade die Kulturen wegschmeissen wollte, bemerkte er den Schimmel, der die Bakterien getötet hatte. Er untersuchte den Schimmel sorgfältig, und das Ergebnis war die Entdeckung des Penicillins, der ihm den Nobelpreis in Medizin eintrug und das Leben von Millionen Menschen rettete.

Norman Vincent Peale sagt, dass **Gott jedesmal, wenn er Ihnen ein Geschenk machen will, er es in ein Problem wickelt. Je grösser das Problem, desto grösser das Geschenk**. Ist das Glas halbleer oder halbvoll? Erfolgreiche, zufriedene Menschen machen es sich zur Gewohnheit, in **jeder Situation nach etwas Positivem zu suchen, etwas, was sie lernen können oder von dem sie profitieren können**. Und diese Haltung löst oft eine überbewusste **Einsicht oder Problemlösung** aus.

Merkmale einer überbewussten Lösung

Eine überbewusste Lösung hat **drei Merkmale**. Erstens ist sie, **wenn sie sich präsentiert, 100 Prozent vollständig und behandelt jeden Aspekt des Problems**. Sie liegt immer im **Rahmen Ihrer jeweiligen Ressourcen und Fähigkeiten**. Sie ist immer einfach und auch **ziemlich einfach anzuwenden**. Zweitens ist sie **so augenfällig, dass Sie oft eine Aha-**

Erfahrung haben. Sie fragen sich, wieso Sie nicht früher darauf gekommen sind. Der Grund dafür ist natürlich, dass Sie entweder noch nicht fertig waren oder das Timing nicht richtig war. Drittens geht eine überbewusste Lösung immer **mit einem Freudens- und Energieausbruch einher, einem Gefühl der Begeisterung, das in Ihnen den Wunsch auslöst, unmittelbar in Aktion zu treten.** Wenn Ihnen in der Mitte der Nacht eine Lösung des Überbewusstseins zugetragen wird, werden Sie unfähig sein zu schlafen, bis Sie aufstehen, sie aufschreiben oder sonst etwas damit tun.

Wenn Sie eine Lösung des Überbewusstseins erhalten, werden Sie ein **Gefühl der Erregung, Freude und Begeisterung empfinden**, selbst nach einer langen Periode geistiger und physischer Anstrengungen. Sie werden einen **Ausbruch „freier Energie“** haben. Sie werden die Lösung sofort anwenden wollen. Sie werden glücklich und zuversichtlich sein und sicher, dass sie funktionieren wird. Wenn Sie **klar definierte Ziele und detaillierte Pläne** haben, die von einer **positiven Geisteshaltung** und einer **ruhigen, zuversichtlichen Erwartung des Erfolgs** gestützt werden, **aktivieren Sie Ihr Überbewusstsein dazu, Ihnen nahezu alles zu beschaffen, was Sie sich je in Ihrem Leben wünschen könnten.** Wenn Sie **positiv bestätigen, klar visualisieren und absolut glauben**, werden Sie **unwiderstehlich dazu angeleitet, in jeder Situation das Richtige zur richtigen Zeit zu tun und zu sagen.** Sie erschliessen Ihr volles Potential in Bezug auf Gesundheit, Zufriedenheit und Wohlstand. **Sie bringen sich mit der grössten Macht des Universums in Einklang.**

Planen Sie eine ganze Stunde der Einsamkeit, während der Sie für die ganzen 60 Minuten vollkommen still dasitzen. Zwingen Sie sich dazu, dies sobald wie möglich zu tun. Schliessen Sie während dieser Periode des Schweigens alles andere aus Ihrem Geist aus. Schieben Sie Ihre Probleme einfach für den Moment beiseite. Lassen Sie Ihren Geist umherschweifen. Tagträumen Sie. Versuchen Sie nicht, an etwas Bestimmtes zu denken. Treten Sie vorübergehend aus Ihrer Arbeit und persönlichem Leben aus. Übergeben Sie alles Ihrem Überbewusstsein, und lassen Sie alle Sorgen los. Irgendwann während dieser Stunde wird Ihr Geist ruhig und klar werden. Sie werden sich entspannt und glücklich fühlen. Und ohne alle Mühe Ihrerseits wird die Antwort, die Sie in jenem Moment brauchen, zu Ihnen kommen. Folgen Sie am Ende der Stunde Ihrer Intuition. Tun Sie, wozu Ihr Überbewusstsein Sie anleitet. Machen Sie sich keine Gedanken darüber, ob jemand anderes es gutheisst oder zustimmt. Die Antwort wird genau die richtige sein.

7. Nehmen Sie Ihr Leben in die Hand

Die erste Voraussetzung für Höchstleistung ist **Selbstbewusstsein.** Es geht darum, wie sehr Sie sich selbst mögen. Und die Voraussetzung, die ebenso wichtig ist, ist **Selbstverantwortung.** Wie sehr akzeptieren Sie, für Ihr eigenes Leben verantwortlich zu sein? Für Ihr eigenes Leben Verantwortung zu übernehmen bedeutet, Ihre Hände an das Steuerrad Ihres Lebens zu legen und für alles, was passiert, verantwortlich zu sein. Eigenverantwortung ist eine lebensnotwendige Qualität auch der Höchstleistung. Man kann sich keine Person vorstellen, die Spitzenleistung erbringt und nicht die vollständige Verantwortung für alles, was sie tut, auch übernimmt. Das ist eine Tatsache.

Die Akzeptanz der Selbstverantwortung macht den Unterschied aus zwischen der Aktivität, Ihr leben in die Hand zu nehmen, und der **Reaktivität**, ein **Opfer** des Lebens zu sein. Die Primärfrage, die Sie sich stellen sollten, lautet: **„Wer ist für mein Leben verantwortlich?“** Ist es Ihr Chef, sind es Ihre Eltern, Ihre Rechnungen, sind Sie es oder die Regierung? Es gibt nur eine Antwort. Sie sind für Ihr Leben verantwortlich! Sie sind der Chef. Sie sind für alles verantwortlich. Die Rolle Ihrer Eltern bis zum 18. Lebensjahr, vom Kleinkindalter durch die

Kindheit war es, Sie bis zu dem Punkt zu erziehen, an dem Sie vollkommen selbstverantwortlich sind.

Sie können die Kontrolle abgeben, aber nicht die Verantwortung

Egal, ob Ihre Eltern darin erfolgreich waren oder nicht, Sie bis zu diesem Punkt zu bringen. Wenn Sie 18 werden, sind Sie nach dem Gesetz für sich selbst verantwortlich. Und alles, was Ihnen passieren wird, bestimmen Sie. Sie können zwar die Kontrolle abgeben, aber niemals die Verantwortung. Sie können die Kontrolle abgeben, indem Sie versuchen, jemand anderen für die Probleme in Ihrem Leben verantwortlich zu machen. Sie geben die Kontrolle ab, wenn Sie sich **beschweren**, ebenso, wenn Sie **kritisieren** und **anderen die Schuld geben**. Sie geben auch die Kontrolle ab, wenn Sie versuchen, jemand anderen verantwortlich zu machen. Eine der grossen Erfolgsregeln für das Leben ist, **sich niemals zu beschweren und niemals zu erklären**.

Überlegene Menschen beschweren sich nicht. Wenn sie mit einer Situation nicht zufrieden sind, dann werden sie etwas dagegen tun. Die Akzeptanz von Verantwortung ist sowohl Angst einflössend als auch erheiternd. Das ist ein verblüffendes Gefühl.

Die Akzeptanz der Verantwortlichkeit bezeichnet den Wechsel von der **Unreife zur Reife**.

Es gibt einen guten Weg, Ihren Grad an Verantwortlichkeit zu testen: **Denken Sie an etwas, das Sie in Ihrem Leben wollen**. Möchten Sie gesund sein? Wollen Sie glücklich sein? Wollen Sie finanziell unabhängig sein? Wollen Sie eine gute Arbeit haben? Dann fragen Sie sich selbst, warum Sie es noch nicht sind! Wenn Sie gute Arbeit leisten wollen, warum tun Sie es nicht schon jetzt bereits? Wenn Sie gesund und schlank sein wollen, warum sind Sie dann nicht schon schlank? Wenn Sie finanziell unabhängig sein wollen, **warum sind Sie es dann nicht bereits? Was immer Sie darauf sagen werden, wird Ihre liebste Entschuldigung sein**. Sie werden sich auf diese Entschuldigung zurückziehen. Sie werden Gründe finden. Aber das alles sind nur Entschuldigungen. Es gibt einen guten Weg, Ihre Entschuldigungen zu testen. Fragen Sie sich, ob es noch jemanden auf dieser Welt gibt, der die gleichen Probleme oder Begrenzungen wie Sie hat und trotzdem erfolgreich ist? Wenn Sie ehrlich sind, müssen Sie zugeben, dass es Tausende gibt, denen es sogar noch viel schlechter geht, als Sie es sich überhaupt vorstellen können. Und diese Menschen kommen mit ihrem Leben sehr gut zurecht. Wie sieht nun Ihre Entschuldigung aus? **Entschuldigungen zu suchen ist eine Gewohnheit**. Sie fangen erst ganz klein an, Sie lernen von Eltern und Freunden, und relativ schnell entwickeln Sie diese Fähigkeit und praktizieren sie immer öfter.

Irgendwann einmal haben Sie dann die **Entschuldigungskrankheit**. In Entschuldigungen zu versinken, führt unvermeidlich zum Versagen. **Ein Indiz für die Reife ist zu erkennen, dass niemand zu Ihrer Rettung unterwegs ist**. Niemand wird vorbeikommen, um Sie zu retten. Ihre Situation ist so, wie sie heute ist, und nichts wird sich ändern. Lassen Sie mich Ihnen ein Beispiel geben. Ich nenne es das „**Tal der Entschuldigungen**“.

Das Tal der Entschuldigungen

Was heisst das? Sie wachsen auf, erst ein Kleinkind, dann ein Kind, und immer mehr bewegen Sie sich auf das Tal zu. Sie werden älter, reifer und übernehmen etwas Verantwortung. Sie werden ein Teenager, und Sie haben sogar noch mehr Verantwortung. Sie sind erwachsen, Sie sind 18 Jahre alt und jetzt vollkommen verantwortlich. **Auf der einen Seite haben wir das Land der Kindheit und der Unreife. Auf der anderen Seite sehen wir das Land der Erwachsenen und der Reife**.

Wenn Sie nun zu diesem Tal kommen, ist es Ihre Aufgabe, tief einzuatmen, die Luft anzuhalten und das Tal zu überspringen, auf der anderen Seite, der Reife, zu landen und dort mit dem Rest Ihres Lebens weiterzumachen. Sie sind verantwortlich. Was denken Sie, was die meisten Menschen tun? Die meisten gelangen zu dieser Klippe, schauen hinunter und sagen, dass es ganz schön weit ist. Anstatt nun zu springen, drehen sie sich erst einmal um und gehen zurück. Viele versuchen es auch mit zwei Sprüngen. Sie wissen natürlich, dass man ein Tal nicht mit zwei Sprüngen überqueren kann. **Diese Menschen landen dann im Tal, und dies ist das Tal der Entschuldigungen.** Dort werden sie dann für den Rest ihres Lebens bleiben. Sie bleiben im Tal der Entschuldigungen und fahren fort, Entschuldigungen zu finden, warum sie nicht erfolgreich sind. Es ist Ihre Aufgabe zu erkennen, wann Sie die volle Verantwortung für Ihr Leben akzeptieren müssen. Sie springen über das Tal und, auf der anderen Seite angekommen, werden Sie niemals zurückgehen.

Das ist für Sie und für mich wiederum sehr wichtig. Wir beginnen ebenfalls jung, klein, unreif, ohne grosses Wissen. Wenn wir aufwachsen, treffen wir auf Herausforderungen. Wenn wir effektiv auf diese Herausforderungen reagieren, werden wir weiter wachsen, stärker, weiser, cleverer und reifer werden. Wir werden bessere Menschen, wir entwickeln Tiefe und Charakter. Wenn Sie aber auf kleinere Herausforderungen reagieren, werden Sie grössere auslösen. Das gesamte Leben ist eine Serie von Herausforderungen und Reaktionen. Und so lange Sie auf diese entsprechend reagieren, werden Sie eine grössere und bessere Persönlichkeit. Hier ist ein entscheidender Punkt. Wenn Sie ein intelligenter Mensch sind, werden Sie alles mögliche tun, um Herausforderungen, Schwierigkeiten und Problemen jeglicher Art aus dem Wege zu gehen. Jedoch selbst mit höchster Intelligenz werden Herausforderungen, Schwierigkeiten, Rückschläge und Probleme aufkommen, und Sie werden keine Kontrolle darüber haben.

Das einzige, was Sie kontrollieren können, ist Ihre **Antwort auf die Herausforderungen**, die sich Ihnen täglich, wöchentlich, monatlich stellen. Das einzige, was Sie kontrollieren können, ist, **wie Sie reagieren**, wenn die unvermeidliche Herausforderung auf Sie zukommt. Effektiv und kreativ zu reagieren führt zu Ihrem kontinuierlichen Wachstum in bezug auf Reife und Weisheit. Wie ein Reich werden auch Sie wachsen und wachsen - solange Sie effektiv reagieren. Wir nennen dies den **Grad der Verantwortung**. Ihr Grad der Verantwortung ist das einzige, was Sie kontrollieren können. Indem Sie Ihre Reaktionen in Situationen kontrollieren, kontrollieren Sie Ihr gesamtes Leben, und Sie sind immer frei in Ihren Reaktionen. Wenn Sie ärgerlich werden, ist das Ihre Entscheidung. Wenn Sie unglücklich werden, ebenso. Wenn Sie kreativ reagieren, ist das Ihre Entscheidung. Sie haben immer die Freiheit zu wählen.

Heute wird in der Politik weltweit über Verantwortlichkeit versus Unverantwortlichkeit debattiert. Menschen suchen nach Sicherheit in ihrem Leben, und sie suchen nach Sicherheit seitens der Regierungen. Als sie Kinder waren, kümmerten sich ihre Eltern um sie, als sie erwachsen wurden, wollten sie, dass die Regierung oder manchmal auch ihre Firma wie ihre Eltern würden und sich um sie kümmern. Aber jedesmal, wenn Sie die Regierung bitten, sich um Sie zu kümmern, geben Sie Ihre Freiheit und Kontrolle auf, aber behalten trotzdem 100 Prozent Ihrer Verantwortung. Niemand kümmert sich wirklich um Sie, wenn Sie es nicht selbst tun. Unser **Rechtssystem**, unser **Strafsystem basiert auf dem Prinzip der Unverantwortlichkeit**. Einer verklagt den anderen und macht andere verantwortlich für das, was passiert ist. Jemand geht aus, betrinkt sich, kommt mit dem Auto von der Strasse ab, wird verletzt und versucht dann, den Automobilhersteller oder das Strassenbauunternehmen zu verklagen. Er versucht, den Barbesitzer, der ihm die Getränke verkauft hat, oder sogar die Brauerei zu verklagen. Er versucht, alle zu verklagen, anstatt zu akzeptieren, dass er dafür verantwortlich war. Wenn in unserem Strafrechtssystem jemand geschnappt wird und offensichtlich schuldig

ist, dann wird derjenige sagen: „**Hey, wartet mal! Ich bin nicht verantwortlich, weil ich eine schlimme Kindheit hatte**“ oder „**Ich habe mich nicht gut gefühlt!**“ oder „**Ich war teilweise nicht zurechnungsfähig, und so können Sie mich nicht dafür verantwortlich machen, dass ich getötet, einen umgebracht, betrogen, gestohlen oder sonst irgendetwas gemacht habe.**“ In vielen Gerichten werden solche Menschen frei gesprochen, weil sie nicht verantwortlich sind.

Es ist Fakt, dass Sie für Ihr Leben verantwortlich sind. Sie sind verantwortlich für Ihre Familie, Ihre Finanzen, Ihre eigene Gesundheit, Ihre Karriere, Ihr Einkommen. **Sie sind verantwortlich für jeden Teil Ihres Lebens.** Sie sind, was Sie sind, aufgrund Ihres Selbst. Wir können es auch anders formulieren: Sie sind, was Sie sind, weil Sie beschlossen haben, dort zu sein. Sie haben eine Entscheidung getroffen, dort zu stehen, wo Sie heute sind. Sie sind dort aufgrund Ihrer eigenen Entscheidungen und Wahlmöglichkeiten.

Denken Sie über Ihr ganzes Leben nach, Vergangenheit und Gegenwart. Analysieren Sie jede Erinnerung oder Situation, die Ihnen in irgendeiner Weise negative Gefühle verursacht. Neutralisieren Sie dann jede damit verbundene Negativität, indem Sie einfach immer wieder sagen: „**Ich bin verantwortlich.**“

Tatsache ist, dass Sie verantwortlich sind. Was auch immer Ihre Schwierigkeiten oder Probleme sind, Sie haben sich wahrscheinlich selbst da hineingebracht. Sie waren frei zu wählen. Und Sie sind immer noch frei. Sie wussten wahrscheinlich zu der Zeit, dass Sie es nicht tun sollten, aber Sie taten es doch. Daher sind Sie absolut, vollständig, zu 100 Prozent für Ihre Lage verantwortlich, für die Konsequenzen Ihrer Entscheidungen.

Die neun Merkmale der verantwortlichen Persönlichkeit

Was sind die Charakteristika einer vollkommen verantwortlichen Persönlichkeit? Lassen Sie uns einige betrachten.

1. Ein verantwortlicher Mensch ist eher positiv als negativ.
2. Er hat die Kontrolle über sich selbst und wird nicht kontrolliert.
3. Er ist eher kreativ als fordernd und kritisch.
4. Er sucht nach Lösungen und nicht jemanden, dem er die Schuld in die Schuhe schieben kann.
5. Eine verantwortliche Person macht Fortschritte, eine unverantwortliche Person hat Ausreden.
6. Ein verantwortlicher Mensch fühlt sich kraftvoll, der andere kraftlos.
7. Der verantwortliche Mensch fühlt sich selbstgesteuert, der andere ohne Kontrolle und fremdgesteuert.
8. Der verantwortliche Mensch ist reif, der Unverantwortliche ist unreif, lebt noch immer wie ein Kind, stets hoffend, dass die Eltern, eine Regierung oder irgend etwas sich seiner annimmt.
9. Wirklich verantwortungsvolle Menschen sind eher Führer als Gefolgschaft.

Der **Schlüssel zu Spitzenleistungen und persönlicher Führerschaft** sind **Selbstverantwortung** und **Selbstbewusstsein**. **Selbstverantwortlichkeit ist die Basis für Spitzenleistungen**. **Selbstverantwortlichkeit** ist der **Erzeuger** eines hohen Grades an **Selbstbewusstsein**, des **Selbstwertgefühls** und des **persönlichen Stolzes**. Man kann sich gar keinen Menschen vorstellen, der ein grosses Selbstwertgefühl hat und nicht auch gleichzeitig selbstverantwortlich handelt. Sie können sich sicher auch niemanden vorstellen, der stolz und nicht selbstverantwortlich ist. Das wundervolle daran ist, je mehr Sie die Verantwortlichkeit akzeptieren, um so

mehr werden Sie sich **respektieren**, um so mehr **Stolz** werden Sie in sich und in Ihrer Welt haben. Das ganze Leben wird durch Wahlen und Entscheidungen bestimmt. Sie sind, was Sie sind. Und das sind Sie aufgrund der Wahlen und Entscheidungen, die Sie in Ihrem bisherigen Leben getroffen haben.

Sie haben also auch die Möglichkeit, neue, bessere und andere zu treffen. Der Schlüssel zur Spitzenleistung und persönlicher Führerschaft liegt darin, heute zu beginnen, neue und bessere Wahlen, neue Entscheidungen und bessere Entscheidungen zu treffen. Denken Sie daran, der Schlüssel dazu ist sich zu erinnern, dass Sie verantwortlich sind. Alles, was Ihnen passiert, hängt von Ihnen ab. Wenn Sie die ganze Ladung der Selbstverantwortung übernehmen, dann gibt es keine Grenzen bei dem, was Sie erreichen wollen.

Lösen Sie Ihre Bremsen

Die **Verantwortung** ist die Basis für hohe Grade an **Selbstbewusstsein, Selbstwertgefühl und persönlichem Stolz**. Diese wiederum bedeuten einen Segen für ein glückliches und erfolgreiches Leben. **Selbstverantwortlichkeit** ist der Schlüssel zu einem Gefühl der **Kontrolle**, der Beherrschung, einem Gefühl der **persönlichen Kraft**. Je verantwortlicher Sie werden, um so **besser fühlen** Sie sich. Je verantwortlicher Sie werden, desto mehr haben Sie Ihr **Leben im Griff** und um so mehr werden Sie von anderen Menschen **bewundert** werden.

Wenn wir über **Verantwortung** sprechen, meinen wir mehr als alles andere den **Unterschied zwischen positiven und negativen Gefühlen**. Wir meinen das, was wirklich den **Mittelpunkt des Lebens** ausmacht.

Eine Haltung von **Verantwortungslosigkeit ist die Wurzel aller negativer Gefühle**. Sie ist die Wurzel des **Unglücks** und des **Ärgers**, des **schlechten Auftretens** sowie **geistiger und physischer Krankheit**. Wenn man die negativen Emotionen loswerden wollte, würden automatisch nur die positiven übrig bleiben. Negative Gefühle können einen Menschen **depressiv** machen. Sie können sogar das **Immunsystem beeinflussen**.

Negative Gefühle verzerren Ihre Persönlichkeit

Negative Gefühle machen Sie **ärgerlich**. Sie sind der Hauptgrund für **Probleme in Ihren persönlichen Beziehungen**. Negative Gefühle sind das Schlimmste, was uns in unserem Leben widerfahren kann. Ein grosser Psychoanalytiker sagt, dass es so etwas wie **negative Emotionen überhaupt nicht gibt**. Er sagt, dass es **variierende Stufen der Verantwortung oder Verantwortungslosigkeit** gibt. Menschen, die grosse Verantwortung zeigen, sind sehr positiv, haben Kontrolle. Sie haben niedrige Stresswerte. Sie sind Höchstleister. Sie geniessen Spitzenleistungen und persönliche Führerschaft. Auf der anderen Seite gibt es eine ausgeprägte Verantwortungslosigkeit, und dies sind die Menschen, die negativ und unglücklich sind. Auf der **oberen Seite** haben wir die **geistige Gesundheit**, auf der **unteren** die **geistige Krankheit**. Es gibt zwischen geistigen und sonstigen Krankheiten keinen Unterschied.

Physische Krankheiten gibt es überall. Sie werden durch verschiedenste Viren und Bakterien ausgelöst. Aber **geistige Krankheit** entsteht entlang eines Spektrums von hohen Verantwortungsgraden bis hin zur Verantwortungslosigkeit. Ein Grund dafür, dass Sie Verantwortung akzeptieren und in hohem Masse eigenverantwortlich agieren sollten, ist, dass Sie ein vollständig positiver Mensch werden können. Das ist aber unmöglich, wenn es Ihnen nicht gelingt, die negativen Gefühle zu eliminieren.

Der Baum der negativen Emotionen

Der Baum der negativen Emotionen ist sehr berühmt. Hunderttausende von Menschen haben diesen Baum schon gesehen. **Der Baum der negativen Emotionen hat Früchte, wie ein Apfelbaum.** Die Früchte stehen für Dinge, wie **Zweifel** und **Furcht**, die ich als Paar betrachte. Dann gibt es noch **Neid** und **Groll**, die auch wie ein **Zwillingspärchen** zusammen sind. Und dann haben wir **Eifersucht** und dort die **Gier**, und dort ist ein Haufen von, sagen wir mal, vielleicht 60, 65 verschiedener, **negativer Gefühle**. Aber alle negativen Gefühle verbinden sich zu einem **ultimativen Gefühl**, nämlich dem **Ärger**. Ärger ist der ultimative Ausdruck negativer Gefühle. Ärger ist ein Gefühl, das sich wie ein Feuer durch Ihr Leben bewegt. Wenn Sie **negative Gefühle loswerden** wollen, müssen Sie an das **Wurzelsystem dieser Gefühle** gelangen. Das Wurzelsystem, das den Baum der negativen Emotionen unterstützt, ist in **zwei Elemente** aufgeteilt. Das erste ist die **Rechtfertigung**. **Es ist unmöglich, negative Gefühle zu haben, ohne sich zu rechtfertigen, zu rationalisieren, ohne andere Menschen zu verurteilen und andere zu verdammen.**

Sie können nicht sich selbst und anderen sagen, warum Sie ein Anrecht auf ein bestimmtes negatives Gefühl haben. Es ist zudem sehr schwierig, es lebendig zu halten. Also, ich bin sauer, weil er oder sie dies gemacht hat. Ich bin ärgerlich, weil dies oder das passiert ist, oder irgendetwas anderes. Es ist immer eine **Rechtfertigung**. Eine bevorzugte Interpretation der Beschreibung durch Rationalisierung besteht darin, den Finger auf eine andere unbeliebte Aktion zu legen. **Rechtfertigung ist die Hauptstütze der negativen Emotionen.** Die andere Unterstützung im Wurzelsystem ist die **Identifikation**. Identifikation bedeutet, dass wir uns mit einer bestimmten Situation identifizieren. Sehen Sie, **es ist für uns fast unmöglich, ein negatives Gefühl zu erhalten, wenn wir einen Sachverhalt nicht persönlich nehmen oder uns persönlich betroffen fühlen.**

Wie werden wir negative Gefühle los?

Ein Anfang könnte das **Aushungern der Wurzeln** des Baumes der negativen Emotionen sein. Trocknen Sie die Wurzeln aus, und der Baum stirbt. Hier sind die Schlüssel:

- 1) **Urteilen Sie nicht!** Wenn Sie sich auf eine Position stellen können, die besagt, urteile nicht, und Sie auch tatsächlich nicht mehr urteilen, werden Sie erstaunt sein, wie schwierig es sein wird, negativ zu sein. Wenn etwas passiert, sollten Sie, statt ärgerlich zu werden, sagen: „**Ach lass uns das doch erst einmal objektiv betrachten. Wir sollten uns dies einmal leidenschaftslos ansehen.**“ **Anstatt andere zu beurteilen, enthalten Sie sich einem Urteil.** Sich dem Urteil zu enthalten ist der Beginn der Eliminierung negativer Gefühle.
- 2) Das zweite, was Sie tun können, ist **loslassen**. Im Buddhismus wird das Loslassen gelehrt. In der Psychologie nennen wir das die „**Deidentifikation**“. **Sie verweigern sich, sich zu identifizieren.** Sie verweigern sich, Dinge persönlich zu nehmen. Wenn etwas passiert, lassen Sie sich nicht in dieser Situation einfangen. Sagen Sie: „**Lass uns einen Schritt zurücktreten und uns die Sache ruhig und entspannt betrachten.**“ Das ist übrigens der Grund, warum ein Mensch nie als sein eigener Rechtsanwalt auftreten sollte. Vor Gericht sind Sie gefühlsmässig so betroffen, dass Sie sich selbst nicht ausreichend vertreten können. Sie können sich nicht ausreichend „deidentifizieren“. Deshalb beauftragen wir jemanden, der objektiver sein kann.

Der **Stamm** des Baums der negativen Emotionen heisst „**Schuld**“. Der schnellste Weg, negative Emotionen loszuwerden, ist, den Baum abzusägen. Stellen Sie sich vor, dieser Baum wäre Ihr Weihnachtsbaum. Die negativen Emotionen wirken wie die Kerzen an Ihrem Weihnachtsbaum. Diese Lichter sind eingeschaltet. Was Sie jetzt tun, ist, den Stecker aus der Wand zu reißen. Was passiert, wenn Sie bei einem Weihnachtsbaum den Stecker aus der Wand

ziehen? Alle Lichter gehen gleichzeitig aus. Wenn Sie den Stecker aus Ihrem Baum der negativen Emotionen herausziehen, indem Sie damit aufhören, die Schuld auf andere zu laden, stoppen Sie alle anderen negativen Gefühle automatisch. Der Schlüssel, um negative Emotionen zu stoppen, um positiv zu werden, persönlich zu wachsen, ist der Gebrauch von dem, was wir das „**Gesetz der Substitution**“ nennen. Es besagt, dass Sie **niemals zwei Gedanken auf einmal in Ihrem Kopf haben können**. Sie können nur einen Gedanken halten, entweder positiv oder negativ. Eine positive Bestätigung schlägt alle anderen Gedanken. Hier sind die Worte: **„Ich bin verantwortlich!**

Dies sind wohl die machtvollsten Worte, die Sie erlernen können, um negative Gedanken zu überwältigen. Wenn Sie diese Worte sagen, können Sie nicht negativ sein. Sie können nicht ärgerlich, urteilend, zurückweisend, eifersüchtig, ängstlich oder zweifelnd sein. Sie können sich noch nicht einmal sorgen. Wenn Sie sagen: „Ich bin verantwortlich“, dann ziehen Sie den Stecker aus dem Baum der negativen Emotionen. Sie haben die Möglichkeit der Schuldzuweisung unmöglich gemacht. Und Schuld macht 99 Prozent der Wurzelquelle der negativen Gefühle aus. 99 Prozent aller negativen Gefühle resultieren daraus, anderen Menschen Schuld zuzuweisen. Sie können nicht Verantwortung akzeptieren und gleichzeitig negativ sein. Fortschritt wird in Ihrem Leben nicht möglich sein, wenn Sie noch alte negative Gefühle haben. Bis Sie diese Gefühle nicht losgeworden sind, werden Sie immer an einen Ort gebunden sein.

Ihre negativen Gefühle halten Sie von Entwicklung, Wachstum und Fortschritt ab. Dies ist der Hauptgrund, warum Menschen sich nicht zu dem entwickeln, was möglich ist. Die negativen Gefühle sind wie Bremsen, halten Sie an einem Ort fest und halten Sie zurück. Wie fangen Sie es an, negative Gefühle loszuwerden? Als erstes **hören Sie damit auf, Schuldzuweisungen zu tätigen**. Dann **akzeptieren Sie Ihre gesamte Verantwortung**, und dann **eliminieren Sie den Ausdruck negativer Emotionen**.

Nur positive Gefühle bringen Ihr Leben nach vorne. Wenn gesagt wird, dass negative Dinge Sie dazu bringen, bestimmte Dinge zu tun, dann stimmt das. Aber es sind nur die positiven Dinge, die Ihr Leben verbessern. Sie können dies auch ohne negative Emotionen erreichen. Der Schlüssel, um den Ausdruck negativer Emotionen zu eliminieren, besteht darin, die Gründe herauszufinden, sie aber nicht auszudrücken. Wenn etwas Negatives aufkommt, dann sagen Sie: **„Was nicht geheilt werden kann, muss eben ausgehalten werden.“** Wenn jemand einen anderen kritisiert dann sagen Sie: **„Dieser Mensch hat andere, gute Qualitäten.“** Wenn etwas Schwieriges oder Negatives passiert, dann sagen Sie sich: **„Was kann ich jetzt daraus lernen?“** Was immer Sie tun, spielen Sie ein Spiel mit Ihrem Kopf, ringen Sie sich selbst dazu, Gründe zu finden, um keine negativen Emotionen zu äussern. Sie sollten von Beginn an negative Emotionen vermeiden, um wie bei einer Kerze die Flamme ausgehen zu lassen. Der Ärger kann nicht wachsen, wenn er Ihren Geist nicht ausgefüllt hat. Finden Sie Gründe, ihn nicht auszudrücken.

Eine der wichtigsten Methoden, um die negativen Gefühle loszuwerden, ist, wie wir es nennen, die **Bremsen zu lösen**. Stellen Sie sich vor, Sie haben ein brandneues Auto gekauft. Eine absolut tolle Konstruktion, wunderschön und perfekt in jeder Hinsicht. Bis auf eine. Bei einem Vorderrad sind die Bremsen blockiert. Stellen wir uns vor, dass Sie in diesem Auto sitzen. Das Fahrzeug hat vier Räder, und Sie wollen in eine bestimmte Richtung. Aber das Vorderrad ist blockiert, und die Bremse löst sich nicht. Sie starten den Wagen, legen einen Gang ein und treten auf das Gaspedal. Was würde passieren? Na, das Auto würde sich immer im Kreis bewegen. Es würde sich immer nur um das defekte Vorderrad bewegen. Verstehen Sie die Eindeutigkeit dieser Situation? Sie haben eine negative Emotion in sich.

Ermutigen Sie andere, Verantwortung zu übernehmen

Das Freundlichste, was Sie tun können, ist, andere zu ermutigen, ebenfalls Verantwortung zu übernehmen. Denken Sie daran, wenn Sie andere ermutigen, motivieren Sie sich auch selbst. Wir haben herausgefunden, dass Menschen es lieben zu leiden. Menschen lassen nicht gerne von ihren Leiden ab. Sie lieben es. Sie bauen sich über die Dauer ihres Lebens auf, und sie behalten diese. Helfen Sie Menschen, ihre Leiden aufzugeben.

Sie haben einen großen, **großen Sack voll mit negativen Emotionen**. Sie schleppen ihn mit, und wann immer Sie jemanden treffen, der Zeit hat, füllen Sie bei ihm den großen Sack mit den negativen Emotionen aus. Sie zeigen all Ihre negativen Gefühle, all Ihre schrecklichen Erfahrungen, all Ihre Probleme mit dem Vorgesetzten, Ihren Rechnungen, Ihrem Ehegatten, Ihrer Beziehungen, Ihrer Gesundheit. Aber das kann nicht die Antwort sein. Wenn Sie ein Erwachsener geworden sind, sollten Sie diese negativen Gefühle, wie bei einem Haufen Abfall, am Rande der Straße absetzen. Sie gehen dann weiter und sind frei für den Rest Ihres Lebens. Das ist der Schlüssel zum großen Erfolg. Als ich ein junger Mann war, entwickelte ich etwas, das ich **den „Rat“** nannte. Ich gebe es an Sie weiter, weil Sie es mit allen Freunden praktizieren können. Sie werden dann bald herausfinden, wer Ihre wahren Freunde sind. Und dies ist nun mein Rat.

Wenn jemand sein Problem mit Ihnen teilt, dann sagen Sie: **„Das ist sehr interessant. Aber du bist dafür verantwortlich. Was wirst du jetzt tun?“** Das sind die Worte. Heute benutzen viele Menschen ihre negativen Emotionen und ihre Probleme als Weg, das Gespräch zu dominieren. Sie sind nicht wirklich an Lösungen interessiert. Sie wollen nur darüber reden. Diese Menschen benutzen ihre Probleme, um Ihre Aufmerksamkeit zu erhalten. Sie bemerken, dass diese Menschen jede Woche wiederkommen, mit den gleichen Problemen, den gleichen Schwierigkeiten. Das geht manchmal Jahr um Jahr, und man lädt die Probleme vor Ihnen ab.

Geben Sie das nächste Mal den Rat. Ihre besten Freunde werden Ihnen Recht geben. **„Du hast Recht. Ich bin verantwortlich!“** Und sie werden auch etwas daran tun. Die anderen werden sagen: **„Ich weiss nicht, ob ich mit dir noch sprechen möchte.“ Sie werden weggehen und nicht wiederkommen.**

Jeder Mensch hat eine Reihe **heisser Knöpfe**. Auch Sie. Es handelt sich um **Erinnerungen an negative Erfahrungen**. Wenn Sie an sie denken, lösen sie negative Gefühle aus. Es kann sich um Menschen, Beziehungen, Ehen und vergangene Erfahrungen handeln. Es können Erinnerungen dabei sein, wie Ihre Eltern Sie behandelt haben. Es kann sich aber auch um Politik, um Religion oder andere Ideen und Meinungen handeln. Wann immer Sie sie hören, werden Sie ärgerlich. Sie brausen auf. Sie werden defensiv. Wir wissen, dass Sie eine Emotion, wenn sie sich gerade aufbaut, nicht mehr aufhalten können. Wir können nur die Reaktion auf dieses Gefühl kontrollieren, die **Erwiderungsfähigkeit**. Sie sollten sich auf diese Gefühle **vorbereiten**, wie bei einem athletischen Wettbewerb. Genauso wie Sie sich auf eine Präsentation oder ein Interview vorbereiten.

Bereiten Sie sich vor. Sie stellen sich vorher die Situation vor, die Sie ärgerlich, aufgeregt oder depressiv macht. Sie denken vorher über die Situation nach. Dann stellen Sie sich vor, dass Sie ruhig, voller Vertrauen und positiv sind. Es berührt Sie nicht. Sie **entspannen** einfach. Sie nehmen einen **tiefen Atemzug**, - und wenn die Situation dann tatsächlich auf Sie zukommt, sind Sie bereit. Hier ist die grosse Entscheidung im Leben. **Wollen Sie recht haben oder glücklich sein?** Alle negativen Emotionen sind mit Rechthaberei verbunden, mit Urteilen und Schuld. Wenn Sie rechthaberisch sind, dann sagen Sie, dass Sie anderen überlegen sind. Wenn Sie über einen Menschen urteilen, dann sagen Sie, dass Sie besser sind als er.

Wenn Sie jemandem Schuld zuweisen, dann lösen Sie bei sich selbst negative Gefühle aus und machen sich selbst ärgerlich.

Aber Ihr Ziel im Leben als Höchstleister, als persönlichen Führer ist, ruhig, vertrauensvoll, positiv, glücklich und effektiv zu sein. Es ist nicht Ihre Aufgabe, recht zu haben. Der Schlüssel zu Selbstbewusstsein, Selbstwertgefühl und persönlichem Stolz liegt für Sie darin, die Bremsen zu lösen. Wenn Sie Ihre Bremsen lösen, egal, was passiert, welche negativen Emotionen ausgelöst werden, Sie können sie einfach ausblenden, sie neutralisieren, indem Sie sagen: „**Ich bin verantwortlich!**“

Nehmen Sie ein Blatt Papier, und ziehen Sie in der Mitte eine senkrechte Linie. Listen Sie auf der linken Seite alle Personen oder Situationen auf, gegenüber denen Sie irgendwelche negativen Gefühle hegen. Nummerieren Sie sie. Auf der rechten Seite schreiben Sie eine Reihe von Sätzen auf, die anfangen mit: „**Ich bin verantwortlich, weil ...**“, und vollenden Sie den Satz. Tun Sie dies für jeden Punkt, und seien Sie so streng mit sich, wie Sie können. Seien Sie brutal offen und ehrlich. Schreiben Sie jeden Grund auf, aus dem Sie für das, was geschehen ist, verantwortlich sein könnten. Tun Sie dies für jede negative Situation in Ihrer Vergangenheit oder Gegenwart. Wenn Sie diese Übung abgeschlossen haben, werden Sie erstaunt sein, wieviel positiver und kontrollierter Sie sich fühlen. Sie werden von den geistigen Bürden frei sein, die Sie so lange mit sich herumgetragen haben.

Vergeben können

Der **goldene Schlüssel zu innerem Frieden und Erfolg nach aussen**, insbesondere in Ihren Beziehungen mit anderen, befindet sich in Ihnen und Ihren Reaktionen auf die Welt um Sie herum. Es gibt ein unentbehrliches **Prinzip für das Entwickeln eines höheren Bewusstseins und die vollkommene Nutzung all Ihrer geistigen Kräfte**: Lernen Sie „vergeben“. Es wird Sie in die Lage versetzen, **negative Emotionen aller Art grösstenteils zu eliminieren und die volle Verantwortung für alles, was Sie tun, zu übernehmen**. Dieses Prinzip wird Sie von der Bürde zahlloser **Probleme** in Ihrer Vergangenheit **befreien**, bis zurück zu Ihrer frühesten Kindheit. Es wird einen **feinsinnigen** und **edlen Charakter in Ihnen entwickeln** und Sie zu der Art von Person verwandeln, mit der andere Menschen gern zusammen sind und denen sie gleich sein wollen.

Ein Gefühl des **Optimismus** ist eine Bedingung für Erfolg und Zufriedenheit. Die meisten von uns werden jedoch von negativen Emotionen aller Art geplagt, insbesondere **Ärger, Furcht, Zweifel, Neid, Groll, Reizbarkeit, Ungeduld, Intoleranz und Eifersucht**. Trotz unserer besten Absichten scheinen diese negativen Emotionen unerwartet aufzutauchen, oft im unpassendsten Augenblick, und lassen uns auf eine Weise agieren, die wir später bereuen. **Negative Emotionen sind Gefühle und Reaktionen, die wie alle Gewohnheiten angelehrt sind. Sie können auch wieder abgewöhnt werden, wenn Sie den Schlüssel zu dem Schloss haben, das sie an ihrem Platz hält.** Um sie sich abzugewöhnen, müssen Sie jedoch die psychologischen Faktoren verstehen, die einen fruchtbaren Boden für negative Emotionen schaffen. **Zum Glück gibt es in Ihrem Unterbewusstsein keinen dauerhaften Platz für negative Emotionen.** Denn würden sie zum Dauerzustand werden, gäbe es keine Hoffnung für Sie, Ihr Temperament oder Ihre Persönlichkeit durch eigene Anstrengung zu verbessern. Negative Emotionen sind **Vagabundemotionen**, die mit der richtigen Prozedur verjagt werden können.

Der Brutplatz von Negativität

Genau wie Sie **ohne Selbstkonzept geboren** werden, werden Sie auch **ohne negative Emotionen geboren**. Sie müssen Ihnen beigebracht werden, wenn Sie aufwachsen. Sie lernen in der Regel diejenigen negativen Emotionen, die in Ihrer Familie am verbreitetsten sind. Sie

ahmen die negativen Emotionen und Reaktionen Ihrer Mutter und Ihres Vaters oder von beiden nach. Sie imitieren die negativen Emotionen der Leute, mit denen Sie sich identifizieren. Wenn Ihnen jemand sagt, dass Ihre Art zu handeln unpassend ist, weisen Sie diese Ansicht mit den Worten von sich: „**So bin ich nun einmal.**“ Oft haben Sie bestimmte negative Vorstellungen schon so lange, dass Sie sich ihrer gar nicht bewusst sind oder gar nicht wissen, woher sie stammen. Aber einer Sache können Sie sich sicher sein: Sie sind nicht mit ihnen geboren worden. Sie sind nicht dauerhaft. Sie können frei davon sein, wenn Sie es wollen.

Sie entwickeln aufgrund von zwei Erfahrungen, die Ihnen früh im Leben zustossen, einen Hang zu negativen Emotionen. Die erste dieser Erfahrungen ist **destruktive Kritik**. Sie hat mehr Schaden angerichtet und mehr Menschen zerstört als alle Kriege der Geschichte. Der Unterschied ist, dass Kriege die physischen Körper von Menschen tötet, während destruktive Kritik die innere Person zerstört und die Körper umherwandern lässt. Fast jedes Problem, das Sie mit sich und mit anderen haben, kann auf einen Vorfall zurückgeführt werden, in dem Ihr Wert durch irgendeine Art von Kritik herausgefordert oder angegriffen wurde. Kinder sind bis zum Alter von sechs Jahren offen und verwundbar gegenüber den Einflüssen der wichtigen Menschen in ihrem Leben. Sie können nicht zwischen wahrer und falscher Beurteilung und Kritik unterscheiden. Der Verstand des Kindes ist wie feuchter Ton, auf dem ihre Eltern und Geschwister schreiben und Eindrücke hinterlassen. Und je intensiver die Emotion, desto tiefer die Furche.

Wenn Sie heranwachsen und die Macht des **Unterscheidungsvermögens** entwickeln, können Sie die Quelle der negativen Eingabe betrachten. Wenn jemand Sie kritisiert oder anderer Meinung ist als Sie, können Sie zurücktreten und beurteilen, ob die Bewertung gültig ist. Sie haben die Wahl, das, was Sie als hilfreich betrachten, zu akzeptieren und den Rest abzulehnen. Als Kind haben Sie jedoch keine solche Fähigkeit. Da Sie noch lernen, wer Sie sind, sind Sie wie ein kleiner Schwamm. Sie saugen die Beurteilungen wichtiger Personen um Sie auf, als ob sie die absolute Wahrheit sprächen, als ob sie tatsächlich in der Lage wären, Ihren wahren Charakter und Ihre wirklichen Fähigkeiten zu kennen. Je mehr Sie deren Liebe und Respekt wertschätzen, desto wahrscheinlicher werden Sie das, was sie über Sie sagen, als eine gültige Beurteilung Ihres Charakters und Werts akzeptieren. Und sobald Sie etwas über sich als wahr akzeptieren, sehen Sie sich im Licht dieses Glaubens. Ihr **Verstand** versucht Ihnen zu dienen, indem er das, was Sie als richtig über sich entschieden haben, bestätigt. Er sortiert Ihre Wahrnehmungen und scheidet sie aus. Er lässt Sie Beispiele sehen, die Ihre Überzeugungen „beweisen“, während er Sie gleichzeitig Erfahrungen ignorieren lässt, die ihnen widersprechen. Wenn Ihnen Dinge wie „**du bist ein böser junge**“ oder „**dir kann man nicht trauen**“ oder „**du bist ein Lügner**“ (alle Kinder erzählen Lügen; es ist Teil ihres Lernens, mit anderen Menschen zu interagieren) gesagt werden, **fangen Sie an zu glauben, dass diese Kritik unauslöschliche Fakten über Ihre Grundpersönlichkeit darstellt**. Wenn Sie sie bewusst akzeptieren, werden sie dann **von Ihrem Unterbewusstsein akzeptiert, wo sie als Instruktionen für zukünftiges Verhalten aufgezeichnet werden**.

Ich sage meinen Kindern jeden Tag, dass **ich sie liebe und dass ich sie für die besten Kinder der Welt halte**. Selbst wenn ich sie ermahne, sage ich: „**Ich liebe euch sehr, aber ihr dürft das nicht tun, weil ihr euch wehtun könnt**“, oder was auch immer nötig ist. Eltern kritisieren mit der Absicht, ihrem Kind zu helfen, das Auftreten des Kindes zu verbessern. Aber da **destruktive Kritik die Selbstachtung** des Kindes **senkt** und das **Selbstkonzept schwächt**, lässt die Gesamtleistung des Kindes nach. Sein **Selbstvertrauen nimmt ab** und die Wahrscheinlichkeit, dass es **Fehler** macht, zu.

Der Zerstörer von Glück

Der zweite Faktor, der Sie für negative Emotionen empfänglich macht, ist das **Fehlen von Liebe**. Die traumatischste Erfahrung, die ein Kind durchmachen kann, ist der Entzug von Liebe durch einen oder beide Elternteile. Wenn Eltern mit Ärger und Missbilligung auf das Kind reagieren, ist das Kind furchtbar erschrocken. Es ist ängstlich und schlägt emotional um sich. Weil es die Liebe seiner Eltern so sehr braucht, wird das Kind innerlich zu welken beginnen, wenn sie ihm aus irgendeinem Grund entzogen wird. Wenn die Liebe für unbegrenzte Zeit entzogen wird oder für das Kind unvorhersehbar nur sporadisch gegeben wird, löst dies schwere Persönlichkeitsprobleme aus, die im Erwachsenenleben in Ärger und Negativität ausbrechen. Wenn Sie während Ihrer Aufbaujahre nicht genügend Qualität und Quantität an Liebe erhielten (und die meisten Menschen haben dies nicht), suchen Sie Ihr ganzes Leben danach. Sie werden fortlaufend ein Gefühl emotionalen Mangels verspüren, eine Sehnsucht, eine Unsicherheit, die Sie befriedigen oder auszugleichen erstreben. Sie werden in Ihren Beziehungen nach **bedingungsloser Liebe** trachten, und Sie werden sich angespannt und unwohl fühlen, wenn die Liebe unterbrochen oder entzogen wird.

Drei Bedingungen

Damit jemand sich als Kind vollkommen geliebt fühlt, müssen drei Bedingungen gegeben sein. Das Fehlen von einer dieser drei wird sich beim jugendlichen und Erwachsenen in Form von Unsicherheit, negativen Emotionen und destruktivem Verhalten zeigen. Die erste Bedingung für eine gesunde emotionale Entwicklung ist, dass die **Eltern sich selbst lieben müssen**. Eltern können nicht mehr Liebe geben, als sie für sich selbst haben. Wenn Mutter oder Vater sich nicht besonders leiden kann, wird er oder sie wenig Liebe für das Kind aufbringen können. Die Regel ist, dass **Eltern mit hohem Selbstkonzept Kinder mit hohem Selbstkonzept aufziehen**, während **Eltern mit einem niedrigen Selbstkonzept ebensolche Kinder aufziehen**. Wie innen so aussen. **Die Selbstkonzepte der Kinder werden zu Spiegeln der Selbstkonzepte ihrer Eltern**. Ihre Eltern gaben Ihnen alle Liebe, die sie geben konnten. Sie hielten sie nicht zurück. Sie hatten nur von vornherein nicht mehr zu geben. Es gab nichts, das Sie hätten tun können, um mehr zu bekommen, als Sie hatten. Sie bekamen alles, was da war.

Die zweite Bedingung, die erfüllt sein muss, damit ein Kind sich vollkommen geliebt fühlen kann, ist, dass **seine Eltern einander lieben** müssen. **Kinder lernen zu lieben, indem sie Liebe direkt erfahren und ihrer Familie beobachten**. Es ist behauptet worden, dass ein Mann seinen Kindern keinen netteren Dienst erweisen kann, als ihre Mutter zu lieben, und umgekehrt. Wenn Kinder in einem Zuhause aufwachsen, wo Mutter und Vater sich auf eine Art lieben, die die Kinder sehen und erfahren können, werden sie weitaus wahrscheinlicher mit Gefühlen der Sicherheit und des Selbstvertrauens aufwachsen. **Sie lernen, wie Sie als Erwachsener selbst eine Beziehung mit einem Partner haben, indem Sie eine solche Beziehung in Ihrer eigenen Familie beobachten**. Wenn Sie in einem Zuhause aufwuchsen, in dem Sie dies nicht erfuhren, können Sie die ersten Jahre Ihres Erwachsenenlebens durch Ausprobieren damit verbringen zu lernen, wie Sie mit einer anderen Person auskommen. Viele erste Ehen sind heute „Praxisehen“, in denen Individuen lernen, verheiratet zu sein. Sie lernen, was sie in ihrem Ehepartner wollen oder nicht wollen und wie man eine Beziehung aufrechterhält.

Die dritte Bedingung, die für ein Kind gegeben sein muss, damit es sich vollkommen geliebt fühlt, ist, dass **die Eltern das Kind lieben müssen**. Dies ist eines der sensibelsten Themen, mit denen ein Erwachsener es je zu tun hat. Tatsache ist, dass **viele Eltern ihre Kinder nicht lieben**. Sie wollten es und hatten die Absicht und planten es, aber sie kamen nie richtig dazu. Vielleicht hatten sie nicht die Zeit oder die emotionale Energie oder das Interesse, oder vielleicht hatten sie ungelöste Konflikte mit ihren Eltern oder Ehepartnern, die es ihnen unmög-

lich machten, ihre Kinder zu lieben. **Viele Eltern haben ihre Kinder nicht wirklich gern.** Manchmal liegt dies an ihrer Vorstellung, dass es die Rolle des Kindes ist, ihre Erwartungen zu erfüllen. Wenn das Kind eine eigene Persönlichkeit entwickelt, fassen die Eltern dies oft als persönlichen Affront auf. Sie reagieren, indem sie das Kind kritisieren oder ihm ihre Liebe entziehen. Wenn sie dies lange genug tun, wird es schliesslich zur Angewohnheit. Eltern machen es sich dann zur Gewohnheit, ihre Kinder zu kritisieren und zu tolerieren; statt sie zu lieben und anzufeuern.

Es ist wichtig zu wissen, dass Sie immer noch eine wertvolle Person sind, ob Ihre Eltern Sie liebten oder nicht. Ihrer Eltern Liebe oder Mangel an Liebe sagt nichts über Ihre Ihnen innewohnenden Möglichkeiten aus. **Eltern tun ihr Bestes.** Letztlich haben sie Sie hierhergebracht und Ihnen eine Chance gegeben zu leben. Zu akzeptieren, dass einer Ihrer Elternteile oder beide Sie vielleicht nicht geliebt haben oder nicht genug geliebt haben, ist ein wichtiger Schritt zu vollkommener Reife. Die meisten Erwachsenen sind in einem Zuhause grossgeworden, in dem sie die Opfer **destruktiver Kritik** waren und in irgendeiner Weise einen **Mangel an Liebe** erlitten. Wenn Sie diese Erfahrung gemacht haben, waren Sie zu jung, um zu verstehen, warum dies geschah. Sie verinnerlichten lediglich die Botschaft: „**Meine Mama und mein Papa kritisieren mich aus irgendeinem Grund und lieben mich nicht. Da sie mich besser kennen als irgendjemand sonst, muss der Grund sein, dass ich etwas angestellt habe.**“

Schuld erzeugt Wertlosigkeit

Destruktive Kritik und Mangel an Liebe in Kombination **erzeugen** die negative Emotion **Schuld**. Schuld ist das emotionale Hauptproblem des 20. Jahrhunderts. Es ist die Wurzel der meisten **Geisteskrankheiten**, von Unzufriedenheit und von fast allen anderen negativen Emotionen. Ein Kind, das sich schuldig fühlt, meint, dass es nicht viel wert ist, sogar wertlos. Destruktive Kritik und Mangel an Liebe legen dem Unterbewusstsein des Kindes das Gefühl der **Wertlosigkeit** nahe. Schuld wird gegenüber anderen bewusst aus zwei Gründen benutzt: **Bestrafung** und **Kontrolle**. Schuld gegenüber einer anderen Person als Form von emotionaler Bestrafung zu benutzen ist äusserst wirkungsvoll. Es ist ein wesentlicher Teil negativer Religionslehre. Es wird von vielen Eltern benutzt, um ihre Kinder dazu zu bringen, sich schlecht zu fühlen, sich wertlos und unbedeutend vorzukommen. Schuld wird auch als **Werkzeug der Kontrolle oder Manipulation** benutzt. Wenn Sie eine Person dazu bringen können, sich schuldig zu fühlen, können Sie ihre Emotionen und ihr Verhalten kontrollieren. Wenn sie sich schuldig genug fühlt, können Sie sie dazu bringen, Dinge zu tun, die sie in Abwesenheit dieser Schuldgefühle nicht tun würden. Mütter sind oft geübt in der Anwendung von Schuld.

Erwachsene Ausdrücke von Schuld

Falls Sie unter Umständen aufgezogen wurden, die **Gefühle von Schuld** hervorrufen, werden Sie diese Schuld auf mehrere Weise erfahren.

Die erste und verbreitetste **Manifestierung von Schuld** sind Gefühle von:

- **Unterlegenheit,**
- **Unzulänglichkeit und**
- **Unverdienlichkeit.**

Sie meinen, dass Sie die guten Dinge, die Ihnen zustossen, nicht verdienen. Diese Gefühle der Unterlegenheit, Unzulänglichkeit und Unverdienlichkeit finden oft in den Worten „**Ich bin dafür nicht gut genug**“ ihren Ausdruck. Einige Psychologen sprechen davon als der „**Angst vor Erfolg**“.

Der zweite **Ausdruck von Schuld** bei Erwachsenen ist:

- **Destruktive Selbstkritik.**

Wenn man als Heranwachsender kritisiert wird, lernt man bald, sich selbst zu kritisieren, und setzt dies das ganze Leben lang fort. Sie hören Leute oft Dinge sagen wie „**Ich komme immer zu spät**“ oder „**Ich habe keinen Sinn für Zahlen**“ oder „**Darin bin ich nicht besonders gut**“. Sie wiederholen, was ihnen über sich selbst gesagt worden ist, und machen es dadurch wahr. Ihr Unterbewusstsein akzeptiert alles, was Sie über sich selbst sagen, als wahr. **Wenn Sie sich ständig kritisieren, akzeptiert Ihr Unterbewusstsein Ihre Worte als Befehle, Ihre nachfolgenden Worte und Aktionen passen dann in ein Muster, das mit Ihrer Selbstkritik in Einklang steht. Sie werden sich nach aussen so verhalten, wie Sie innen mit sich sprechen.**

Die dritte Art, wie Sie **demonstrieren**, dass Sie mit **Gefühlen der Schuld** aufgezogen wurden, ist:

- **Manipulation durch Schuld.**

Sie werden zur Marionette, und der Schuldzuweiser wird zum Puppenspieler. Sie müssen sich gewahr sein, wie verbreitet Schuld als Werkzeug zu Ihrer Beeinflussung benutzt wird. Sie werden es überall sehen. „**Diejenigen, denen Böses angetan wird, tun Böses zurück.**“

Die vierte **Manifestierung von Schuld** ist:

- **Schuld und Tadel an anderen anzuwenden.**

Wenn Sie als ein Opfer von Schuld aufgewachsen sind und ständig kritisiert und getadelt wurden, werden Sie Schuld später als eine Art der Kommunikation mit anderen benutzen. Viele Eltern wenden Schuld ausschliesslich an, damit ihre Kinder tun, was sie wollen. Viele Chefs verlassen sich auf Schuld als ihre vorrangige Methode der Kontrolle.

Die fünfte Manifestierung von Schuld und vielleicht die häufigste ist:

- **Die Entwicklung des Opferkomplexes und der Opfersprache.**

Das Individuum **fühlt sich als Opfer** und **redet wie ein Opfer**. Eine Person mit tiefen Schuldgefühlen **entschuldigt sich ständig** und **benutzt „Opfersprache“**, eine Art zu reden, die in Wirklichkeit für „**nicht schuldig**“ plädiert. Die verbreitetste Form der Opfersprache ist wahrscheinlich „**Ich kann nicht**“ oder „**Ich muss**“ oder Kombinationsätze wie „**Ich muss, aber ich kann nicht; ich kann nicht, aber ich muss.**“ Eine andere Form der Opfersprache ist das Wort „**versuchen**“. Jedesmal wenn Leute sagen „**Ich werde es versuchen**“, entschuldigen sie sich im voraus für Fehlschläge. Sie telegraphieren Ihre Überzeugung, dass sie bei dem, das sie zu tun versuchen, versagen werden. Und Sie wissen intuitiv, dass diese Worte das Signal für bevorstehende Fehlschläge sind. Wenn Sie zu einem **Rechtsanwalt** gingen und ihn fragten, ob er Sie in einem Rechtsstreit vertreten würde, und er Ihren Fall untersuchte und Ihnen antwortete: „**Nun, ich kann es auf jeden Fall versuchen**“, wie würden Sie sich fühlen? Falls Sie mit einer lebensgefährlichen Krankheit zu einem Arzt gingen und sagten: „**Ich hoffe sehr, dass Sie mir helfen können**“ und er antwortete: „**Nun ja, ich werde es versuchen**“, wäre es an der Zeit, dass Sie einen zweiten Befund einholten.

Die Worte „**Ich werde es versuchen**“ bedeuten: „**Ich werde hierbei versagen, und Sie sollten das im voraus wissen, damit Sie nicht später zu mir zurückkommen können und sagen, dass ich Sie nicht gewarnt hätte. Falls Sie zurückkommen, kann ich Sie daran erinnern, dass ich nur gesagt habe, dass ich es versuchen werde.**“

Eine weitere Form der Opfersprache steckt in den Worten „**Könnte ich bloss**“. Jedesmal wenn Sie diese Worte vor einem Ziel oder einer Ambition sagen, signalisieren Sie Ihrem Un-

terbewusstsein, dass Sie **nicht wirklich daran glauben**. Wenn Sie sagen: „**Könnte ich bloss mit dem Rauchen aufhören?**“ oder „**Könnte ich bloss abnehmen?**“ oder „**Könnte ich bloss etwas Geld sparen?**“ sagen Sie in Wirklichkeit: „Aber ich glaube nicht, dass ich das schaffe.“ Jedesmal wenn Sie die Opfersprache benutzen – „**Ich kann nicht**“, „**Ich muss**“, „**Ich werde es versuchen**“, „**Könnte ich bloss**“, „**Es tut mir leid**“ oder „**Ich kann nichts dafür**“ **bestärken Sie die negative Emotion der Schuld und treiben sie tiefer in Ihr Unterbewusstsein hinein**. Entscheiden Sie sich jetzt, die **Opfersprache** aus Ihren Konversationen zu **eliminieren**. Sprechen Sie stattdessen mit **Bestimmtheit und Überzeugung**. Sagen Sie „**Ich werde**“ oder „**Ich werde nicht**“. Sagen Sie „**Ich will**“ statt „Ich muss“. Sagen Sie insbesondere „**Ich kann**“ oder „**Ich werde**“ statt „Ich kann nicht“ oder „Könnte ich bloss“.

Befreien Sie sich von Schuldgefühlen

Wie werden Sie Schuldgefühle los, die Ihr Glück beeinträchtigen? Folgendes können Sie tun:

Eliminieren Sie destruktive Selbstkritik aus Ihren Gedanken und Ihrer Sprache. Weigern Sie sich, irgendetwas Selbstmissbilligendes zu sagen. Weigern Sie sich, irgendetwas von sich zu sagen, von dem Sie nicht aufrichtig wünschen, dass es wahr wäre. Erlauben Sie gleichzeitig niemand anderem, auf eine negative Art zu Ihnen zu sprechen. Wenn jemand Sie kritisiert, sagen Sie einfach: „**Es wäre mir lieb, wenn Sie nicht so mit mir sprechen würden, weil es nicht wahr ist.**“ Erinnern Sie sich, dass Ihr Unterbewusstsein fortlaufend Informationen aufnimmt und als Teil der Entwicklung Ihres Selbstkonzepts verinnerlicht. **Wenn Sie jemandem erlauben, etwas Negatives über Sie zu sagen, ohne zu reagieren, akzeptiert Ihr Unterbewusstsein das als eine gültige Beschreibung von Ihnen und speichert es, um Ihre Gefühle von Schuld und Unterlegenheit zu bestärken**. Negative Aussagen durch Sie selbst oder durch andere, die nicht rückgängig gemacht oder herausgefordert werden, prädestinieren Sie für Fehlschläge in der Zukunft.

Schieben Sie niemandem die Schuld zu. Nehmen Sie die ganze Verantwortung für Ihr Leben und alles darin, auf das Sie einen Einfluss haben, auf sich. Die meisten Menschen tun meistens das, was sie für richtig halten. Durch Kritik, Verdammung und Beschwerden gibt es nichts zu gewinnen. Kritisieren und die Schuld auf andere schieben senkt Ihre Selbstachtung und bestärkt Ihre eigenen Gefühle von Schuld und Unterlegenheit. Wenn Sie anfangen, sich über jemanden zu ärgern, wenden Sie das **Gesetz der Substitution** an, und sagen Sie einfach: „**Niemand hat die Schuld; ich bin verantwortlich.**“

Lassen Sie sich nicht durch Schuldzuweisung manipulieren. Es gibt wahrscheinlich wenigstens eine Person in Ihrem Leben, vielleicht mehrere, die daran gewöhnt ist, mit Ihnen auf der Grundlage zu interagieren, dass Sie sich schuldig fühlen. Es kann Ihre Mutter, Ihr Lebenspartner, Ihr Chef oder ein Kollege sein. Sie befinden sich vielleicht in einer Beziehung, in der **Schuld** das **Grundarbeitsprinzip** ist. Es gibt zwei Techniken, um diese Angewohnheit der Anwendung von Schuld zu Ihrer Manipulation oder Kontrolle zu unterbinden:

Schweigen. Es gehören zwei zu einem Tango. Wenn Sie sich weigern zu reagieren, kommt das Spiel zum **Stillstand**. Verstummen Sie vollkommen, wenn das nächste Mal jemand versucht, das Schuldprinzip auf Sie anzuwenden. **Sagen Sie gar nichts. Weigern Sie sich zu antworten. Lassen Sie sich nicht provozieren**. Denken Sie daran, dass Sie darauf trainiert sind, **auf Schuldzuweisung automatisch durch Abwehr oder Entschuldigungen zu reagieren**. Wenn Sie Ihre geistige Kontrolle ausüben und sich weigern zu antworten, werden Sie stärker und fähiger, mit der Person und der Situation umzugehen. Wenn die andere Person Sie fragt, was Sie zu sagen haben, antworten Sie: „**darauf werde ich nicht eingehen.**“ **Seien Sie höflich und freundlich**. Lächeln Sie sanft, selbst wenn Sie am Telefon sind. Widerstehen Sie

der Versuchung, nach einer Erklärung zu suchen. Sie brauchen gar nichts zu sagen und niemandem Erklärungen zu geben. Sie haben die Verantwortung. **Selbst das Gefühl, dass Sie reagieren müssen, basiert auf dem Reaktionsmuster von Schuld**, das in der Vergangenheit eingerichtet worden ist. Schuld zuwerfen und einfangen ist wie Tennis. Es funktioniert nur, solange Sie willig sind, den Ball über das Netz zurückzuschlagen. Sie beenden das Schuldspiel, indem Sie **schweigen und dazu stehen**. Menschen, die daran gewöhnt sind, durch das Benutzen von Schuld zu bekommen, was sie haben wollen, werden schnell und ärgerlich auf jeden Versuch Ihrerseits, das Spiel zu ändern, reagieren. Sie werden anspruchsvoller und unachgiebiger werden. Sie werden sofort spüren, dass sie in Gefahr sind, die Kontrolle zu verlieren, und werden alle Register ziehen und jedes Instrument in ihrem Repertoire benutzen, um Sie wieder bei Fuss zu bringen. Sie werden sich ihrem Verlust der Macht über Sie vehement widersetzen. Seien Sie darauf vorbereitet, und geben Sie nicht nach. Sie wollen entweder eine gesunde Beziehung mit einer anderen Person oder gar keine. Haben Sie den Willen, die Dynamik zu verändern, um dies zu erreichen. Seien Sie willig, die negativen Reaktionen der anderen Person durchzumachen, bis sie erkennt, dass **Schuldzuweisen und Manipulieren nicht länger wirksam ist**. Sie wird gezwungen sein, etwas anderes zu versuchen, und das wird beinahe unausweichlich eine Verbesserung sein.

Die Broken-record-Technik. Die zweite Methode der **Unterbindung von Schuldzuweisung** ist eine Technik der Bestimmtheit, **broken record** genannt. Sie ist einfach und wirksam. Sie erfordert anfangs **Mut** und einen **starken Willen**, aber dann funktioniert sie immer besser. Wenn die andere Person versucht, Sie durch die Anwendung von Schuld zu manipulieren, reagieren Sie mit den Worten: „**Versuchst du mir die Schuld zuzuschieben?**“ Sie stellen diese Frage in einer massvollen, nicht bedrohlichen Weise, gar **mit einem Ton echter Verwunderung und Neugier**, als ob Sie angesichts einer solchen Möglichkeit erstaunt sind. Etwas in der menschlichen Psyche weiss, dass **Schuld etwas Schlechtes ist**. Niemand geht bewusst daran, Schuld an jemand anderem anzuwenden. Es ist eine Angewohnheit, die wir als Kinder lernen und ins Erwachsenenleben übernehmen. Wir lernen, das zu tun, was in unseren Beziehungen mit anderen funktioniert, und solange die andere Person mitmacht, funktioniert Schuld so gut oder besser als jedes andere Verhalten, um andere dazu zu bringen zu tun, was wir von ihnen wollen.

Wenn ich meine Frau frage: „**Versuchst du, mir die Schuld zuzuschieben?**“ sagt sie sofort: „**Nein, natürlich nicht.**“ Ich sage dann: „**Gut, denn für einen Moment dachte ich, dass du Schuld bei mir anwenden willst, und das ist nicht gut.**“ Eine Weile später versucht sie es dann noch einmal, und ich stelle wieder meine Frage. Sie verneint, und ich sage: „**Gut; denn Schuld eignet sich ganz und gar nicht, um eine Beziehung zu unterhalten.**“ Dies setzt sich so fort, bis sie es schliesslich zugibt. Dann sage ich triumphierend: „**Nun, es wird dir nicht gelingen!**“ Und das ist dann unser Moment der Erkenntnis. Es ist unser Signal aufzuhören, Schuld zu benutzen, und zu einer offenen, ehrlichen Diskussion der Sache zurückzukehren.

Diskutieren Sie nicht über die Schuld anderer. Lehnen Sie es ab, zu klatschen oder „**Schmutz**“ über andere auszutauschen. Lehnen Sie es ab, sich in „**Ist-es-nicht-schrecklich-Gesprächen**“ zu beteiligen. Eliminieren Sie Anschwärmungen und Verleumdungen aus Ihren Diskussionen. Denken Sie daran, dass **alles, worüber Sie sprechen und nachdenken, Ihr Unterbewusstsein und Ihre Persönlichkeit beeinflusst**. Sorgen Sie dafür, dass Sie nur das über andere sagen, was Sie für sich selbst als wahr haben wollen. **Reden Sie über andere, als ob sie zugegen wären und Sie ihnen ein gutes Gefühl geben wollen.**

Vergeben als Prinzip

Vergeben ist eine weitere Methode der **Eliminierung von Schuldgefühlen und -reaktionen**, sie ist die **wirkungsvollste** von allen. Das **Vergebens-Prinzip** ist vielleicht das mächtigste

und praktischste je gelehrt Prinzip für die Bildung von Glück, Gesundheit, Wohlstand und wundervolle Beziehungen mit anderen.

Das Prinzip der Vergebung sagt aus, dass Sie genau **zudem Grad geistig gesund sind, zu dem Sie frei vergeben und Beleidigungen gegen Sie vergessen können**. Die Unfähigkeit zu vergeben ist die Wurzel von Schuld, Groll und der meisten anderen negativen Emotionen. Gegen andere, die Sie Ihrer Meinung nach verletzt haben, einen Groll zu hegen ist die Hauptursache psychosomatischer Krankheiten. Die Unfähigkeit zu vergeben verursacht Krankheiten, die eine ganze Skala abdecken, von einfachen Kopfschmerzen bis zu Herzinfarkten, Krebs und Schlaganfällen.

Um Ihr Potential zu erfüllen, Ihre vollen geistigen Fähigkeiten zu entwickeln und Ihre emotionalen und spirituellen Kräfte zu befreien, müssen Sie **unbedingt jedem vergeben**, der Ihnen jemals in irgendeiner Weise wehgetan hat. Sie müssen sich davon lösen und Ihren Ärger und Groll hinter sich lassen. Sie müssen sich weigern, immer wieder für dieselbe unglückliche Erfahrung zu bezahlen. **Sie müssen Ihr Verlangen danach, ein grossartiges Leben zu führen, einen guten Charakter zu entwickeln und eine herausragende Persönlichkeit zu werden, höher stellen als alle negativen Emotionen, die Sie vielleicht noch gegen irgendeine andere Person empfinden**. Weil Ihre äussere Welt Ihre wahre Innenwelt reflektiert, weil Sie Menschen und Umstände auf sich ziehen, die mit Ihren vorherrschenden Gedanken harmonieren, weil Sie werden, woran Sie denken, ist Ihre Fähigkeit zu vergeben das eine unentbehrliche Merkmal, das Sie durch Praxis entwickeln müssen, wenn Sie aufrichtig glücklich, gesund und vollkommen frei sein wollen.

Die Praxis des Vergebens

Drei Parteien in Ihrem Leben müssen Sie vergeben, um sich von negativen Gefühlen der Schuld, Unterlegenheit, Unzulänglichkeit, Unverdientheit, des Grolls und Ärgers zu befreien. Wenn Sie diese Leute gehen lassen, werden Sie ein **Gefühl der Erleichterung und Freude** empfinden, und Ihr Leben wird sich auf wunderbare Weise für Sie öffnen.

Die erste Partei sind Ihre **Eltern**. Ob sie am Leben sind oder nicht, Sie müssen sich heute entscheiden, ihnen frei für jede einzelne Sache zu vergeben, womit sie Ihnen je wehgetan haben. Sie müssen ihnen für jede Ungerechtigkeit und jeden Akt der Unfreundlichkeit oder Grausamkeit vergeben, die sie Ihnen je zugefügt haben. Sie müssen sich über die Schmerzen der Kindheit erheben und sie loslassen, **akzeptieren, dass Ihre Eltern mit den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln ihr Bestes taten**. Fast jeder ist immer noch aufgebracht und wütend über etwas, das ein oder beide Elternteile getan haben, als wir aufwuchsen. Viele Männer und Frauen in den Vierzigern und Fünfzigern befinden sich noch immer in einem Zustand emotionalen Kummers, weil sie ihren Eltern noch nicht vergeben haben. Ein lebenslanger Groll ist ein furchtbarer Preis für etwas, wegen dem ohnehin nichts hätte unternommen werden können. **In vielen Fällen sind Ihre Eltern sich gar nicht bewusst, was sie getan haben, über das Sie immer noch aufgebracht sind**. In der Regel können sie sich überhaupt nicht daran erinnern. Wenn Sie ihnen erzählen, weshalb Sie ihnen immer noch böse sind, werden sie oft erstaunt sein, weil sie keine Erinnerung an dieses Ereignis haben.

Sie können Ihren Eltern auf dreierlei Art vergeben. Die erste ist die wichtigste, und das ist, ihnen **in Ihrem Herzen zu vergeben**. Wenden Sie jedesmal, wenn Sie an die Sache denken, mit der sie Ihnen wehgetan haben, das **Gesetz der Substitution** an, und ersetzen Sie den Gedanken durch die Worte: „**Ich vergebe ihnen alles**.“ Wenn Sie fortfahren, **ihnen jedesmal zu vergeben, wenn Sie sich an den Vorfall erinnern, werden Sie innerhalb kurzer Zeit in**

der Lage sein, an die Erfahrung emotionslos und ohne Negativität zurückzudenken. Schliesslich werden Sie sie gänzlich vergessen. Sie sind frei.

Die zweite Art der Vergebung Ihrer Eltern ist, dass Sie einfach **zu ihnen gehen oder sie anrufen**. Viele unserer Seminaristen setzen sich mit ihren Eltern an einen Tisch und diskutieren, was sie taten und warum sie immer noch böse waren. Dann sagten sie: **„Ich will euch nur wissen lassen, dass ich euch jeden Fehler, den ihr je in meiner Erziehung gemacht habt, vergebe und dass ich euch liebe.** Indem Sie ihnen vergeben, befreien Sie sie und sich selbst.

Die dritte Art, Ihren Eltern zu vergeben, ist, dass Sie ihnen einfach einen **Brief schreiben**, in dem Sie ihnen so detailliert, wie Sie wollen, jeden Fehler vergeben, den sie gemacht haben. **Viele Eltern mit einer niedrigen Selbstachtung hoffen, dass ihre Kinder ihnen eines Tages ihre Fehler vergeben, die sie in der Erziehung gemacht haben und die zuzugeben sie nicht stark genug sind. Erst wenn Sie Ihren Eltern vollkommen vergeben, werden Sie ein voll funktionierender Erwachsener. Bis dahin sind Sie innerlich noch ein Kind. Sie sind emotional immer noch von ihnen abhängig.** Erst wenn Sie über die unglücklichen Erfahrungen des Aufwachsens Gras wachsen lassen, können Sie eine reife Beziehung mit Ihren Eltern haben. Für die meisten Menschen beginnen die besten Jahre ihres Lebens mit ihren Eltern an dem Tag, wo sie ihnen vergeben und alle negativen Erinnerungen hinter sich lassen.

Die zweite Partei, der Sie vergeben müssen, sind **alle übrigen Menschen**. Sie müssen bedingungslos jeder einzelnen Person in Ihrem Leben vergeben, die Ihnen jemals etwas zuleide getan hat. Sie müssen ohne Ausnahme jedes böse, sinnlose, hirnlose und grausame Ding vergeben, das je zu Ihnen oder über Sie gesagt oder Ihnen angetan worden ist. Die Verweigerung der Vergebung einer Person kann ausreichen, um Ihr zukünftiges Glück zu untergraben oder sogar zerstören. **Sie brauchen die Person nicht gern zu haben.** Sie müssen ihr nur vergeben. **Vergabung ist ein völlig selbstsüchtiger Akt. Es hat nichts mit der anderen Person zu tun, nur mit Ihrem Seelenfrieden, Ihrem Glück, Erfolg und Ihrer Zukunft.** Vielleicht das Dümme, das Sie tun können, ist, immer noch jemandem böse zu sein oder zu grollen, dem Sie völlig egal sind. Wie jemand sagte: **„Ich hege niemals einen Groll; während du grollst, gehen die zum Tanz.“** Was auch immer die Situation ist, wahrscheinlich haben Sie sich ohnehin selbst da hineingebracht. Ob es ein Geschäft, eine Investition, eine Stelle oder eine Beziehung ist, Sie haben die Wahl und die Entscheidung getroffen, die dies überhaupt erst möglich machte. Es hätte ohne Ihre aktive Teilnahme nicht stattfinden können, die Sie hätten zurückhalten können. Sie waren verantwortlich. Sie konnten frei wählen und trafen unglücklicherweise die falsche Wahl. Jetzt müssen Sie das hinter sich lassen. Selbst wenn Sie gar nichts damit zu tun hatten, wenn Sie eine vollkommen unschuldige dritte Partei waren, sind Sie doch verantwortlich für Ihre Reaktion. Sie sind verantwortlich für sich selbst und Ihre Emotionen. Sie können sich frei entscheiden, was Sie von diesem Moment an tun, und die beste Regel ist zu vergeben.

Der Brief

Als erstes setzen Sie sich hin und schreiben der Person einen Brief. Dieser Brief besteht aus drei Teilen, die Sie so kurz oder lang gestalten können, wie Sie wollen. Im ersten Teil sagen Sie: **„Ich übernehme die volle Verantwortung für unsere Beziehung. Ich habe mich da hineingebracht und habe keine Entschuldigung.“** Sie weigern sich zu erwähnen, wie unschuldig und verletzt Sie sind, was Sie vielleicht in der Vergangenheit taten. Im zweiten Teil des Briefes schreiben Sie: **„Ich vergebe Dir für alles, was Du mir jemals angetan und mit dem Du mir wehgetan hast.“** Manchmal ist es eine gute Idee auszuführen, wofür Sie der anderen Person vergeben. Ich kenne eine Frau, die acht Seiten mit Dingen füllte, für die sie ihrem Ex-Ehemann vergab. Im letzten Teil des Briefes schliessen Sie mit den Worten: **„Ich**

wünsche dir alles Gute.“ Dann adressieren und frankieren Sie den Brief korrekt und senden ihn ab. Im Moment, wo Sie den Brief loslassen und unwiederbringlich in den Briefkasten fallen lassen, werden Sie ein erhebendes **Gefühl von Freiheit** verspüren, dass Sie sich jetzt nicht vorstellen können. In dem Moment wird die Beziehung vorbei sein und Sie bereit, mit dem Rest Ihres emotionalen Lebens weiterzumachen. Bis zu dem Moment jedoch bleiben Sie im Treibsand des ungelösten Ärgers und Grolls gefangen, die jeder romantischen Beziehung anhaftet, die schiefeht.

Die dritte Partei, der Sie vergeben müssen, sind **Sie selbst**. Sie müssen sich jedes dumme oder schmerzliche Ding vergeben, die Sie jemals gesagt oder getan haben. Denken Sie daran, dass Sie nicht perfekt sind. Sie machen Fehler. Sie sagen und tun eine Menge törichter Dinge im Verlauf des Aufwachsens und Reifens. Wenn Sie sie noch einmal tun müssten, würden Sie sie anders machen. **Aber Reue und Bedauern wegen früherer Fehler erfüllt keinen Zweck.** Sie sind Anzeichen eines **schwachen Charakters**. Reue wird oft als Entschuldigung dafür benutzt, dass man nicht vorankommt. Alle weisen und reifen Männer und Frauen haben dumme, törichte Fehler gemacht. Auf diese Weise erwarben sie ihre Weisheit und Reife. Und jetzt müssen Sie sich selbst für alles vergeben. **Vergeben ist der Schlüssel zum Königreich geistiger und spiritueller Entwicklung.** Der Akt der Vergebung leitet den Prozess des Reinwaschens von allen angesammelten Überresten von Schuld, Ärger und Groll ein, die negative Emotionen in Ihrem Unterbewusstsein ausbrüten. Das **regelmässige Praktizieren der freien Vergebung** von allem für jeden macht aus Ihnen ein ruhigeres, freundlicheres, mitfühlenderes und optimistisches menschliches Wesen.

Reue tut der Seele gut

Wenn Sie schliesslich jemand anders durch irgend etwas verletzt haben und immer noch ein schlechtes Gewissen haben, gehen Sie zu ihm oder ihr und entschuldigen Sie sich. Sagen Sie: „**Es tut mir leid.**“ Reue tut der Seele gut. Sie befreit Sie von den Gefühlen der Schuld und Unwürdigkeit, die mit dem Wissen einhergehen, dass Sie etwas getan haben, das nicht mit Ihren obersten Idealen übereinstimmt. Es spielt keine Rolle, wie die andere Person reagiert oder antwortet. **Wichtig ist nur, dass Sie den Mut und die Charakterstärke hatten, die Verantwortung für Ihre Handlungen zu übernehmen, sich zu entschuldigen und zu sagen, dass es Ihnen Leid tut.** Sie können dann mit dem Rest Ihres Lebens fortfahren und die andere Person mit ihrem fortfahren lassen.

Nehmen Sie sich zuerst ein Blatt Papier, und stellen Sie eine Liste aller Personen auf, die Ihnen einfallen, die Ihnen in irgendeiner Weise wehgetan haben. Gehen Sie dann die Liste herunter. Lesen Sie jeden Namen, erinnern Sie sich, was geschah, und sagen Sie: „**Ich vergebe dieser Person alles; ich lasse sie jetzt los.**“ Wiederholen Sie diese Worte zwei oder drei Mal bei jeder Person auf der Liste. Legen Sie die Liste dann beiseite. Jedes Mal wenn Sie von nun an, an diese Person oder Situation denken, stoppen Sie die negative Emotion, die damit verbunden ist, indem Sie sagen: „**Ich vergebe ihr für alles**“, und Ihre Gedanken dann mit etwas anderem beschäftigen. Ihr ganzes Leben eröffnet sich Ihnen, wenn Sie schliesslich vergeben und loslassen. Vergebung ist der Schlüssel zum Königreich inneren Friedens, die härteste Sache, die Sie je tun, und die wichtigste.

8. Innerer Frieden contra Stress

Sie werden in diesem Kapitel lernen, Ihr eigener Psychotherapeut zu sein. Sie werden lernen, wie Sie Ihre Denkprozesse so kontrollieren, dass Sie Ihren Stress minimieren und Ihre Kraft und Ihren Optimismus maximieren können. Sie werden lernen, wie Sie glücklich und effektiv sein können, egal, was um Sie herum geschieht: Die Realisierung des **inneren Friedens** ist das **ultimative Ziel** all Ihrer Anstrengungen.

Das höchste menschliche Gut

Das höchste menschliche Gut ist **innerer Frieden** - Ihre Fähigkeit, Ihren eigenen inneren Frieden zu realisieren und beizubehalten. Innerer Frieden ist die wesentliche Voraussetzung für Glück und dafür, aus Ihrer Arbeit und Ihrem persönlichen Leben das meiste an Freude und Vergnügen herauszuholen. Wenn Sie **inneren Frieden** zu Ihrem **höchsten Ziel** machen und **all Ihre Aktivitäten, Entscheidungen und Verhaltensweisen danach organisieren**, werden Sie in Ihrem Leben und Ihrer Karriere glücklicher und effektvoller sein als unter allen anderen möglichen Gegebenheiten. Das Gegenteil von innerem Frieden ist **Negativität**. Negative Emotionen sind die Hauptursache von Unzufriedenheit. Sie sind die „**Räuber**“-**Emotionen**. Sie berauben Sie des Friedens, des Glücks und der Freude. Sie machen Sie krank. Sie verkürzen Ihr Leben. Aller Stress, alle Spannungen und Sorgen finden ihren Ausdruck ultimativ in negativen Emotionen irgendeiner Art. **Wenn negative Emotionen einmal geweckt sind, werden sie immer auch ausgedrückt, entweder nach innen oder nach aussen. Entweder machen Sie sich krank, oder Sie vergiften Ihre Beziehungen mit anderen.** Es muss eines Ihrer wichtigsten Ziele bei der Planung Ihres Lebens sein, negative Emotionen zu eliminieren und ein wirklich glücklicher, gesunder Mensch zu werden. Sie erzielen dies, indem Sie zuerst die **Wurzeln negativer Emotionen verstehen** und dann lernen, wie Sie sie nach Belieben **neutralisieren** können.

Mut und Ehrlichkeit

Sie brauchen Mut, um Ihr eigener Psychotherapeut zu werden. Es erfordert eine gewaltige Menge Ehrlichkeit. Sie müssen den Willen haben, tief in Ihnen nach dem wirklichen Grund Ihres Stresses oder Ihrer Negativität zu suchen. Sie müssen die volle Verantwortung für Ihr inneres und Ihr äusseres Leben übernehmen und wie Sie darüber empfinden. Dies erfordert eine enorme Charakterstärke, aber es macht sich in Form des besten Lebens, das Sie sich wünschen könnten, bezahlt. Stress wird definiert als „**jede nichtspezifische Reaktion auf interne oder externe Stimuli**“. Das Schlüsselwort in dieser Definition ist **Reaktion**. Stress ist nicht in externen Ereignissen enthalten; es gibt keine von sich aus stressvollen Situationen. Stress ist nicht in dem enthalten, was Ihnen zustösst. **Es ist die Art, wie Sie auf das reagieren, was Ihnen zustösst.** Sie können sich dazu entscheiden, **auf eine stressvolle Weise zu reagieren**, und Sie können sich dazu entscheiden, **auf eine nicht stressvolle Weise zu reagieren**. Die Wahl liegt bei Ihnen.

Der Beginn von Stressmanagement und die Realisierung von innerem Frieden sind für Sie, dass Sie die Verantwortung für Ihre Reaktionen übernehmen. Nicht, was Ihnen passiert, sondern wie Sie darüber denken, was Ihnen passiert, verursacht Ihre Reaktion, positiv oder negativ, stressvoll oder nicht stressvoll. Dies ist Ihre Entscheidung, Ihre Wahl, Ihre Verantwortung. Wenn zum Beispiel an irgendeinem Tag zwei Leute auf dem Weg zur Arbeit im Verkehr steckenbleiben, wird eine Person ungeduldig und verärgert sein, während die andere Person ruhig und entspannt bleibt. Hier haben Sie dieselbe Situation, aber zwei Arten der Reaktion darauf. **Die Reaktion, nicht die Situation, verursacht den Stress.** Oder dieselbe **Person kann aufgebracht und wütend reagieren, wenn sie montags auf dem Weg zur Arbeit im Verkehr steckenbleibt, und ganz ruhig sein, wenn ihr dies an einem Mittwoch passiert.** Hier haben Sie dieselbe Person und zwei verschiedene Reaktionen auf die gleiche Situation. Die Wahl liegt immer beim einzelnen.

Ein hoher Preis

Sie bezahlen einen hohen Preis für ein schlechtes Stressmanagement und den Verlust des inneren Friedens. **Bestimmt 80 Prozent der physischen Krankheiten haben einen psychologischen Ursprung, vielleicht sogar 95 Prozent.** Die moderne Medizin hat nahezu alle schweren Krankheiten ausgerottet - Typhus, Cholera, Pocken, Gelbes Fieber, Polio und viele

andere, die die natürliche Lebensdauer verkürzten. Trotzdem haben wir mehr Kranke, und es wird mehr unseres Bruttosozialprodukts für das Gesundheitswesen ausgegeben als jemals zuvor in unserer Geschichte. Zu einem grossen Teil ist die Unfähigkeit des durchschnittlichen Menschen, die Unbilden und den Stress des täglichen Lebens in unserer dynamischen und schnellebigen modernen Gesellschaft zu managen, dafür verantwortlich. Die führende Todesursache in Nordamerika sind Herzkrankheiten, die jedes Jahr mehr als 500 000 Menschen töten.

Stress kann man sich abtrainieren

Auch mit Stress wird niemand geboren. Alle stressvollen Reaktionen werden im Laufe unseres Lebens als Ergebnis von Erfahrung und Regeln angelehrt. Und wenn Sie gelernt haben, auf bestimmte Situationen auf eine stressvolle Weise zu reagieren, können Sie auch lernen, auf eine positivere und konstruktivere Art zu reagieren. Auf jeden Fall ist Stress nicht nur schlecht. Kein Mensch ist frei davon. Stress ist ein unvermeidlicher Teil davon, am Leben zu sein. Aber es gibt guten Stress (Eustress), und schlechten Stress, die Art, die Ihrer Gesundheit schadet. **Guter Stress gibt Ihnen Energie, Begeisterung und Aufregung** über das, was Sie tun. Schlechter Stress macht Sie müde, reizbar und unzufrieden. Er gibt Ihnen das Gefühl, von Ihrer Arbeit überwältigt zu sein.

Eine Frage der Kontrolle

Der **springende Punkt im Stressmanagement** ist der Gegenstand der **Kontrolle**. **Sie empfinden sich und Ihr Leben in dem Masse als positiv, in dem Sie die Kontrolle haben über das, was mit Ihnen geschieht:** Sie empfinden sich und Ihr Leben in dem Masse als negativ, in dem Sie keine Kontrolle haben oder von externen Faktoren wie Ihrem Chef, Ihren Rechnungen, Ihren Beziehungen, Ihrer Gesundheit oder Ihren anderen Problemen kontrolliert werden. Wenn Sie über Ihr persönliches und berufliches Leben nachdenken, werden Sie feststellen, dass Sie in den Bereichen am ehesten inneren Frieden und Befriedigung empfinden, in denen Sie am meisten Kontrolle oder Fähigkeit, Einfluss zu nehmen, haben. Sie werden auch finden, dass Sie in den Bereichen am unglücklichsten sind, in denen Sie keine Kontrolle haben oder wo Sie das Gefühl haben, dass Sie wenig tun können, um das Problem zu lösen oder die Reizursache zu entfernen.

Die **wirkungsvollste Methode des Stressmanagements**, die ich kenne, wird „**kognitive Kontrollmethode**“ genannt. „Kognitive Kontrolle“ bedeutet, dass Sie **Ihren Verstand benutzen, Ihre Fähigkeit zu denken, wählen und entscheiden, Kontrolle über Ihre Emotionen und über Ihre Reaktionen auf schwierige Situationen auszuüben**. Mit der kognitiven Kontrollmethode werden Sie **zu Ihrem eigenen Psychotherapeuten** und sichern sich den lebenslangen Genuss inneren Friedens und glücklicher Beziehungen.

Sieben Quellen von Stress

Es gibt **sieben Hauptursachen von Stress und negativen Emotionen**. Diese sieben Stressfaktoren **verursachen** wahrscheinlich **95 Prozent**, vielleicht sogar **99 Prozent der Unzufriedenheit**, die Sie in Ihrem Leben erfahren. Sobald Sie gelernt haben, sie zu identifizieren und mit ihnen umzugehen, werden Sie sich bei all Ihrem Tun positiver und fröhlicher fühlen. Sie werden das Gefühl haben, dass Sie wieder die Kontrolle über Ihr Innen- und Aussenleben besitzen.

Sorgen zermürben Sie

Die erste **Hauptursache von Stress sind Sorgen**. Sie sind eine anhaltende Form von Furcht, die durch Unentschlossenheit verursacht wird. Oft lernen Menschen es von ihren Eltern, sich Sorgen zu machen, und indem sie sich wiederholt Sorgen machen, werden sie zu chronischen Sorgern. Sie sorgen sich fast ständig über nahezu alles. Sorgen jedweder Art haben die Nei-

gung, das **Immunsystem Ihres Körpers zu schwächen** und Sie für **alle Arten von Krankheiten empfänglich** zu machen, von Erkältungen und Grippe bis hin zu lebensbedrohlichen Krankheiten und Infektionen. Ihre Fähigkeit, Sorgen zu eliminieren, ist Ihr Startpunkt für die glückliche, gesunde, ausgeglichene Geisteshaltung, die Sie brauchen, um aus all Ihrem Tun die meiste Freude zu beziehen.

Wenn man Leute befragt, worüber sie sich Sorgen machen, erhält man in der Regel folgende Prozentsätze:

- 40 Prozent sind Dinge, die nie geschehen;
- 30 Prozent sind in der Vergangenheit und können ohnehin nicht geändert werden;
- zwölf Prozent sind unnötige Sorgen über die Gesundheit;
- zehn Prozent sind nebensächliche Sorgen über unwichtige Angelegenheiten.

Damit bleiben nur acht Prozent übrig, von denen die Hälfte Dinge sind, an denen man nichts ändern kann. Nur vier Prozent der Dinge, über die sich die meisten Menschen Sorgen machen, können geändert werden. Wie schneiden Ihre Sorgen gegenüber diesen Prozentsätzen ab?

Eliminieren Sie die Zukunftsangst

Eine der besten Wege, mit dem Sorgen aufzuhören, ist, in **Ein-Tages-Abschnitten** zu leben. Leben Sie jeden Tag für sich. Ein grosser Teil Ihres Stresses ist das Ergebnis von Sorgen über Dinge in der Zukunft, von denen die meisten sowieso nie passieren.

Der „Sorgen-Knacker“

Die vielleicht beste Methode des Umgangs mit Sorgen ist der „Sorgen-Knacker“. Erstens **definieren Sie klar und schriftlich Ihre Sorgensituation**. Manchmal sehen Sie eine offensichtliche Lösung, wenn Sie eine klare Definition des Problems aufschreiben. Zweitens **bestimmen Sie das Schlimmste, das als Ergebnis dieser Situation passieren könnte**. Oft werden Sie feststellen, dass der schlimmste mögliche Ausgang gar nicht so schlimm ist. Ihn nur klar zu definieren und als Möglichkeit zu erwägen vermindert oft den Stress und die Sorgen, die mit dem Problem verbunden sind. Drittens, sobald Sie den schlimmsten Ausgang definiert haben, **beschliessen Sie, ihn zu akzeptieren, wenn er sich ereignen sollte**. Sobald Sie bestimmt haben, dass Sie „willens sind, es so zu haben“ **bleibt Ihnen nichts mehr, über das Sie sich Sorgen machen müssten**. Und viertens **fangen Sie sofort an, den schlimmsten Fall zu verbessern**. Fangen Sie an, alles in Ihrer Macht stehende zu tun, um das schlimmstmögliche Ergebnis zu minimieren. Dies nennt man in der Betriebswirtschaft „**Minimax**“-Lösung. Sie erfordert, dass Sie die maximal schlechten Konsequenzen jeder Entscheidung minimieren.

„Identifiziere in jeder Geschäftstransaktion die schlimmste Sache, die schiefgehen könnte, und dann **sorge dafür, dass dies nicht geschieht**.“ Das einzige wirksame Gegenmittel für Sorgen ist entschlossenes Handeln. Beschäftigen Sie sich, sobald Sie eine Entscheidung getroffen haben, so intensiv mit der Lösung, dass Sie keine Zeit mehr haben, an das Problem zu denken. Das **Prinzip der Substitution** sagt aus, dass Sie **sorgenvolle Gedanken durch Gedanken an positive Handlungen ersetzen** können und die Sorgen aus Ihrem Geist vertreiben können. Der Schlüssel ist, dass Sie **beschäftigt** sind. „**Ich muss mich in Handeln verlieren, wenn ich nicht in Verzweiflung eingehen will**“

Bedeutung und Absicht

Die zweite Hauptursache von Stress und Negativität ist, **keinen klaren Sinn und Zweck im Leben zu haben**, das heisst, keine klaren Ziele zu haben, zu denen man sich verpflichtet. Im Geschäftsleben ist eine Hauptursache von Stress **schlechtes Zeitmanagement, das fast im-**

mer durch mangelnde Klarheit bezüglich der Ziele und Prioritäten verursacht wird. Sie können Ihre Zeit nicht effizient und wirkungsvoll planen und organisieren, wenn Sie sich nicht darüber im klaren sind, was Sie erreichen wollen.

Vielleicht 80 Prozent aller Probleme und Unzufriedenheit, die Sie erleben, geschehen, weil Sie **keine klare Richtung haben und nicht genau wissen, was Sie wollen.** Allein der Akt des Auswählens eines **Hauptziels** und das Aufstellen eines **Plans** zu seiner Realisierung reichen oft aus, um Sie vom Gefühl der Negativität, das Sie in Abwesenheit eines Ziels empfinden, zu befreien.

Fühlst du dich lustlos? Dann mach dir eine Liste! Der alleinige Akt des Aufstellens einer Liste von zehn Dingen, die Sie in den nächsten zwölf Monaten erreichen wollen, wird Sie in Aufregung versetzen. Ihr Blutdruck und Herzschlag werden steigen. Sie werden aufgeweckter und bewusster werden. Sie werden zufriedener sein. **Ihr Verstand ist so strukturiert, dass Sie sich nur gut fühlen, wenn Sie auf die Realisierung von etwas hinarbeiten, das wichtig für Sie ist.**

Die „unvollendete Handlung

Die dritte Hauptursache von Stress und Negativität ist die „**unvollendete Handlung**“. Jeder von uns hat in sich einen „**Zwang zum Abschluss**“ oder einen „**Drang zur Vollendung**“. Wir sind glücklich und zufrieden, wenn wir eine Aufgabe beenden oder ein Ziel erreichen. Wir sind unglücklich und gestresst, wenn wir etwas unvollendet oder unerledigt zurücklassen. Es kann äusserst stressig sein, sich für einen unerledigten Akt zu verpflichten oder eine Aufgabe nur teilweise auszuführen. Selbst jemandem dabei zuzusehen, wie er sich in eine unvollständige Handlung verwickelt, ist stressig.

Verzögerung ist das häufigste Beispiel einer unvollständigen Handlung. Jedesmal wenn Sie etwas verzögern, insbesondere bei wichtigen Aufgaben, erfahren Sie **Stress**. Und je wichtiger die Aufgabe oder Verantwortlichkeit ist, desto grösser ist der Stress und die **Störung Ihres inneren Friedens**. Dieser Stress macht sich schliesslich physisch in solchen Reaktionen wie Schlaflosigkeit, Negativität oder Reizbarkeit bemerkbar. Die **Lösung** für jede unvollständige Aktion lautet, die **Aufgabe zu beginnen und dabeizubleiben, bis sie erfüllt ist**, was eine enorme Selbstdisziplin erfordert. Eine Aufgabe zu beenden zahlt sich aus in einem sofortigen **Anstieg der Energie, Begeisterung und Selbstachtung**. Sie fühlen sich **besser und positiver**, wenn Sie Aufgaben bis zu Ende ausführen. Es enthebt Sie augenblicklich des Stresses, den Sie erfahren, wenn die unvollständige Aufgabe über Ihrem Kopf hängt.

Unerledigte Geschäfte

Eine Variation der unvollständigen Handlung sind „**unerledigte Geschäfte**“. Diese beziehen sich auf **Aufgaben oder Beziehungen**, persönlich oder dienstlich, **die auf ihre Erledigung warten**. Es handelt sich um etwas, was Sie **noch nicht losgelassen oder beendet haben**, zum Beispiel, wenn Sie an einer Beziehung festhalten, die lange vorbei ist, statt zu etwas anderem überzugehen. Unerledigte Geschäfte verzögern sich manchmal aufgrund der Widerwilligkeit, zu vergeben und zu vergessen. Sie können durch das Verlangen nach Abrechnung verursacht werden und werden oft von Bitterkeit und Zorn begleitet. Geld kann eine Rolle spielen, so auch der Wunsch, das zu bekommen, wozu Sie sich berechtigt fühlen. Unerledigte Geschäfte verzögern sich, wenn Sie immer noch die Liebe oder den Respekt einer anderen Person erhoffen. Sie sind emotional immer noch gebunden, und Sie haben das Gefühl, dass Ihr Selbstwert an die Einschätzung gebunden ist, die die andere Person von Ihnen hat. Unerledigte Geschäfte binden Sie an die Vergangenheit und wirken sich negativ auf Ihr Geschäft und Ihre persönlichen Beziehungen aus.

Eine Frau, die nach mehreren Jahren willkürlich aus ihrer Führungsposition entlassen worden war, war sehr aufgebracht. Sie erzählte mir, dass sie mit ihrem Anwalt gesprochen hatte und wegen ungerechtfertigter Entlassung vor Gericht gehen werde. Sie war verbittert und entschlossen zu bekommen, was ihrer Meinung nach ihr Recht war. Ich fragte sie, wie lange der Prozess dauern werde. Sie erwiderte, dass es bis zu zwei Jahren dauern könne, einen Gerichtstermin zu bekommen. Welche Chancen hatte sie zu gewinnen? Nach ihrem Anwalt waren sie besser als 50 Prozent. Was würde sie in der Zwischenzeit tun? Sie sagte mir in aller Ehrlichkeit, wenn sie eine andere Stelle anträte, schwäche das ihren Fall, ihren Anspruch auf Vergütung. Wir zogen den Schluss, dass sie, falls sie gerichtlich vorgehe, beruflich und emotional für zwei Jahre gebunden sein und am Ende der Zeit ihren Fall verlieren und mit gar nichts dastehen könnte. Aber sie würde zwei Jahre ihres Lebens verloren haben, die sie gänzlich auf ihren Fall verwendet haben würde, ganz zu schweigen von den damit verbundenen Kosten.

Ich legte Ihr nahe, die ganze Sache fallen zu lassen und sich ihrer Karriere und ihrem Leben zuzuwenden. Ihr Glück und inneren Frieden seien viel zu wichtig, um für zwei Jahre als Geisel gehalten zu werden. Sie würden emotional in einem Zustand „ausgesetzter Lebhaftigkeit“ leben, und kein Vergleich war es wert, dafür all diese Zeit zu opfern.

Kein Mensch kann irgendwelche Kontrolle über Ihre Emotionen ausüben, wenn Sie nicht noch irgendetwas von dieser Person wollen. Niemand kann Sie unglücklich oder wütend machen, es sei denn, es gibt etwas, das Sie noch wollen, sei es Liebe, Respekt, Geld oder sogar das Sorgerecht für die Kinder. In der Minute, wo Sie entscheiden, dass Sie nichts mehr von der anderen Person wollen, vollenden Sie „das Geschäft“. Sie sind wieder frei.

Angst vor Versagen

Die vierte Hauptursache von Stress und Negativität ist die **Angst vor einem Fehlschlag**. Diese Angst findet Ihren Ausdruck in der Regel in **Unentschlossenheit und Besorgtheit**. Sie begleitet das Gefühl des „**Ich kann nicht**“, das sich **in der Gegend des Solar Plexus einnistet**, Ihre Verdauung ruiniert und Sie ängstlich und unsicher werden lässt. Es kann Ihren Ehrgeiz zerstören und Ihre Entschlossenheit untergraben. Statt nach der Erfüllung Ihres Potentials zu streben, denken Sie nur noch daran, nicht zu versagen. Sie denken nur daran, wie Sie sicher gehen. Die Angst vor Versagen ist eine in der Kindheit antrainierte Reaktion. Jeder hat sie in einem gewissen Masse. Sie veranlasst Sie zur Vorsicht, was in Massen eine gute Sache ist. Aber wenn die Angst vor Versagen zu weit getrieben wird, kann sie ein grösseres Hindernis für Ihren Erfolg und Ihr Glück darstellen. Jeder erfährt irgendeine Art von Angst. Der mutige Mensch ist nicht derjenige, der keine Angst hat, sondern derjenige, der trotz seiner Angst handelt. Wenn Sie Ihren Ängsten ins Auge sehen und sich auf sie zubewegen, verlieren sich diese.

Hier ist eine einfache, aber wirkungsvolle Art, mit Angst umzugehen: Erstens beteuern Sie sich selbst energisch und mit Überzeugung: „**Ich kann das schaffen!**“ Diese Beteuerung schliesst das Gefühl des „**Ich kann das nicht!**“ aus. Es ist eine mächtige und schnellwirkende Anwendung des **Substitutions-Prinzips**. Tun Sie dann das, wovor Sie Angst haben. Nehmen Sie Ihre bestimmte Angst als eine Herausforderung an, und konfrontieren Sie sie, statt vor ihr zurückzuweichen. „**Entscheide dich, was genau du tun willst, und dann verhalte dich so, als ob es unmöglich wäre zu versagen.**“

Verhalten Sie sich so, als ob die Angst nicht existierte. Fragen Sie sich: „**Wie würde ich mich verhalten, wenn ich in dieser Situation vollkommen ohne Angst wäre, wenn ich**

Überhaupt keine Angst hätte?“ Und dann verhalten Sie sich so. Sie können sich in die Gefühle des Mutes und der Furchtlosigkeit hineinspielen. Wenn Sie vorgeben, dass Sie mutig sind, werden Sie sich bald auch so fühlen. **Sie ergreifen die Kontrolle über Ihre Emotionen, indem Sie die Kontrolle über Ihr Handeln ergreifen.** Fragen Sie sich: **„Was ist das Schlimmstmögliche, das passieren kann, wenn ich handle?“** Dann fragen Sie sich: **„Was ist das Bestmögliche, das passieren kann, wenn ich erfolgreich bin?“** Sie werden oft feststellen, dass der schlimmstmögliche Ausgang einer Sache gar nicht so schlimm ist und der bestmögliche Ausgang recht signifikant. Diese Übung allein kann Sie oft dazu motivieren, den so wichtigen ersten Schritt zu machen, der Sie voran zum Erfolg führt.

Fehlschläge sind ein grossartiger Lehrer

„Wollen Sie Erfolg haben? Dann verdoppeln Sie Ihre Fehlschlagsrate.“ Sie wissen bereits, der Erfolg liegt auf der anderen Seite der Fehlschläge. Vergessen Sie nicht, dass Fehlschläge niemals das Ende sind. Sie sind schlicht ein Weg des Lernens der Lektionen, die Sie für den Erfolg brauchen. Alle grossen Männer und Frauen lernten, **sich mit ihrer Angst vor dem Versagen zu konfrontieren und trotz ihrer Ängste zu handeln, bis die Angewohnheit, Mut zu entwickeln, Teil ihres Charakters wurde.** Sie überwinden die Angst vor dem Versagen, indem Sie vertrauensvoll in die Richtung Ihrer Träume gehen und so handeln, als ob es unmöglich wäre zu versagen. Wie Henry Ford sagte: **„Versagen ist nur eine neue Gelegenheit, mit mehr Intelligenz noch einmal von vorn anzufangen.“**

Die Angst vor Zurückweisung

Die fünfte Hauptursache von Stress und Negativität ist die **Angst vor Zurückweisung**. Sie drückt sich in einer **Überbesorgnis um die Zustimmung von anderen** aus. Sie wird typischerweise in früher Kindheit als Ergebnis von **„konditionierter Liebe“** der Eltern erlernt. Viele Eltern machen den Fehler, dass sie ihren Kindern nur dann Liebe und Zustimmung geben, wenn sie genau das tun, was die Eltern von ihnen wollten. Ein Kind, das mit dieser Art von Liebe aufwächst, neigt dazu, sein Leben lang nach unkonditionierter Zustimmung von anderen zu suchen. Wenn das Kind erwachsen ist, wird dieses Bedürfnis nach Zustimmung oft auf die Arbeitsstelle und den Chef übertragen. Dieser wird zum Ersatzvater. Der erwachsene Angestellte ist dann völlig von der Meinung des Chefs eingenommen.

Verhalten vom Typ A

„Verhalten vom Typ A“. Etwa 60 Prozent der Männer und zehn Prozent (ansteigend) der Frauen sind vom Typ A. Dieses Verhalten kann von **milden bis zu extremen Fällen** reichen. Menschen vom **„echten Typ A“ setzen sich so sehr unter Leistungsdruck, dass sie, noch bevor sie das Alter von 55 erreicht haben, ausgebrannt sind und oft an einem Herzinfarkt sterben.**

Dies ist ein **äusserst ernstes stressbezogenes Phänomen** in der amerikanischen Arbeitswelt. Vergleichen Sie Ihr Verhalten mit diesen Symptomen, und sehen Sie selbst, ob sie auf Sie zutreffen.

Das augenscheinlichste Merkmal des echten Typ A ist ein **„unerbittlicher Sinn für Zeitdringlichkeit“**. Der Typ A meint, dass er sich in einem **ständigen Konkurrenzkampf** befindet. Er glaubt sich in einer Treitmühle und kann da nicht heraus. Er meint, dass er **immer mehr in immer weniger Zeit zu tun hat**. Er ist **immer in Eile und unter Druck**. Diese „Zeitdringlichkeit“ tritt in der Regel auf, weil er sich immer für mehr Arbeit anbietet, um von seinem Chef die Zustimmung zu bekommen, die er vom Vater nie bekam. Es ist keinesfalls ungewöhnlich, dass Unternehmen bewusst Leute des Typ-A-Profiles einstellen. Sie wissen

dass diese Leute mit einem enormen Einsatz arbeiten und weit mehr produzieren als der Durchschnitt - wenigstens bis sie ausgebrannt sind. Dann entlassen oder versetzen ihre Firmen sie und stellen neue A-Typen an ihrer Stelle ein. Typ-A-Persönlichkeiten sind **von Leistung und Errungenschaft auf einem unbestimmt hohen Standard besessen**. Es spielt keine Rolle, wieviel sie erreichen, **es ist nie genug**. Da sie sich nie einen messbaren Standard gesetzt haben, an dem sie entspannen und sich ihrer Errungenschaften erfreuen können, kämpfen sie weiterhin härter und härter.

A-Typen können noch so erfolgreich werden, sie empfangen dennoch eine **enorme Statusunsicherheit: Sie haben nie das Gefühl, dass sie genug getan haben**. Wenn sie am 31. Dezember als bester Verkäufer oder Manager ausgezeichnet werden, meinen sie, dass sie am 1. Januar wieder ganz von vorn anfangen müssen. Sie können nie entspannen oder sich auf ihren Lorbeeren ausruhen. A-Typen machen sich mehr Gedanken über Dinge als andere Menschen. Sie arbeiten härter und härter und rackern sich ab für zahlenmässige Errungenschaften - höhere Einkommen, grössere Verkaufszahlen, mehr und grössere Besitztümer, eine grössere Anzahl veröffentlichter Abhandlungen. Sie glauben, dass „derjenige gewinnt, der mit den meisten Spielzeugen stirbt!“ **Echte A-Typen messen ihren Erfolg an dem, was sie zählen können. Sie reden ständig über ihre Besitztümer, Anzahl von Errungenschaften oder Höhe des Einkommens**. Sie vergleichen sich fortwährend mit anderen, insbesondere solchen, die scheinbar besser sind als sie selbst, und sind entschlossen, sie zu übertreffen.

A-Typen bringen sich Arbeit mit nach Hause. Sie reden ständig über den Chef. Sie denken nur daran, was der Chef sagte, was der Chef tat oder was der Chef meinte. **Sie sind von den Meinungen und Ansichten Ihrer Arbeitgeber besessen**. Nichts macht einen A-Typ glücklicher als die Zustimmung des Chefs. Nichts bringt einen Typ A mehr aus der Fassung als aus irgendeinem Grund nicht mehr in der Gunst seines Chefs zu stehen. Das vielleicht wichtigste Unterscheidungsmerkmal des Typ A ist ein **Gefühl der Aggression und Feindlichkeit**, insbesondere gegenüber Kollegen, mit denen Typ A sich in ständigem Wettbewerb zu stehen glaubt. A-Typen sind typischerweise **ärgerlich, ungeduldig und gereizt. Sie arbeiten immer härter, beziehen aber aus ihrer Arbeit und ihren Errungenschaften wenig Befriedigung**. Sie haben ein Gefühl der Hoffnungslosigkeit, dass es nichts gibt, was sie tun können. Sie fühlen sich ausser Kontrolle. Sie sagen ständig: „**Ich muss dies tun**“ oder „**Ich muss jenes tun**“. Sie sehen keinen Punkt, an dem sie entspannen und die Dinge leichter nehmen können. Sie senden schliesslich eine Botschaft an ihr Unterbewusstsein: „**Finde mir einen Weg, wie ich hier herauskomme!**“ Und die ersten Anzeichen für ein Herzleiden oder andere Krankheiten tauchen nicht lange danach auf.

Die Kontrolle ergreifen

Wenn Sie die Verhaltensweise eines Typ A in sich selbst erkennen, insbesondere die feindselige Haltung und einen unerbittlichen Sinn für die Dringlichkeit der Zeit oder Zeitdruck, dann können Sie bestimmte Massnahmen dagegen ergreifen. Der erste Schritt ist einfach. **Geben Sie es zu!** Geben Sie zu, dass Sie eine Typ-A-Persönlichkeit sind. Viele A-Typen weigern sich zuzugeben, dass ihre Arbeit sie vollkommen kontrolliert, statt dass sie ihre Arbeit kontrollieren. Wenn Sie sie ihres Typ-A-Verhaltens beschuldigen, werden sie ihre Feindseligkeit und Aggression gegen Sie wenden und es energisch ableugnen. Sie werden um sich schlagen, wenn ihre Ehepartner versuchen, sie zu einem langsameren Tempo zu bewegen. Sie werden abwehrend und ärgerlich, wenn ihnen ihr Verhalten bewusst gemacht wird.

Um das Typ-A-Verhalten (das in der Regel fatal ist) zu überwinden, müssen Sie sich **klar machen, dass Sie niemals Frieden oder Glück in Ihren Errungenschaften finden werden. Sie können Frieden nur in sich selbst finden**. Wenn Ihr Vater Ihnen nie die unconditionier-

te Liebe gab, die Sie brauchten, müssen Sie akzeptieren, **dass er mit dem, was ihm zur Verfügung stand, sein Bestes gab**. Es hat keinen Sinn, dass Sie ohne Unterlass nach der Zustimmung Ihres Chefs streben, um die Liebe und Zustimmung aufzuholen, die Ihr Vater Ihnen nicht von vornherein geben konnte. Dies macht nur Ihr Leben kürzer.

Der zweite Schritt, den Sie zur Überwindung des Verhaltens vom Typ A machen müssen, ist, dass Sie die **Entscheidung treffen, sich zu ändern**. Entscheiden Sie sich, dass Sie so nicht mehr leben wollen. Entscheiden Sie, dass Sie eine **entspanntere, produktivere und freundlichere Person werden wollen**. Viele werden zugeben, dass sie vom Typ A sind, sagen dann aber, dass sie stolz darauf sind. Fallen Sie nicht darauf herein. Sich selbst mit harter Arbeit 20 Jahre zu früh umzubringen ist nichts, auf das man stolz sein kann. Es ist vielmehr schlicht dumm.

Der dritte Schritt zur Überwindung des Verhaltens vom Typ A ist **zu lernen, sich zu entspannen**. Der beste Weg zur Entspannung ist, einfach **anzuhalten**. Praktizieren Sie zweimal am Tag völlige **Entspannung, Meditation** oder selbst **Alleinsein**. Ein **Spaziergang** im Park in der Mittagspause ist ein wundervolles **Anti-Stress-Mittel**. Und gerade wenn Sie davon überzeugt sind, dass Sie überhaupt keine Zeit für eine Pause haben, ist es am nötigsten, dass Sie sich dazu zwingen. Wenn Sie meinen, dass Sie die wenigste Zeit für sich selbst haben, sind Sie dem Durchbruch am nächsten.

Der Unterschied zwischen Typ A und einem Workaholic

Es gibt einen grundsätzlichen Unterschied zwischen der Typ-A-Persönlichkeit und dem „Workaholic“. **Echte A-Typen können sich nicht frei nehmen, ohne an die Arbeit zu denken oder darüber zu reden**. Echte A-Typen **geben damit an, dass sie seit Jahren keinen Urlaub haben**. Echte A-Typen **nehmen sich an Wochenenden einen Aktenkoffer voller Arbeit mit nach Hause**, und sogar **in die Ferien mit der Familie** nehmen Sie eine Arbeitsladung mit und sind ständig am Telefon mit dem Büro. Diese **Unfähigkeit abzuschalten** ist eines der untrüglichen Kennzeichen des echten Typ A. Ein anderes untrügliches Kennzeichen der A-Typen ist ihr **externer Ort der Kontrolle**. Sie werden sie wiederholt die Worte „**Ich muss, ich muss, ich muss**“ sagen hören. Sie glauben nicht, dass sie irgendwelche Kontrolle über das haben, was sie tun. Sie tun immer etwas, weil jemand anders es will oder erwartet.

Workaholics sind ganz anders. Sie haben einen **internen Ort der Kontrolle**. Sie **arbeiten auf selbstbestimmte Ziele hin**. Sie **beziehen eine enorme Befriedigung und Freude aus ihrer Arbeit**. Sie können zehn, zwölf oder vierzehn Stunden am Tag fünf, sechs oder sieben Tage in der Woche hart arbeiten, aber im Unterschied zu A-Typen **können sie sich einen Tag oder eine Woche freinehmen oder in Urlaub gehen und überhaupt nicht an die Arbeit denken oder sich darüber Sorgen machen**. Workaholics haben die Neigung, **positive Persönlichkeiten** zu sein, die **ihr Potential erfüllen**, indem sie etwas tun, das für sie wichtig ist. Sie haben **keine Feindseligkeit, keinen Ärger oder Groll in sich**. Sie sind **voller Begeisterung und Aufregung** über ihre Arbeit. Sie tun in der Regel, was sie besonders gern tun, was ihnen wirklich Spass macht. Dies ist der wichtigste Unterschied zwischen dem Workaholic und der Typ-A-Persönlichkeit: die **Freude**, die jeder **aus seiner Arbeit** bezieht. Jetzt einmal ehrlich, welcher Typ sind Sie? Ihr Leben kann davon abhängen, wie genau Sie diese Frage beantworten.

Den Fakten ins Auge sehen

Die sechste Hauptursache von Stress, Negativität und dem Verlust des inneren Friedens ist „**Leugnen**“. Leugnen ist sehr häufig **der Kern von Unzufriedenheit und psychosomatischen Beschwerden**. Leugnen ist das Verhalten einer **Person, die sich weigert, einer unan-**

genehmen Realität ins Auge zu sehen. Es findet in all seiner Unerfreulichkeit statt, wenn sie nicht zugeben wollen, dass es einen Bereich in Ihrem Leben gibt, wo es nicht so gut läuft. Sie gehen zum Leugnen über und **tun, als ob alles in Ordnung wäre. Was jedoch der Verstand für sich behält, drückt der Körper aus.** Wenn Sie für eine gewisse Zeitspanne zum Leugnen übergehen, beginnt es sich physisch auszudrücken. Leugnen löst Schlaflosigkeit, Kopfschmerzen, Verdauungsstörungen, Depression, Wutausbrüche und oft hektische Aktivität aus.

Leugnen findet statt, wenn ein Teil Ihres Lebens nicht funktioniert und Sie es nicht zugeben wollen. Leugnen wird immer von einer **Furcht vor Blossstellung** oder einem **Gesichtsverlust** begleitet. Sie beginnen zu leugnen, **wenn Sie nicht zugeben wollen, dass Sie Ihre Meinung geändert haben.** Sie leugnen, **wenn Sie nicht mehr so denken wie in der Vergangenheit.** Sie greifen zum Leugnen, **um es zu verbergen, wenn Sie einen Fehler gemacht haben.**

Konfrontierer und Ausweicher

Es gibt zwei Persönlichkeitsprofile, gesund und ungesund, die verschiedene Reaktionen auf Stress und Leugnen illustrieren. Das erste ist der „Konfrontierer“ und das zweite ist der „Ausweicher“. Test mit zwei Gruppen. Die erste Gruppe, die **Ausweicher**, wurde in einen Raum geführt, wo jeder an eine Elektrode angeschlossen wurde, die ihm alle 60 Sekunden einen milden elektrischen Schock versetzte. An der Wand hing im Sichtfeld der Studenten eine Uhr, und jedesmal wenn der zweite Zeiger die 12 passierte, erhielten die Studenten einen Schock in ihre Fingerspitzen. Während die Ausweicher an die Elektrode angeschlossen waren, fingen sie verschiedene Verhaltensweisen an, um sich abzulenken, wenn der zweite Zeiger sich der 12 näherte. Die Forscher hatten eine Videokamera in der Uhr verborgen, so dass sie die Gesichter und Augen der Studenten aus diesem Blickwinkel sehen konnten. Das bemerkenswerteste Verhalten der Ausweicher war, dass sie sich weigerten, auf die Uhr zu blicken, wenn der zweite Zeiger sich der 12 näherte und den kommenden Schock signalisierte. **Sie wichen dem Symbol ihres Stresses und Unbehagens aus.** Am Ende des Experiments wurden die Ausweicher getestet. Ihr **Herzschlag**, ihre **Atmungsgeschwindigkeit** und ihr **Blutdruck**, alles gute Stressindikatoren, waren **30 bis 40 Prozent höher** als die vor dem Test gemessenen Daten.

Dann wurden die als **Konfrontierer** identifizierten Studenten in den Raum gebracht. Sie wurden an die Elektroden angeschlossen, und es wurde ihnen gesagt, dass sie jedesmal wenn der zweite Zeiger die 12 passierte, einen schwachen Elektroschock erhalten werden. Die Forscher beobachteten die Studenten wiederum durch die versteckte Kamera. Der bemerkenswerteste Unterschied zwischen den Konfrontierern und den Ausweichern war, dass die Konfrontierer zwar dasselbe Ablenkungsverhalten anfangen wie die Ausweicher, um sich vor dem kommenden Schock gedanklich zu lösen, jedoch wenn der zweite Zeiger sich der 12 näherte, blickten alle Konfrontierer geradeaus auf die Uhr und waren geistig auf einen Schock an ihren Fingerspitzen vorbereitet. Am Ende des Experiments waren der **Blutdruck** und **Herzschlag** der Konfrontierer **beinahe genauso wie vor dem Test. Männer und Frauen, die sich mit ihren Problemen und Schwierigkeiten geradenwegs konfrontieren, sind weitaus gesünder als solche, die ihnen ausweichen.** Sie sind bei weitem **glücklicher** als jene, die denken, dass sie von allein vergehen. **Je bereitwilliger Sie sind, Ihren Schwierigkeiten und Herausforderungen ins Auge zu sehen, desto glücklicher und gesünder werden Sie sein.**

Der Schlüssel zu innerer Stärke

Durch die kontinuierliche ehrliche und objektive Konfrontation mit Ihren Problemen werden Sie zu einer **zuversichtlicheren** und **kompetenteren Person.** Sie werden **stärker** und **selbständiger.** Sie **fürchten sich nicht mehr vor unangenehmen Situationen** an Ihrer Arbeitsstel-

le oder in Ihrem persönlichen Leben. Sie **behandeln das Leben, wie es ist, nicht wie Sie es sich wünschen**. Wenn Sie Ihr eigener Psychotherapeut sein wollen, um inneren Frieden und äussere Effektivität zu erreichen, können Sie sich jedesmal, wenn Sie unglücklich sind, eine einfache Frage stellen.

Nehmen Sie zuerst an, dass Ihr Unbehagen von innen heraus verursacht wird. Gehen Sie dann in sich, und stellen Sie sich diese Schlüsselfrage: „**Was in meinem Leben ist es, dem ich mich nicht stelle?**“ Dies ist eine schwierige Frage, die Sie dazu zwingt, vollkommen ehrlich mit sich zu sein. Sie zwingt Sie aufzuhören, sich selbst an der Nase herumzuführen, indem Sie vorgeben, dass alles in Ordnung ist. Sie könnten den falschen Job haben. Sie könnten sich in der falschen Beziehung befinden. Sie könnten meinen, dass jemand anders in dem von Ihnen gewählten Beruf besser ist als Sie. **Bei Männern ist Leugnen in der Regel mit ihrer Arbeit verbunden. Bei Frauen ist Leugnen meistens mit Problemen in Ihren Beziehungen verbunden.** Jeder hat besonders dort empfindliche Bereiche, in denen seine Selbstachtung involviert ist. Sie praktizieren Leugnen oft in Bereichen Ihres Lebens, in denen Wandel sowohl als unausweichlich als auch als bedrohlich gesehen wird. Ganz gleich, was der Grund für Ihre Unzufriedenheit ist, Sie müssen willens sein, sich die Frage zu stellen: „**Was in meinem Leben ist es, dem ich mich nicht stelle?**“ Dann fragen Sie sich „**Was wäre das schlimmste, dass dies sein könnte?**“

Weil eine Konfrontation so schmerzlich ist, versuchen die meisten Menschen normalerweise, sich selbst zu täuschen. Sie werden sagen, dass der Grund für ihren Unmut ein Strafzettel ist oder etwas, was sie verloren haben. Dies ist nur der Versuch, das wirkliche Problem zu vermeiden. Wenn Sie anfangen, unter physischen oder geistigen Schmerzen zu leiden, so bedeutet dies in der Regel, dass das Problem, dem Sie sich nicht stellen wollen, mit Ihrem Ego verbunden ist. Sie müssen es herausfinden, damit Sie ihm gerade ins Auge blicken können. **Gehen Sie durch die Räume Ihres Geistes, als ob Sie mit einer Taschenlampe durch ein dunkles Haus gingen, und beleuchten Sie jedes Ihrer Probleme mit ehrlicher Konfrontation.** Es gibt immer einen Preis, den Sie bezahlen können, um von aller Unzufriedenheit frei zu sein. Es gibt immer etwas, das Sie aufhören oder anfangen können zu tun. Und Sie kennen den Preis immer. Sie müssen sich nur die Frage beantworten, ob Sie willens sind, den Preis zu zahlen.

Den Preis zahlen

Die Regel lautet: **Was auch immer der Preis ist, bezahle ihn!** Sie werden ihn früher oder später bezahlen müssen, und je eher Sie bezahlen, desto eher werden Sie von dem, das Sie bedrückt, frei sein. Gefährden Sie Ihren inneren Frieden für nichts auf der Welt. Setzen Sie sich Ihren inneren Frieden als höchstes Ziel, und organisieren Sie jeden Bereich Ihres Lebens um ihn herum. **Wenn Sie jemals Ihren inneren Frieden für etwas anderes eintauschen, werden Sie am Ende mit keinem von beiden dastehen.** Wenn Sie Ihren inneren Frieden für eine Stelle oder eine Beziehung eintauschen, werden Sie am Ende weder Ihren inneren Frieden noch die Stelle oder die Beziehung haben. **Etwas in der Natur scheint von uns zu verlangen, dass wir unserem Gefühl des inneren Friedens treu sind.** Wenn Sie Ihren inneren Standards jemals untreu sind, werden Sie immer unter den Konsequenzen zu leiden haben. Sie werden am Ende immer bezahlen, und der Preis wird immer höher sein als irgendwelche vorübergehenden Vorteile, die Sie erhalten haben.

Ärger vermeiden

Die siebte Quelle von Stress und Negativität ist das Phänomen des Ärgers. Er ist wohl **die destruktivste aller negativen Emotionen**. Wutausbrüche können **Herzinfarkte, Schlaganfälle, Magengeschwüre, Migräne, Asthma und Hautkrankheiten aller Art verursa-**

chen. Unkontrollierte Wut **zerstört Ehen und Beziehungen**, die Persönlichkeit heranwachsender Kinder, Karrieren und verursacht mehr Unglück als jede andere Emotion. Das Bemerkenswerteste an **Ärger** ist, dass er **grösstenteils unnötig** ist. **Es kommt nie etwas Gutes dabei heraus.** Er ist eine **rein destruktive negative Emotion, die Sie weitgehend eliminieren können, wenn Sie sich dazu entscheiden.** **Ärger kommt aus Ihrem Inneren, nicht von aussen. Er kommt von der Person, die Sie sind, nicht davon, was Leute sagen oder tun.** Niemand macht Sie ärgerlich. Nichts verursacht, dass Sie wütend werden. **Ärger ist eine Reaktion, die Sie in einer bestimmten Situation wählen.** Sie können sich entscheiden, **auf Schwierigkeiten in einer ruhigen, positiven Weise** oder wütend zu **reagieren.** Sie sind immer frei zu wählen.

Was bringt Sie aus der Fassung?

Ärger wird durch **Schmerz** oder durch die Auffassung, dass jemand Sie **angreift** oder **übervorteilt**, ausgelöst. Oft wird Ärger durch **frustrierte Erwartungen** verursacht. Er ist eine Reaktion, die Sie haben, **wenn Dinge schiefgehen oder Leute sich nicht so verhalten, wie Sie erwartet haben.** Ärger kann durch die **Angst vor Verlust** ausgelöst werden. Oft werden Sie ärgerlich, wenn Sie das Gefühl haben, dass Sie **schikaniert** oder **unfair behandelt** werden. In jedem Fall ist es Ihre **Auffassung**, die das Gefühl des Ärgers auslöst. Es ist **die Art, wie Sie das Ereignis für sich interpretieren.** **Wenn Sie sich als Opfer sehen, wird es Ihre natürliche Reaktion sein, sich zu ärgern.** Vielleicht schlagen Sie sogar verbal oder physisch zurück, um sich zu schützen oder abzurechnen.

Wenn Sie der Auffassung sind, dass Sie das **Opfer irgendeiner Aggression** sind, **senden Sie automatisch ein Signal an Ihr autonomes Nervensystem, dass Sie sich in Gefahr befinden.** Sofort sendet dieses eine Botschaft an Ihr Nebennierenmark, und **Adrenalin** wird in Ihre Blutbahnen ausgeschüttet. Das Adrenalin lässt Ihr **Herz schneller schlagen** und **beschleunigt Ihre Atmung.** Ihr **Blutdruck steigt**, und Ihr Kreislauf steht auf „Alarmstufe rot“, für **Schutz, Verteidigung** und **Gegenangriff** bereit. Ihr ganzer Körper bereitet sich auf **Flucht** oder **Kampf** vor. **Wenn Sie wiederholt ärgerlich werden, wird Ihr Widerstand gegen Ärger immer schwächer. Sie werden immer schneller ärgerlich. Schliesslich haben Sie keinen Widerstand mehr anzubieten. Ärger wird dann Ihre automatische Reaktion auf jedes angenommene Problem in Ihrer Umgebung.** Manche Leute sind ständig ärgerlich. Alles und jeder ärgert sie aufgrund ihrer Auffassung, dass sie Opfer sind und von einer feindseligen Welt angegriffen werden.

Kampf oder Flucht?

Hoher Blutdruck wird in erster Linie durch ein Muster von ärgerlichen Reaktionen verursacht. Sie werden ärgerlich. Ihr Blutdruck steigt. Ihr Körper bereitet sich auf Kampf oder Flucht vor, aber kurz darauf ist die Situation vorüber, und Ihr Blutdruck sinkt wieder. Jedesmal wenn Sie sich ärgern, steigt Ihr Blutdruck, um dann wieder zu sinken. Irgendwann bleibt Ihr Blutdruck einfach oben. Die Lösung für hohen Blutdruck ist in der Regel kein Wechsel des Medikaments, sondern ein **Wandel in der Einstellung** gegenüber dem unausweichlichen Auf und Ab des täglichen Lebens. **Wutausbrüche sind ein Zeichen der Schwäche.** Sie demonstrieren **Unreife** und einen **Mangel an Selbstkontrolle.** Jemand, der ständig ärgerlich wird, reagiert **wie ein Kind, ohne Selbstdisziplin oder Selbstbeherrschung.** Treffen Sie zwei Entscheidungen: Gewinnen Sie erstens die **Kontrolle über Ihren Ärger**, und zweitens, **hören Sie auf, Ärger** als eine Reaktion auf Dinge **zu benutzen**, die Ihnen nicht gefallen. Beschliessen Sie, **geduldiger** zu sein und Ihr **Urteil zurückzuhalten, bis Sie die Situation genau analysiert und einige Fragen gestellt haben, um sich zu beruhigen.**

Warum Ärger sich akkumuliert

Sobald Sie sich ärgern, bereitet Ihr ganzer Körper sich auf einen Vergeltungsschlag vor. In einer zivilisierten Gesellschaft ist diese Vergeltung jedoch oft ausgeschlossen. Erstens könnte ein Vergeltungsschlag oder Gegenangriff ausgeschlossen sein. Wenn jemand Sie im Verkehr schneidet oder einen Kratzer an Ihrem Auto macht, während Sie Einkaufen sind, können Sie sich zwar ärgern, aber Sie **können nichts daran ändern**. Die andere Person ist lange weg. **Der Ärger baut sich in Ihnen auf, hat aber kein Auslassventil.**

Zweitens ist **Vergeltung** normalerweise **nicht akzeptabel**. Wenn jemand grob zu Ihnen ist, oder wenn Ihr Chef Sie herunterputzt, wäre es **unpassend**, wenn Sie **zurückzuschreien** oder ihn oder sie **körperlich angreifen** würden. Sie werden vielleicht ärgerlich, aber Sie behalten Ihren Ärger am Ende bei sich, wo er sich akkumuliert.

Drittens ist **Vergeltung** oft **nicht zu empfehlen**. Wenn ein ehemaliger Footballspieler von 350 Pfund Sie in einem Restaurant oder einer Bar anrempelt, werden Sie vielleicht ärgerlich, aber Sie wären ein Narr, wenn Sie zurückschlagen würden. Wenn Sie zu Ihrem Auto zurückkämen und eine Bande der Hells Angels auf ihm sässe, wären Sie gut beraten, Ihren Ärger für sich zu behalten. Also **unterdrücken Sie ihn. In jedem Fall staut sich Ärger auf und vergiftet schliesslich Ihren Körper**, wenn Sie nicht etwas dagegen unternehmen. Aufrechterhaltener Ärger verändert tatsächlich die chemische Zusammensetzung Ihres Blutes. Er wird schliesslich in Hautkrankheiten, Magengeschwüren, Migräne oder Schlimmerem ausbrechen. **Sie werden den aufgestauten Ärger an Ihrer Familie oder anderen Menschen auslassen, die sich nicht wehren können**, wie Angestellte oder das Personal anderer Firmen.

Unterbinden Sie am Ausgangspunkt

Am besten gehen Sie mit Ärger um, indem Sie **sich davor bewahren, überhaupt erst ärgerlich zu werden. Beschliessen Sie im voraus, dass Sie es sich nicht erlauben werden, sich zu ärgern. Kontrollieren Sie Ihre Neigung, die Schuld auf andere zu schieben oder um sich zu schlagen**, indem Sie sich einfangen und sich immer wieder sagen: „**Ich bin verantwortlich.**“ Sie sind vielleicht nicht dafür verantwortlich, wenn jemand Sie im Verkehr schneidet, aber Sie sind es sicherlich für die Art, **wie Sie reagieren**. Sie werden eine weitaus grössere Wirkung haben, wenn Sie **ruhig und konstruktiv reagieren**. Sie werden sich auch viel besser fühlen.

Ärger durch Kontakt auflösen

Wenn Sie allerdings bereits ärgerlich sind, können Sie **Ärger durch Kontakt auflösen**. Das Herstellen von irgendeinem Kontakt erleichtert Ärger. Der Ärger wandert von Ihrem Körper in das, womit Sie den Kontakt herstellen. Ärger können Sie durch einen von vier Auslässen zerstreuen: Ihre **Hände**, Ihre **Füsse**, Ihre **Zähne** oder Ihre **Stimme**. Sie können Ärger durch **Schlagen, Treten, Beissen** oder **Schreien** loswerden. **Jeder Sport, der erfordert, etwas mit den Händen zu schlagen, zerstreut Ärger. Handball, Volleyball, Baseball und Basketball** sind alles ausgezeichnete Wege des **Transfers von Ärger von Ihrem Körper in den Ball**. Einen Eimer Golfbälle auf einem Übungsgelände wegzuschlagen ist ein echtes Tonikum für die Nerven. Männer und Frauen in **stressintensiven Berufen** fühlen sich oft von diesen Sportarten angezogen, weil sie sich so viel besser fühlen, nachdem sie eine Stunde lang auf etwas herumgeschlagen haben. Ihr ganzer Ärger hat sich in den Ball oder das Objekt aufgelöst. Viele Formen sportlicher Betätigung, wie **Laufen, Schwimmen** oder **Radfahren**, **zerstreuen jedoch keinen Ärger, weil sie wenig oder gar keinen Kontakt involvieren**. Sie können Ihnen dabei helfen, **Stress zu reduzieren** oder **abzunehmen**, aber sie reduzieren nicht Ärger. Sie können **Ärger zerstreuen**, indem Sie **etwas essen, das viel Kauen** erfordert. Wenn Sie Appetit auf ein Steak haben, ist dies oft, weil Sie sich frustriert oder ärgerlich fühlen, und das Kauen des Steaks diesen Ärger nachdrücklich von Ihrem Körper in das Steak

zerstreut. Nach einem herzhaften, schweren Mahl fühlen Sie sich entspannter, weil der meiste Ärger vergangen ist.

Schreien ist eine weitere Möglichkeit, mit der sowohl Erwachsene als auch Kinder ihren Ärger loswerden. Es ist eine verbreitete Form der Erleichterung. Kinder entwickeln Ärger als Ergebnis davon, dass sie sich klein und hilflos fühlen. Sie schreien, um ihren Frustrationen Wind zu machen. Viele Erwachsene tun dasselbe. Es gibt eine Form der Psychotherapie, die „ursprünglich“ genannt wird. Patienten werden in der Behandlung im Beisein von Psychotherapeuten dazu ermuntert zu schreien. Sie werden gelehrt, unterdrückten Ärger herauszulassen, der sich seit ihrer Kindheit in ihnen aufgestaut hat. Es ist oft sehr wirkungsvoll insofern, als es Menschen hilft, ihre Emotionen in den Griff zu bekommen. Es ist mit Sicherheit eine bessere Methode, als **Ärger zu unterdrücken** einerseits oder seine **Familie anzuschreien** andererseits. In einem bösartigen Kampf zwischen zwei äusserst wütenden Individuen werden sie **schlagen, treten, schreien** und **beissen**. Diese Reaktionen sind alle Wege des **Ausstossens von Ärger**. **Nach einer lauten Auseinandersetzung oder einem körperlichen Kampf werden die Kontrahenden oft zu Liebenden oder guten Freunden. Aller Ärger ist weg, nur gute Gefühle verbleiben.**

Die kognitive Kontrollmethode

Ihr Ziel ist, eine wenig gestresste, hochleistungsfähige Persönlichkeit zu werden. Um dies zu realisieren, müssen Sie die hier bereits diskutierte **kognitive Kontrollmethode** anwenden. Um Ihr Bestes zu geben, müssen Sie Ihre **Fähigkeit, zu denken** und Ihre **emotionalen Reaktionen zu kontrollieren, benutzen**. Praktizieren Sie das **Prinzip der Substitution**: Denken Sie bewusst **positive Gedanken**. Denken Sie **optimistisch**. Denken Sie **konstruktiv**. Wenn Sie absichtlich einen **positiven Gedanken** wählen, können Sie nicht gleichzeitig einen negativen oder stressvollen Gedanken haben. Sie ersetzen den negativen mit einem positiven Gedanken. Wiederholen Sie sich selbst: „**Ich mag mich**“ oder „**Ich bin verantwortlich**“. **Fixieren Sie Ihre Gedanken auf Ihr Ziel**. Da ein **Ziel** an sich etwas **Positives** ist, **behalten Sie die meiste Zeit einen positiven und optimistischen Geist, wenn Sie sich zwingen, fortwährend an Ihre Ziele zu denken**. Wenn eine andere Person Sie verärgert, **vergeben Sie ihr**. **Lassen Sie alle Gefühle des Ärgers und Grolls los**. Erinnern Sie sich daran, dass **Vergebung ein völlig selbstsüchtiger Akt** ist. Ihre Aufgabe, Ihre Verantwortung ist, dass Sie **ruhig und positiv bleiben**, statt es zuzulassen, dass Dinge Sie verärgern und aus der Fassung bringen. Wenn dies bedeutet, dass Sie sich von negativen Gefühlen trennen müssen, die Sie gegenüber jemandem hegen, tun Sie es! Es ist der Schlüssel zu Ihrem Glück, innerem Frieden und einem langen Leben.

Setzen Sie sich inneren Frieden zu Ihrem höchsten Ziel

Sie übernehmen die vollkommene Verantwortung für Ihr Innenleben, indem Sie entscheiden, sich **inneren Frieden** zu Ihrem **höchsten Ziel** zu setzen. Organisieren Sie Ihr Leben um dieses Ziel. Werden Sie ein **psychologischer Detektiv**, und ermitteln Sie alle Gedanken, Meinungen, Haltungen oder Reaktionen, die Ihnen in irgendeiner Weise Stress verursachen. Wenn Sie **inneren Frieden** bewusst als Ihr **Organisationsprinzip** einsetzen, werden Sie ein positiverer Mensch. Sie werden **entspannter** und **liebenswürdiger** sein. Sie erfreuen sich einer **besseren Gesundheit** und **erreichen viel mehr**, als Sie es anders je könnten.

Untersuchen Sie Ihr Leben, und identifizieren Sie einen Bereich, in dem Sie Stress oder Besorgnis empfinden. Schreiben Sie eine klare Definition der Stresssituation auf. Stellen Sie dann eine Liste aller Dinge auf, die Sie sofort tun könnten, um diese Stresssituation zu lindern. Sehen Sie ihr gerade ins Auge, und schreiten Sie mit einigen positiven Aktionen zur Tat. Seien Sie aktiv statt passiv. **Gibt es etwas in Ihrem Leben, dem Sie ausweichen?** Gehen Sie

systematisch durch jeden Bereich Ihres Lebens, und klären Sie ihn. Machen Sie jeden Teil Ihres Tages zu einer Quelle der **Freude und Befriedigung** statt einer Ursache von Stress und Besorgnis. Setzen Sie sich inneren Frieden zu Ihrem höchsten Ziel, und streben Sie konsequent danach, jeden Tag, jede Stunde, jede Minute!

9. Gesunde zwischenmenschliche Beziehungen

Die wichtigste und am höchsten bezahlte Form von Intelligenz in Amerika ist **soziale Intelligenz**, die Fähigkeit, mit anderen Leuten gut auszukommen. Volle **85 Prozent Ihres Erfolgs im Leben werden von Ihren sozialen Fertigkeiten bestimmt, Ihrer Fähigkeit, positiv und wirkungsvoll mit anderen zu interagieren und sie dazu zu bringen, mit Ihnen zu kooperieren, indem sie Ihnen bei der Realisierung Ihrer Ziele helfen.** Es kann Ihrer Karriere und Ihrem persönlichen Leben dienlicher sein zu lernen, wie Sie hervorragende menschliche Beziehungen entwickeln und unterhalten, als alles andere, was Sie erreichen können. Die schlechte Nachricht ist, dass **die Unfähigkeit, mit anderen auszukommen, der Hauptgrund für Versagen, Frustration und Unzufriedenheit im Leben wie im Beruf ist.** Laut einer Studie sind 95 Prozent der Männer und Frauen, die in einem Zeitraum von zehn Jahren ihre Stelle verloren, wegen ihrer **fehlenden Sozialkompetenz** entlassen worden und nicht wegen eines Mangels an Kompetenz oder technischen Fähigkeiten.

Sie beziehen die **meiste Freude im Leben aus Ihren glücklichen Beziehungen** mit anderen Menschen und die **meisten Probleme aus unglücklichen Beziehungen** mit anderen. Die meisten Ihrer Probleme im Leben, sind **Beziehungsprobleme**. Zum Glück können Sie äußerst geschickt darin werden, mit anderen auszukommen.

Definition: Gesunde Persönlichkeit

Wir alle denken, fühlen oder wollen eine „**gesunde Persönlichkeit**“ besitzen. Es gibt viele Definitionen einer „gesunden Persönlichkeit“, und nachfolgend sind drei der hilfreichsten aufgeführt:

Das Gute im anderen sehen

Erstens ist Ihre Persönlichkeit in dem Masse gesund, in dem **absichtlich nach dem Guten in jedem Menschen und jeder Situation suchen.** Ihre Persönlichkeit ist ungesund in dem Masse, in dem Sie in Menschen und Situationen nach dem Schlechten suchen. Suchen und finden Sie Gutes in anderen, oder kritisieren Sie sie und beschweren sich über sie? Das ist das erste Mass.

Anderen vergeben können

Zweitens ist Ihre Persönlichkeit in dem Masse gesund, in dem Sie **anderen frei vergeben können**, die Ihnen in irgendeiner Art wehgetan haben. Die meiste Unzufriedenheit und die meisten psychosomatischen Störungen werden von der Unfähigkeit zu vergeben verursacht, dem Bestehen auf einem Groll, lange nachdem der Vorfall sich ereignete. Der Akt der Vergabung übt einen befreienden Einfluss auf Ihre Persönlichkeit aus. Wirklich gesunde Menschen hassen nicht, und sie wandern auch nicht ärgerlich und grollend über vergangenes Geschehen umher. Sie halten ihren Verstand frei von alten Problemen. Sie trennen sich von ihnen. Das ist das zweite Mass.

Gut mit anderen auskommen

Drittens ist Ihre Persönlichkeit in dem Masse gesund, in dem Sie **leicht mit vielen verschiedenen Menschen auskommen können.** Jeder kann mit einigen Menschen auskommen. Sie können immer mit den Leuten auskommen, die Ihnen sehr ähnlich sind, positiv oder negativ. Aber die wirklich gesunde Persönlichkeit hat eine mühelose Fähigkeit, mit einer Vielzahl von

Menschen mit verschiedenen Temperamenten, Persönlichkeiten, Einstellungen, Werten und Meinungen auszukommen. Das ist das wirkliche Mass, der echte Test.

Es gibt eine direkte Beziehung zwischen der **Höhe Ihrer Selbstachtung** und der **Gesundheit Ihrer Persönlichkeit**. Je mehr Sie sich gefallen und respektieren, desto mehr Gefallen und Respekt haben Sie für andere. Je mehr Sie sich als eine wertvolle Person betrachten, desto mehr betrachten Sie auch andere als wertvoll. Je mehr Sie sich SELBST SO AKZEPTIEREN, wie Sie sind, desto mehr **akzeptieren Sie auch andere** so, wie sie sind. **Sowie Ihre Selbstachtung wächst, werden Sie immer besser im Umgang mit schwierigeren Typen** von Menschen, und dies für längere Zeitperioden. Ihr Leben wird glücklicher und erfüllter. Männer und Frauen mit einer **hohen Selbstachtung** können mit beinahe jedem auskommen, überall und in fast jeder Situation. Männer und Frauen mit einer niedrigen Selbstachtung können nur mit wenigen Leuten auskommen, und das nicht für sehr lange. Ihre **niedrige Selbst-Einschätzung** drückt sich in **Ärger, Ungeduld, Kritik, übler Nachrede und Streitereien** mit den Menschen um sie herum aus. **Sie gefallen sich nicht, daher gefallen ihnen auch andere nicht besonders**. Ergebnis ist, dass **andere sie auch nicht besonders gut leiden können**.

Das Prinzip der indirekten Anstrengung

Das **Prinzip der indirekten Bemühung** sagt aus, dass Sie beinahe alles in Ihren Beziehungen mit anderen leichter bekommen, indem Sie sie sich ihnen **indirekt statt direkt nähern**. Wenn Sie zum Beispiel andere beeindrucken wollen, ist der direkte Weg, dass Sie sie von Ihren bewundernswerten Merkmalen und Errungenschaften zu überzeugen versuchen. Aber eine andere Person zu beeindrucken, indem Sie über sich selbst sprechen, bewirkt bei Ihnen wahrscheinlich, dass Sie sich ein wenig töricht vorkommen, manchmal sogar verlegen sind. Der **indirekte Weg, andere zu beeindrucken**, ist jedoch einfach: **Zeigen Sie sich von der anderen Person beeindruckt**. **Je mehr Sie von der anderen Person beeindruckt sind**, davon, wer oder was sie ist oder was sie erreicht hat, **desto wahrscheinlicher wird die andere Person von Ihnen beeindruckt sein**. Wenn Sie **jemanden für sich interessieren wollen**, ist der direkte Weg, dass Sie ihm oder ihr alles von sich erzählen. Aber der **indirekte Weg** funktioniert besser. Er ist einfach, **sich für die andere Person zu interessieren**. Je mehr Sie an der anderen Person interessiert sind, desto wahrscheinlicher ist es, dass die andere Person sich für Sie interessiert. **Wenn Sie glücklich sein wollen, ist der direkte Weg, alles zu tun, was Sie glücklich macht**. Die angenehmste und anhaltendste Form des Glücks kommt jedoch daher, **jemand anders glücklich zu machen**. Nach dem **Gesetz der indirekten Bemühung sind Sie immer dann glücklich, wenn Sie etwas tun oder sagen, das jemand anders glücklich macht**. Sie geben sich selbst Auftrieb.

Wie bringen Sie eine andere Person dazu, Sie zu **respektieren**? Der beste Weg ist, **sie zu respektieren**. Wenn Sie einer anderen Person Respekt oder Bewunderung zeigen, zeigt sie Ihnen Respekt und Bewunderung. In menschlichen Beziehungen nennen wir dies das **Prinzip der Reziprozität**. **Jedesmal wenn Sie etwas Nettes für jemand anders tun, wird die andere Person dies erwidern wollen, indem sie etwas Nettes für Sie tut**. Die meisten Romanzen und Freundschaften basieren auf diesem Prinzip. **Wie bringen Sie jemanden dazu, Ihnen zu glauben? Die Antwort ist, dieser Person zu glauben**. Sobald Sie zeigen, dass Sie einer Person glauben oder Vertrauen in sie haben, wird sie dazu neigen, Ihnen zu glauben und zu vertrauen. **Sie bekommen, was Sie geben. Was Sie aussenden, bekommen Sie zurück**.

Das **wichtigste Resultat dieses Prinzips der indirekten Bemühung** ist die **Entwicklung einer gesunden Persönlichkeit** in Ihnen selbst. **Sie sind so strukturiert, dass alles, was Sie mit einer anderen Person tun, einen reziproken Effekt auf Sie selbst hat**. Alles, was Sie

tun, um die Selbstachtung einer anderen Person zu erhöhen, erhöht gleichzeitig und im gleichen Masse Ihre eigene Selbstachtung. Da Selbstachtung das untrügliche Kennzeichen der gesunden Persönlichkeit ist, können Sie die **Gesundheit Ihrer eigenen Persönlichkeit verbessern, indem Sie jede Gelegenheit ergreifen, die Gesundheit der Persönlichkeit anderer zu erhöhen.** Was Sie im Leben anderer säen, ernten Sie in Ihrem eigenen Leben. Jeder, den Sie treffen, trägt eine schwere Last. Dies trifft am meisten im Bereich der **Selbstachtung** und des **Selbstvertrauens** zu. Jeder wächst mit einem **Gefühl der Unterlegenheit** auf, und unser ganzes Leben lang brauchen wir das **Lob** und die **Anerkennung** anderer. Einerlei wie erfolgreich oder erhabene Leute werden, **sie brauchen immer noch die Bestärkung ihres Selbstbildes. Sie brauchen immer noch andere, die ihnen Dinge sagen, die ihrer Selbstachtung Auftrieb geben und sie sich wertvoll fühlen lässt.**

Es gibt eine Zeile, die lautet: „**Ich mag dich aufgrund der Art und Weise, wie ich mich fühle, wenn ich mit dir zusammen bin.**“ Diese Zeile enthält den **Schlüssel zu hervorragenden menschlichen Beziehungen.** Die erfolgreichsten und glücklichsten Männer und Frauen sind jene, in deren Gegenwart andere sich wohl fühlen.

Praktizieren Sie das **Gesetz der indirekten Bemühung.** Ergreifen Sie jede Gelegenheit, Dinge zu sagen und zu tun, die anderen das Gefühl gibt, das sie wertvoll sind. Jedesmal wenn Sie zu einer anderen Person freundlich sind, **wächst Ihre eigene Selbstachtung.** Ihre eigene **Persönlichkeit wird positiver und gesünder. Sie prägen Ihrem eigenen Verstand ein, was Sie gegenüber jemand anderem ausdrücken.**

Sorgen Sie dafür, dass andere sich wichtig fühlen

Der Schlüssel dazu, wie Sie die Selbstachtung anderer durch die Anwendung des **Gesetzes der indirekten Anstrengung** erhöhen, ist, dass Sie **dafür sorgen, dass sie sich wichtig fühlen.** Alles was Sie sagen oder tun, dass anderen ein Gefühl der **Wichtigkeit** gibt, gibt Ihrer Selbstachtung Auftrieb und **erhöht** gleichzeitig gleichermassen **Ihre Selbstachtung.** Wenn Sie **ständig nach Wegen suchen, wie Sie anderen ein Gefühl der Bedeutung geben können, werden Sie beliebt und überall willkommen sein.** Sie werden **gesünder und glücklicher** sein und **mehr echte Befriedigung vom Leben** erhalten als andere. Sie werden ein **niedrigeres Stressniveau** und **höhere Energiereserven** haben. Vor allem werden Sie **sich selbst besser gefallen, mehr respektieren** und einen **grösseren inneren Frieden** erfahren.

Selbstachtung in anderen aufbauen

Der Anfang davon, die **Selbstachtung anderer** zu erhöhen, ist, sie **nicht herabzusetzen.** Hören Sie auf, Dinge zu sagen oder zu tun, die die Selbstachtung anderer erniedrigen. Seien Sie zumindest neutral. Schweigen Sie. Sagen Sie nichts. **Destruktive Kritik jeder Art erniedrigt die Selbstachtung schneller als jedes andere Verhalten.** Durch destruktive Kritik werden mehr Beziehungen beschädigt oder ruiniert als durch alle anderen negativen Einflüsse zusammen. Destruktive Kritik attackiert den Kern der menschlichen Persönlichkeit; sie löst Gefühle der Schuld, Unterlegenheit und Unverdientheit aus. **Wenn eine Person kritisiert wird, selbst mit „konstruktiver Kritik“, wird sie auf der Stelle ärgerlich und abwehrend und will sich verteidigen und zurückschlagen .** Nach dem **Gesetz der Reziprozität** lösen Sie in anderen den Willen oder sogar das Bedürfnis aus zurückzuschlagen, sich zu revanchieren, wenn Sie etwas tun oder sagen, dass sie verletzt, insbesondere wenn es ihre Selbstachtung angreift.

Wir sind von Kind an daran gewöhnt, auf jede **Form von Missbilligung oder Kritik** von irgend jemandem aus irgendeinem Grund **sehr sensibel zu reagieren.** Wenn wir kritisiert werden, sind unsere Reflexe stärker. Unsere **Selbstachtung stürzt ein.** Unsere Gefühle oder

Einstellungen gegenüber der Person, die uns kritisiert, kehren sich sofort ins Negative um. **Die vielleicht beste Entscheidung, die Sie je treffen können, ist, andere nicht mehr zu kritisieren. Eliminieren Sie jede Art von destruktiver Kritik aus Ihrem Vokabular und aus Ihren Gesprächen.** Werden Sie zu einem **positiven Menschen**, indem Sie **nur Dinge sagen, die andere aufbauen**, nicht herabsetzen. **Die meisten Leute, die Sie treffen, tun ihr Bestes mit den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln.** Nur wenige machen absichtlich Fehler oder führen Aufgaben schlecht aus, wenn sie die Wahl haben. Unser Gehirn ist so beschaffen, dass es uns beinahe unmöglich ist, etwas absichtlich falsch zu machen, wenn wir wissen, wie es richtig gemacht wird. Ein Fehler bewirkt, dass wir uns inkompetent fühlen. Die Selbstachtung sinkt. Das Selbstbild leidet. Wir respektieren uns nicht mehr. **Niemand tut sich dies mit Absicht an.**

Ein anderes Verhalten, das die **Selbstachtung** sowohl des **Sprechers** als auch des **Zuhörers untergräbt**, ist die Angewohnheit des sich **Beklagens**. Viele Leute schlüpfen in diese Gewohnheit des „**ist-es-nicht-furchtbar?**“-Spiels. Sie sagen zum Beispiel: „**Ist es nicht-furchtbar, was so und so getan hat?**“ oder „**Ist es nicht schrecklich, dass die Preise so hoch sind?**“ oder „**Ist es nicht furchtbar, dass die Geschäfte so schlecht gehen.**“ Dann versuchen sie, sich gegenseitig darin zu übertreffen, sich etwas noch Schlimmeres auszudenken. Henry Ford sagte treffend: „**Beklage dich niemals, erkläre niemals.**“ Die Angewohnheit, Dinge zu finden, über die man sich beklagen kann, zieht andere Beklager in Ihr Leben. Nach dem **Prinzip der Konzentration**, das besagt, dass alles, bei dem Sie gedanklich verweilen, in Ihrer Realität wächst, werden Sie um so mehr Gründe, sich zu beklagen, und um so mehr Gleichgesinnte finden, je mehr Sie sich beklagen.

Wenn Sie ein **Problem** haben, versuchen Sie es zu **lösen**. Wenn Sie nichts tun können, sagen Sie einfach: „**Was nicht geheilt werden kann, muss ausgehalten werden.**“ In Wahrheit ist sowieso niemand an Ihren Beschwerden interessiert. Andere Leute haben ihre eigenen Probleme, und viele davon sind wesentlich schlimmer als Ihre. 80 Prozent der Leute, bei denen Sie sich beklagen, sind Sie wahrscheinlich ganz egal und die anderen 20 sind froh, dass Sie sie haben. ... Er definiert „**Glück**“ als „**die Emotion, die man angesichts des Unglücks eines Freundes erlebt.**“ Es ist nur allzu wahr. Beschliessen Sie, mit allem **Kritisieren, Verurteilen und Beklagen aufzuhören. Wenn Sie nichts Freundliches zu sagen haben, reden Sie lieber gar nicht.** Wenn Sie einfach **alle Negativität aus Ihren Gesprächen eliminieren**, wird dies allein, eine mächtige, positive Auswirkung auf Ihre Beziehungen haben. Sie werden **zufriedener mit sich sein, und dasselbe gilt für andere.**

Der Aufbau von Sozialkompetenz

Jeder Mensch ist **verschieden** in vielen Dingen. Andererseits sind Menschen in vielen Dingen sehr **ähnlich**. Alle wollen zum Beispiel **gesund** sein. Sie wollen **glückliche Beziehungen**. Sie wollen **erfüllte Arbeit** und wollen **frei von der Sorge um Geld sein**. Jeder hat diese Dinge mit anderen gemeinsam, egal, woher er kommt. Und jeder hat auch noch drei weitere Dinge mit anderen gemeinsam. **Jeder misst das Glück im Rahmen seines Selbstbewusstseins, seines Selbstvertrauens und seines persönlichen Stolzes.**

Selbstbewusstsein

Selbstbewusstsein meint, dass jeder Mensch **sich wertvoll fühlen** möchte. Er möchte **sich wichtig fühlen**; er möchte **von anderen geschätzt werden**. Und alles, was Sie tun können, damit sich ein Mensch **wertvoll, wichtig** und **geschätzt** fühlt, macht es Ihnen leichter, mit ihm zu arbeiten.

Das Selbstvertrauen

Jeder Mensch will von den anderen in seiner Welt sowohl **akzeptiert** als auch **respektiert** werden. Dies ist **eines der intensivsten** von allen unbewussten **Bedürfnissen**, die wir haben.

Der persönliche Stolz

Jeder Mensch möchte **spüren**, dass sie oder er **gute Arbeit macht, und man etwas zu geben hat**. Jedesmal, wenn Sie Menschen daran erinnern, wachsen **Selbstbewusstsein** und **Selbstvertrauen**, und die Qualität Ihrer Beziehung zu diesen Menschen steigt.

... Jedes Pferd ist in der Lage, 5 000 Pfund zu ziehen. Wenn man aber zwei dieser Pferde vor eine Last spannt, sind sie fähig, zusammen 15 000 Pfund von der Stelle zu bewegen. Vier dieser Pferde, harmonisch in einem Geschirr, schaffen sogar 50 000 Pfund und mehr.

Diese Ausführungen enthalten für uns eine besonders **wertvolle Lektion**. **Wenn wir verschiedene Menschen in ein „Geschirr“ nehmen und sie alle zusammen arbeiten lassen, werden diese wesentlich mehr erreichen als jeder als einzelner**. Der Sinn einer Organisation ist, Menschen mit **unterschiedlichen Stärken** dazu zu bringen, in **Harmonie** auf **gemeinsame Ziele hinzuarbeiten**. Das ist auch der Grund, warum Sie die verschiedenen Menschen mit ihren unterschiedlichen Stärken und Schwächen benötigen. Erinnern Sie sich, jeder hat sowohl Schwächen als auch Stärken. Der Sinn einer Organisation ist es also, die **Stärken zusammenzubringen, um die Schwächen zu kompensieren**.

Menschen unterscheiden sich voneinander, aber niemand ist besser oder schlechter als ein anderer. Sie sind einfach unterschiedlich. Jeder Mensch ist **intelligent** und **zeigt Talente** in seiner speziellen Art. Die einzige Zeit, in der wir Probleme mit Menschen bei der Arbeit haben, ist, wenn ihre Stärken und Talente in dieser Situation nicht notwendig oder angemessen sind. Das heisst aber in keinem Fall, dass dieser Mensch in seinem speziellen Fall nicht hervorragend ist. **Harmonie und Synergie sind Schlüssel zur Höchstleistung** - auch Höchstleistung bei der Arbeit. Harmonie und Synergie bedeuten, dass **Menschen glücklich, mit positiven Gefühlen, Freundlichkeit und gemeinsamer Unterstützung zusammenarbeiten**. **Synergie** bedeutet, dass die **Arbeitsergebnisse** einer Gruppe **wesentlich höher** sind, als die der einzelnen Individuen. (1+1 = 5,10,10'000) Und dies ist unabhängig vom Geschlecht. Unabhängig von der Rasse. Es ist unabhängig von religiösen und ethischen Hintergründen oder irgendetwas anderem.

Zwei Regeln für den Umgang mit Menschen

Die Schwierigkeit besteht allerdings darin, Menschen zu **harmonischen und synergetischen Teams** zu formen und sie dennoch zur **individuellen Leistung** zu ermutigen. Es gibt zwei hilfreiche Regeln im Umgang mit Menschen.

1. Die erste Regel besagt, dass **Menschen sich nicht ändern**. Das heisst nicht, dass Menschen sich nicht **in bestimmten Situationen anders verhalten, Sie könne sich nur nicht darauf verlassen, dass jemand sich als Mensch ändert**. Das heisst auch nicht, dass es **keine Wunder gibt, aber Sie können sich nicht auf Wunder verlassen**. Menschen brauchen ein ganzes Leben, um zu dem zu werden, was sie sind. Generell gesehen ändern Menschen sich nicht sehr. **Wenn Sie von jemandem erwarten, dass er ein Problem löst, und er dazu einen fundamentalen Teil seiner Persönlichkeit ändern muss, verschwenden Sie womöglich Ihre Zeit - nicht nur, weil Menschen sich nicht ändern, sondern weil Menschen sich nicht ändern wollen**. Menschen haben nicht den Antrieb, sich zu verändern.

2. Die zweite Regel besagt, dass **Schwäche lediglich als eine falsch eingesetzte Stärke zu sehen ist**. Das bedeutet, dass eine Person eine ganz enorme Stärke haben kann. Wenn man

diesen Menschen jedoch in eine für ihn falsche Situation bringt, dann wird die Stärke in Schwäche umschlagen. Der Wechsel einer Situation kann dazu führen, dass das, was den Menschen zurückgehalten hat, wegfällt und er seine Stärken einsetzen kann.

Was ist der **Schlüssel zur Top-Leistung im Bereich der Personalführung? Selbstkenntnis. Je mehr Sie über sich selbst wissen, verstehen und sich natürlich auch selbst akzeptieren, um so besser werden Sie auch andere Menschen kennen, verstehen und akzeptieren.** Der grösste Fehler, den Sie im Umgang mit anderen machen können, ist, **diese so zu behandeln, wie Sie sind und nicht so, wie die anderen tatsächlich sind. Persönlichkeit, Flexibilität, Offenheit und die Fähigkeit, die Unterschiede bei anderen zu akzeptieren ist der Königsweg zum Erfolg im Umgang mit Mitarbeitern und zur Erzielung von Top-Leistungen.**

Die vier Persönlichkeits-Typen

Menschen können zudem analysiert werden, indem man sie in unterschiedliche Persönlichkeitstypen einteilt. Diese verschiedenen Typen basieren auf der von ihnen **bevorzugten Art, mit anderen Menschen umzugehen, zu arbeiten, die Wege, wie sie Lösungen finden sowie die Art und Weise, wie sie generell mit ihrem Leben umgehen.** Es handelt sich um die gebräuchlichste Art, Menschen zu unterscheiden (DISG-Persönlichkeitsprofil). Ein Vier-Felder-Modell, um die unterschiedlichen Typen aufteilen zu können. Wir zeichnen zwei Bereiche, von **links nach rechts**; von einem Extrem zum anderen. Dann ein weiterer Bereich **von oben nach unten.** Das erste beinhaltet in Abstufungen **Persönlichkeiten, die sehr in sich gekehrt und nach innen gerichtet sind bis zu extrovertierten, nach aussen gerichteten und expressiven Persönlichkeiten.** So sieht das erste Feld aus, und jeder wird sich in dieser Bandbreite wiederfinden.

| | |
|---------------|-------------|
| Analytiker | Direktor |
| Beziehungstyp | Entertainer |

Der **zweite Bereich im oberen Teil** bezeichnet Persönlichkeiten, die **extrem auf andere Menschen und Beziehungen orientiert sind.** Im **unteren Teil** finden wir Tendenzen zu Persönlichkeiten, die **sehr stark an Aufgaben und Ergebnissen sowie an Grundwerten orientiert sind.**

Daraus ergeben sich dann unsere **vier Grund-Persönlichkeits-Typen.** Es stellt sich nun die Frage, zu welchem Typ **Sie** gehören. Wie würden Sie Ihren **Chef** einordnen? Wohin gehört Ihr **Ehepartner**? Welche Persönlichkeitstypen sind Ihre **Kinder**? Wie sieht es bei den **Menschen** aus, mit denen Sie **zusammenarbeiten**? **Wenn Sie dies wissen, werden Sie wesentlich effektiver im Umgang mit anderen Menschen sein, als Sie es sich je vorstellen konnten.** Und jetzt kommen wir zur Schlüsselfrage: **Wie könnten Sie Ihren Stil gestalten, um effektiv mit jedem einzelnen umzugehen?** Lassen Sie mich erklären, was dies für Menschen sind.

1. Im **unteren linken Quadranten** finden Sie den **Beziehungstyp.** Es handelt sich hier um einen Menschen, der **sehr auf andere Menschen eingeht und nach innen bezogen ist.** Dieser Mensch neigt dazu, sich sehr sensitiv (**empfindlich/feinfühlig**) gegenüber anderen zu verhalten. Es sind **gute Zuhörer. Sie mögen es, gemocht zu werden. Sie reden nicht gern, und ihre primäre Zielsetzung in ihrem Leben ist, zurechtzukommen, gemocht zu werden, als Teil eines Teams akzeptiert zu werden.** Sie werden von diesen Menschen hören: **Lasst uns einen gemeinsamen Weg finden, wie es funktioniert. Lasst uns sichergehen, dass jeder glücklich ist.**

Der „Beziehungstyp“ **trifft seine Entscheidungen langsam**. Er **benötigt die Meinung anderer**, bevor er eine Entscheidung trifft, die andere Menschen treffen könnte. **Er mag es nicht, wenn er gedrängt wird**. Wenn Sie mit einem Beziehungstyp arbeiten, müssen Sie **langsamer** und **empfindsamer** sein, weil er Sie erst besser kennenlernen möchte, bevor er sich auf Dinge einlässt, die Sie vorschlagen. Der Beziehungstyp **bevorzugt bestimmte Berufsfelder**. Diese Menschen werden **Lehrer**, sie **spezialisieren sich auf menschliche Beziehungen**, sie entscheiden sich für **helfende Berufe**. Sie werden **Schwestern, Psychologen, Ratgeber, Berater** usw. **Sie lieben es, mit anderen Menschen zu arbeiten und mit diesen in Beziehung zu stehen**. Es wäre nicht sinnvoll, einen Beziehungstyp zum Chef der Feuerwehr zu machen. Es kann nicht gut sein, wenn dieser Mensch bei einem Brand erst einmal versucht, mit den anderen umherstehenden Menschen zurechtzukommen, bevor er löscht.

2. Den zweiten Typ, im **oberen linken Quadranten**, nennen wir den **Analytiker**. Dieser Mensch ist sehr **aufgabenorientiert** und **kümmert sich nicht sonderlich um andere**. Er ist **auf sich konzentriert**. Er **sagt nicht sehr viel**, aber er **kümmert sich sehr intensiv um seine Arbeit**. Sein **primäres Interesse gilt seiner Aufgabe**, und es ist sehr wichtig für ihn, dass **alles sehr korrekt abläuft**, in jeder Hinsicht. Der Analytiker **lässt sich sehr stark motivieren durch Ihre Aufmerksamkeit auf seine ausserordentliche Gründlichkeit**. Er ist aber **sehr niedergeschlagen, wenn er Fehler macht** oder wenn ihm jemand einen Fehler aufzeigt. **Details und Einzelheiten sind ihm sehr wichtig**. Woran können wir nun solche Menschen erkennen? **Während der Beziehungstyp Dinge über Sie erfahren will, wird der Analytiker viele Fragen zu Details stellen und dabei die Präzision der Antworten schätzen**. Er wird es begrüßen, wenn Sie **Sachverhalte niederschreiben** und sie ausarbeiten. Er wird von Ihnen verlangen, dass Sie **jede Ihrer Aussagen beweisen und rechtfertigen**.

Welche Art von Menschen sind Analytiker? Sie fühlen sich oft von den Berufen des **Buchhalters**, des **Controllers**, des **Ingenieurs** oder des **Computer-Programmierers** angezogen. Sie werden sich in Feldern bewegen, in denen die **Orientierung am Detail von grosser Wichtigkeit** für den Erfolg ist. Die Analytiker suchen auch diese Bereiche, weil sie sich dort am glücklichsten fühlen.

3. Den dritten Typen im **oberen rechten Quadranten** nennen wir den **Direktor** oder auch **Antreiber**. Dieser Typ Mensch **orientiert sich nur sehr wenig an anderen**, richtet sich und sein Tun aber stark an **Aufgaben** aus. **Er geht sehr aus sich heraus und ist ausdrucksstark**. Er **spricht sehr deutlich**: Der Direktor ist meist **extrovertiert** und **aufgabenorientiert**. Er ist derjenige, den **das Ergebnis am meisten interessiert**. **Wichtig** ist für ihn, die **Arbeit fertig zu bekommen, nicht der Umgang mit den Menschen**. Im Extremfall wird der Direktor seine Mitmenschen überfahren - nur um seine Arbeit abzuschliessen zu können. Er ist sehr **bodensständig** und **ergebnisorientiert**. Er **gibt sich ungeduldig bei Details**. Der Direktor hat eben **keine Zeit**. Er erwartet von Ihnen **schnelle und genaue Antworten**. **Kommen Sie zum Punkt**. Der Direktor **will immer wissen, was für ihn herausspringt**. **Was wollen Sie, was muss ich tun? Was erhalte ich dafür? Und wie kann ich sicher sein?** Der Direktor will unverzüglich **dem Sachverhalt auf den Grund gehen**. Er **entscheidet schnell** und will, dass es **mit der Arbeit weitergeht**. Wenn Sie mit diesem Menschen zu tun haben, sollten Sie darauf achten, **sein Tempo aufzunehmen**. Sie sollten bei Ihren Gesprächen **keine Ausschweifungen machen** und **direkt zum Punkt kommen**. Welcher Menschenschlag wird nun Direktor, beziehungsweise welche Berufe suchen sich diese Typen? Normalerweise werden sie **Verkaufschefs**, weil sie **Resultate brauchen**. Sie werden **Produktmanager, Chef der Feuerwehr oder Unternehmer**. **Jede Tätigkeit, die direkte Ergebnisse fordert**, wird Menschen mit dieser Persönlichkeit anziehen.

4. Den vierten Persönlichkeitstyp im **unteren rechten Quadranten** nennen wir den **Entertainer**. Dieser Mensch **orientiert sich sehr stark an anderen und ist nach aussen gerichtet**. Dieser Mensch hat das **Gesamtbild im Auge** und ist **leistungsorientiert**.

Für ihn ist es sehr wichtig, dass **alle auf ihn schauen und sehen, was er geleistet hat**. Dieser Typ **liebt es, Ergebnisse mit und durch andere Menschen zu erzielen**. Er **liebt es, über sich selbst zu sprechen**. Er **unterbricht gerne** und **schweift ab**. Dieser Mensch **stellt auch Fragen über Sie**. Er ist **sehr geschäftig, kreativ und flexibel**.

Der Entertainer typ **versucht viele Dinge auf einmal** und ist dadurch manchmal zum Scheitern verurteilt. Normalerweise fühlen sich diese Menschen zu **Aufgaben** hingezogen, die von ihnen **verlangen, in viele Dinge eingebunden zu sein**, wie zum Beispiel **Manager, kreative Jobs**, einige **Verkäufer, Moderatoren** und natürlich **Unternehmer**.

Jeder dieser Menschen besitzt einen **dominierenden Grundstil**. Jeder Mensch hat einen de-
rartigen Stil, in den er auch verfällt, wenn er **unter Druck** gerät, sowie den **adaptierten Stil, den er als Rolle am Arbeitsplatz zeigt**. Lassen Sie mich dieses etwas ausführen. Normalerweise, **wenn alles glattläuft**, wird ein Mensch **aus seiner Grundpersönlichkeit handeln**. **Unter Druck** wird dieser Mensch **noch extremer in seinem Grundstil**. Ein **Direktor** wird zum Beispiel, wenn die Dinge nicht gut laufen, **immer extremer antreiben**. Ein **Analytiker** wird **noch mehr ins Detail gehen**, wenn die Dinge nicht funktionieren. Der **Beziehungstyp** wird sich **noch mehr auf Beziehungen**, und ein **Entertainer** wird sich in Krisensituationen **noch mehr auf Kreativität und seine Intuition fixieren**.

Wenn dieser Stil nicht passend ist, kann jeder Mensch noch einen weiteren angepassten Stil zeigen, sein **Rollenverhalten**. In diesem Fall kann er sich auch auf die **entgegengesetzte Seite seines Quadranten** begeben. Ein **Direktor**, der Ergebnisse durch verstärktes Antreiben nicht erreichen kann, wird dann möglicherweise zum **Beziehungstyp**. Der **Entertainer**, der sich überall bewegt, wird sich umgehend plötzlich um **Details und Genauigkeit** bemühen. **Wenn Sie diese Verhaltensmuster an sich und anderen verstehen, wird es Ihnen helfen, die Unterschiede zwischen den Menschen zu schätzen. Das Verstehen, wie unterschiedlich Menschen handeln und reagieren, die Akzeptanz und das Einstellen darauf, machen Sie effektiver im Umgang mit ihnen - und das ist Ihr Schlüssel.**

Die drei Motivationstypen

Menschen können darüber hinaus in drei Kategorien eingeteilt werden. Diese Unterteilung basiert auf der entsprechenden **Primärmotivation**. **Was motiviert sie? Was weckt automatisch ihr Interesse?**

1. In der ersten Kategorie haben wir den **Macher**. Dieser Persönlichkeitstyp ist **hochmotiviert**, wenn er **besondere Aufgaben allein bewältigen** kann. Dieser Mensch **mag es**, wenn man ihn an seinen **persönlichen Leistungen** misst. Er ist eine Art **Einzelkämpfer, der Vorläufer**, der Mensch, der **hinausgeht und handelt** und **nur an sich selbst gemessen wird**. Ein Tennisspieler zum Beispiel wird allein an seinem Erfolg gemessen und wäre somit eine Person, die leistungsorientiert ist. Woran kann man nun genau erkennen, ob diese Person ein Macher ist oder nicht? Sie fragen ihn ganz einfach.

Sie **fragen** ganz einfach, auf **welche Dinge**, die er im Leben erreicht hat, er **besonders stolz** ist. Ein Macher wird sich immer an **Dinge** erinnern, **die er gemacht hat**, an eine **Leistung, die er durch Beharrlichkeit als einzelner erreichte**.

Der zweite Motivationstyp ist der **Beeinflusser**. Der Beeinflusser **mag es, Arbeiten durch andere zu erledigen**, indem er **ihre Tätigkeiten koordiniert**, indem er **mit ihnen als Team arbeitet**. Diese Persönlichkeiten sind hervorragende Manager oder Trainer. Sie arbeiten durch und mit anderen Menschen. Wenn Sie hier die Frage stellen, worauf der Beeinflusser in seinem Leben besonders **stolz** ist, wird er sich daran erinnern, **wie er mit einem Team gearbeitet hat**, dass er **dem Team geholfen** und **es entsprechend motiviert hat, bestimmte Ziele zu erreichen**.

3 Der dritte Typus, der **Teamplayer**, mag es, **in einer Gruppe zu arbeiten, von ihr akzeptiert und geschätzt zu werden**. Diese Menschen **unterstützen andere wie wild**. Fragen Sie sich, was diese Menschen motiviert? Sie freuen sich darüber, als **Teil eines Ganzen**, einer **Gruppe, akzeptiert zu werden** und **mit der Gruppe auf Ziele hinzuarbeiten**, die von jedem getragen werden. Sie wollen für das, was sie zu geben in der Lage sind, auch geschätzt werden. Jeder dieser Menschen hat einen ganz speziellen Platz in der Organisation.

Der Schlüssel, alle zu analysieren, besonders im Rahmen von Einstellungsgesprächen, liegt darin herauszufinden, **was diesen Menschen ihr Selbstbewusstsein, den Respekt für sich und ihren persönlichen Stolz gibt**. Was waren ihre **wichtigsten Erfahrungen in der Vergangenheit**, an die sie sich heute noch mit grosser Freude und Vergnügen erinnern? **Was möchten sie gerne richtig machen, und was würde sie am meisten erfreuen?**

Ist Ihnen jemals aufgefallen, dass, wenn Sie einen **Verkäufer**, also einen **Macher**, zum **Verkaufsmanager**, einem **Beeinflusser**, machen, dass diese Menschen oft **scheitern**? Es liegt an dem, was diese Menschen antreibt und sie wirklich gut im Verkauf machte. **Plötzlich auf ein Teamergebnis angewiesen zu sein**, wo er sich doch vorher ausschliesslich auf sich verlassen konnte, ist für ihn vollkommen **ungewohnt**, weil es ihn verunsichert.

Einer der wesentlichen Gründe für das Versagen eines Mitarbeiters bei einem Jobwechsel besteht darin, dass sein **Motivationsystem ein anderes** ist als das, welches für diese Position benötigt wird. Dies ist ein sehr wichtiger Faktor.

Das INSIGHTS-Profil

Das INSIGHTS-Profil (DISG) ist wohl das bekannteste System der Welt, um sich und andere zu verstehen. Wie Sie denken, wie Sie fühlen, Ihre Stärken, Ihre Schwächen und so weiter.

Der erste Buchstabe bei diesem Profil ist das „**D**“ und steht für **dominant**, der **Rot-Typ**. Dieser Mensch ist **extrovertiert**, ist **ergebnisorientiert** und sehr **individualistisch**. Es gibt **Aufgaben**, für die **Direktheit** und **persönliche Initiative** notwendig sind; dieser Typ Mensch ist dafür eine Art von **Idealbesetzung**.

Der zweite Buchstabe „**I**“ steht für den **intuitiv** der **Gelb-Typ**. Dieser Mensch ist **warmherzig**, **freundlich** und **überzeugend**. Er **mag andere Menschen** und **kommt mit ihnen sehr gut zurecht**. Dabei zeigt er anderen gegenüber einen hohen Grad an **Sensibilität** und **Empathie**. Intuitive sind gut darin, **andere dazu zu bringen, miteinander zu arbeiten**.

Der dritte Buchstabe „**S**“ steht für **Stetig/Beständigkeit**, auch der **Grün-Typ** genannt. Dieser Menschentyp ist sehr **menschen- und arbeitsorientiert**. Es handelt sich hier um **gefestigte, verlässliche** und **nach aussen wenig emotionale Persönlichkeiten**. Sie **regen sich nicht auf, sie machen nur ihren Job**. Sie **sagen ihnen, was zu tun ist, und sie werden es tun**. Diese Menschen sind **die Basis**, die jede **Organisation** benötigt: **beständige Persönlichkeiten**, auf

die man sich Tag für Tag **verlassen** kann. Sie würden **niemals** mit einem beständigen Menschen eine **autoritäre Position besetzen**. Das ist einfach nicht ihre Stärke.

Der vierte Buchstabe „**G**“ steht für **gewissenhaft** oder auch der **Blau-Typ**. Dieser Menschentyp richtet sich nach **Regeln, falschrichtig, schwarz/weiß, unflexibel und korrekt**. Der ideale **Buchhalter** oder **Controller**? **Sie möchten sicher keinen intuitiven, chaotischen Menschen in Ihrer Buchhaltung**. In diesen Bereichen benötigen Sie **korrekte, an Regeln und Zahlen orientierte Mitarbeiter, die die Regeln akzeptieren**.

Jeder Mensch bevorzugt eine bestimmte Art, **Informationen zu verarbeiten**. Ihr **Chef** hat eine besondere Art, Ihre **Kollegen** bevorzugen eine andere, und auch Ihr **Ehepartner** hat seine spezifische. Entscheidend für die Art der Verarbeitung ist die **Form, wie ihnen die Informationen präsentiert werden**. Wenn jemandem Ihre Art, damit umzugehen, Unbehagen bereitet, werden Sie immer Probleme mit diesem Menschen haben. Lassen Sie mich erklären, was ich damit meine. Manche Menschen sind **visuelle Typen**. Sie sagen etwas, und diese Menschen würden dies gerne **schriftlich sehen**. Sogar wenn Sie ihnen **Zahlen** geben, hätten sie diese gern **Schwarz auf Weiss** vor sich. Wenn Sie über einen **Artikel** reden, möchten ihn diese Menschen **sehen**. Wenn Sie ihnen über ein **Buch** erzählen, wollen sie es **lesen**. Es kommt vor, dass Sie einen **visuellen Chef** haben. Dieser Chef wird alles schriftlich haben wollen. Wenn Sie es ihm jedoch lieber **sagen** möchten, sind Sie eher der **auditive Typ**. Sie drücken sich aus, indem Sie **sprechen**. Ihr Gegenüber wird Ihre Botschaft aber erst dann verarbeiten, wenn sie ihm **schriftlich** vorliegt. **Wie können Sie so etwas herausfinden? Fragen Sie ganz einfach. Wie hätten Sie gerne die Ergebnisse, mündlich oder schriftlich?** Der **auditive Typ** möchte das **Gespräch**. Er möchte die Ergebnisse nicht erst lesen. Er möchte nichts erklärt haben. Wenn er doch Erklärungen braucht, dann will er sie **mündlich**. **Auf Papier wird er sie kaum lesen**. Diese Menschen werden mit einem Schriftstück direkt vor Ihnen stehen und nach dem Inhalt des Papiers fragen.

Ein **dritter Weg**, um an **Informationen zu gelangen**, ist der **Dialog**. Sokrates sagte, dass wir immer nur **lernen; wenn wir uns austauschen**. Manche Menschen brauchen die **Diskussion**. Sie wollen **argumentieren**. Sie wollen **analysieren**. Sie wollen einer **Sache auf den Grund gehen, um die Details zu verstehen**. Diese Menschen **verarbeiten Informationen**, in dem sie **fragen, argumentieren und übereinstimmen**. Jeder Mensch hat einen anderen Stil. Der **Schlüssel zum Erfolg im Umgang mit anderen Menschen liegt darin, erst einmal sich selbst und seine eigene einzigartige Persönlichkeit zu verstehen**. Erinnern Sie sich: es hat noch niemals eine Person wie Sie in der ganzen Geschichte des Universums existiert.

Wenn Sie **sich erst einmal richtig verstanden haben**, werden Sie **auch die Verschiedenartigkeit der Menschen um Sie herum verstehen und zu schätzen wissen**. Denken Sie an die Regel, wenn Sie mit anderen Menschen arbeiten wollen und Sie von anderen erwarten, dass diese mit Ihnen arbeiten: **Menschen ändern sich nicht!** Sie ändern sich nicht, und andere ändern sich nicht! **Aber Menschen müssen sich auch nicht ändern. Ein Mensch muss nur das tun, was er am besten sein kann**. Damit gilt für Sie: Versuchen Sie, das Beste zu sein, was Sie sein können, und leben und arbeiten Sie dann mit anderen in Harmonie und Synergie, um hervorragende Ergebnisse zu erreichen.

Sieben Tipps zur Verbesserung von Beziehungen

Es gibt sieben **positive, konstruktive** und psychologisch fundierte **aktive Verhaltensweisen**, die Sie praktizieren können, **um mit anderen besser auszukommen**. Jede davon sagt den tiefen unterbewussten Bedürfnissen anderer zu, ihrem Bedürfnis, sich **wichtig, wertvoll und respektiert** zu fühlen. Diese unterbewussten Bedürfnisse werden in frühester Kindheit ge-

formt, und wenn Sie sie befriedigen können, werden Sie erstaunt sein, wieviel besser andere Sie leiden können und, durch das **Prinzip der indirekten Anstrengung**, wieviel besser Sie sich selbst leiden können.

Seien Sie liebenswürdig

Das erste Verhalten ist einfach, dass Sie liebenswert sind. **Menschen sind gern in Gesellschaft liebenswürdiger Männer und Frauen, Individuen, mit denen sie frei und unbeschwert eine Vielzahl von Themen diskutieren können.** Wenn Sie nicken, lächeln und der Person zustimmen, die spricht, fühlt sie sich dadurch wertvoller und respektierter, meint, dass das, was sie zu sagen hat, **wichtig** ist und sie daher ebenfalls wichtig ist. **Freundliches Verhalten erhöht die Selbstachtung anderer. Unstimmigkeit senkt es. Wenn Sie mit anderen nicht übereinstimmen oder argumentieren, fordern Sie deren Widerstand heraus. Sie sagen ihnen, dass sie Unrecht haben, dass ihr Urteil und ihre Erfahrungen nicht viel taugen.**

Es ist eine Tatsache der menschlichen Natur, dass **wir es hassen, Unrecht zu haben, insbesondere wenn es offensichtlich ist.** In einer Sache Unrecht zu haben gibt uns das **Gefühl, dass wir selbst irgendwie verkehrt sind.** Unsere **Selbstachtung bezieht Prügel.** Wir fühlen uns **herabgesetzt und inadäquat (ungleichwertig),** und wir **sehen uns als unzulänglich oder inkompetent.** Wenn Sie einer Person sagen, dass sie **Unrecht** hat, wird ihre unmittelbare **Reaktion abwehrend** sein, sie wird sich **auf ihren Punkt versteifen** und sogar **unnachgiebiger** sein. **Unsere Selbstachtung** ist im allgemeinen **sehr zerbrechlich,** und wenn uns jemand sagt, dass wir **Unrecht** haben, versuchen wir schnell, unsere **Meinung um jeden Preis zu bewahren und zu beschützen.**

Seien Sie zustimmend. Seien Sie der Typ von Mensch, der sich leicht mit anderen einigt. Merken Sie sich die Worte: „**Einige dich schnell mit deinen Feinden!**“ Wenn Sie **freundlich** sind und man **leicht** mit Ihnen **auskommen kann,** erzeugen Sie weitaus **weniger Widerstand** in anderen dagegen, **Ihnen zu helfen oder mit Ihnen auszukommen.** Selbst wenn die **andere Person** nach Ihrem Wissen offensichtlich **Unrecht** hat, müssen Sie sich fragen: „**Wie wichtig ist dies?**“ Wenn es **unwichtig** ist, lassen Sie es **durchgehen, statt zu widersprechen.**

Hören Sie auf zu streiten

Ich war früher ein grosser **Streithahn.** Ich **stritt mich** mit jedem über alles. Oft nahm ich mir die Zeit, mich über einen Gegenstand gut zu **informieren,** so dass ich mehr wusste als die Person, mit der ich argumentierte. Mit meinem **überlegenen Wissen** gewann ich beinahe immer. Egal was die oder der andere sagte, ich konnte immer noch eins draufsetzen. Es dauerte jedoch nicht lange, und ich **war meistens allein.** Leute mieden mich absichtlich. Kollegen wollten nicht mit mir zusammensein, weder bei der Arbeit noch hinterher. **Ich gewann alle Streitgespräche, aber ich verlor alle Freunde.** Man sagt, „**ein Mensch, der gegen seinen Willen überzeugt wird, hat immer noch seine Meinung.**“. **Ich überzeugte Leute, indem ich sie mit meinem überlegenen Faktenwissen überwältigte,** aber ich verlor in einem viel wichtigeren Sinne des Wortes. Ich hatte vergessen, mich zu fragen: „**Was ist hier wichtig?**“ Die Antwort auf die Frage war, dass es mir wichtig war, mit anderen auszukommen. **Die Beziehungen sind wichtig, nicht, Recht zu haben oder die Argumentationen zu gewinnen.** Sie sollten dasselbe Mass auf sich selbst anwenden. Fragen Sie sich immer: „**Will ich Recht haben, oder will ich glücklich sein?**“ Wählen Sie Glück!

Praktizieren Sie Akzeptanz

Die zweite Verhaltensweise zur Bildung von **Selbstachtung** ist „**Akzeptanz**“. Jeder ist darauf ausgerichtet, die Akzeptanz anderer Menschen zu suchen. Babys gucken auf die Gesichter ihrer Eltern, um zu sehen, ob sie **geliebt, respektiert** und **gewollt** sind. Wenn wir aufwachsen, **gucken** wir auf die **Gesichter** anderer Menschen, um zu sehen, wo wir stehen. Wir haben ein **tiefes Bedürfnis** danach, von anderen **akzeptiert zu werden**, selbst wenn wir sie nicht kennen. Wenn zum Beispiel zwei Leute sich treffen, entweder zum ersten Mal oder in späteren Treffen, ist das erste, was zwischen ihnen hergestellt werden muss, ein **gewisses Akzeptanzniveau**. Wir **gucken** in die **Augen**, auf das **Lächeln**, das **Gesicht** und die **Körpersprache** der anderen Person, um zu sehen, ob sie uns **akzeptiert** und mit unserer Gegenwart **glücklich ist**. **Wir können uns erst entspannen, wenn wir uns akzeptiert fühlen.**

Viele sozialen Probleme werden durch Leute verursacht, die nur nach ihren eigenen Regeln akzeptiert werden möchten. Wenn Sie einer anderen Person gegenüber **echte, bedingungslose Akzeptanz** ausdrücken, **erheben** Sie deren **Selbstachtung**, **verbessern** ihr **Selbstbild** und bewirken, dass sie sich in Ihrer Gegenwart **entspannt und sicher fühlt**.

Lächeln Sie einfach!

Was müssen Sie tun, um **Akzeptanz auszudrücken**? Einfach. **Lächeln Sie**. Man braucht nur 13 Muskeln zum Lächeln, aber 112 Muskeln für ein Stirnrunzeln. Ein ehrliches Lächeln zu einer anderen Person sagt eine Menge. Es sagt: „**Ich akzeptiere dich so, wie du bist, bedingungslos.**“ Wenn Sie eine andere Person anlächeln, fühlt diese sich **wertvoll, wichtig** und **geschätzt**. Sie fühlt sich **besser**. Und es kostet Sie nur ein einfaches Lächeln, einen Ausdruck echter **Wärme**. Ein chinesisches Sprichwort sagt: „**Ein Mann ohne Lächeln sollte kein Geschäft aufmachen.**“

Das **Gesetz der Reziprozität** erklärt dass andere Menschen sich bei Ihnen **revanchieren** werden **wollen**, wenn Sie ihnen ein gutes Gefühl geben, ihnen zulächeln und sie positiv begrüßen. ...: „**Das wichtigste ist, dass man beliebt ist.**“ Wenn andere Sie gut leiden können, sind sie weitaus **bereitwilliger**, mit Ihnen zu **kooperieren**. **Der Beginn davon, beliebt zu sein, ist, andere Menschen zu mögen**. Und Sie drücken einer anderen Person gegenüber Ihre Zuneigung aus, indem Sie ihr ein **warmes, herzliches Lächeln** zeigen, wenn Sie sie treffen. Natürlich fällt es am schwersten zu lächeln, wenn Ihnen überhaupt nicht zum Lächeln zumute ist. Aber selbst wenn Sie sich nicht ausgesprochen positiv fühlen, wird es **Ihnen bald besser gehen, wenn Sie sich nur für Minuten zum Lächeln zwingen**. **Die Wolken der Negativität werden sich auflären und verziehen**. Nach und nach wird Ihr **Lächeln echt**. Sie werden Ihre **Selbstachtung** heben, indem Sie die Anstrengung unternehmen, die **Selbstachtung anderer zu heben**, und dies tun Sie **durch Lächeln**.

Sagen Sie „danke“

Der dritte Schritt, den Sie tun können, um die **Selbstachtung anderer zu erheben**, ist der Ausdruck von **Anerkennung**. Das Bedürfnis nach **Anerkennung ist eines der tiefsten Verlangen** der menschlichen Natur. Jedesmal wenn Sie einer anderen Person für etwas **Dankbarkeit** öder **Anerkennung** ausdrücken, sorgen Sie dafür, dass sie sich **wertvoller, kompetenter** und **geschätzter** fühlt. Es reicht vollkommen aus, wenn Sie einfach „**danke**“ sagen. **Dieses Wort ist eines der mächtigsten in so gut wie jeder Sprache**. Ich habe in mehr als 80 Ländern gearbeitet und habe gelernt, dass Sie halbwegs durch jedes Land in der Welt kommen können, indem Sie einfach die Worte „**bitte**,“ und „**danke**“ lernen und sagen, wo immer Sie gehen und stehen.

Das Wort „danke“ besitzt eine enorme Macht. Jedesmal wenn Sie es zu einer anderen Person sagen, **hebt sich deren Selbstachtung.** Ihr Danke **belohnt** und **bestärkt** ihr Verhalten und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass sie es wiederholen wird. **Wenn Sie sich für Kleinigkeiten bedanken, werden Leute bald grössere Dinge für Sie tun.** Gewöhnen Sie sich an, **zu jedem und für alles „danke“ zu sagen.** Bedanken Sie sich bei Ihrem **Lebenspartner für alles, was er oder sie für Sie tut:** Bedanken Sie sich bei Ihren **Kindern für alles, was sie im Haus tun.** Je mehr Sie sich bei Ihrem Partner und Ihren Kindern **bedanken, desto positiver und glücklicher** werden diese sich **fühlen** und **desto eifriger** werden Sie sein, **mehr** von den Dingen **zu tun,** die Ihre Anerkennung auslöst. **Bedanken Sie sich den ganzen Tag hindurch bei anderen, die etwas für Sie tun.** Danken Sie anderen für **Termine.** Danken Sie ihnen für ihre **Zeit.** Danken Sie ihnen für ihre **Bemerkungen, Grosszügigkeit, ihre Hilfe für alles, was Ihnen einfällt**

Versenden Sie Dankesbriefe. Sie sind einer der mächtigsten jemals erfundenen **Selbstachtungs- und Beziehungsverstärker.** Wenn Sie einer Person einen Dankesbrief schreiben, selbst wenn er nur wenige Worte enthält, wird diese Person sich oft **noch Monate positiv an Sie erinnern.** Sie können sich **von der Menge absetzen, indem Sie für die verschiedenen Wege bekannt werden, durch die Sie anderen Ihre Dankbarkeit ausdrücken.** Entwickeln Sie eine **„Haltung der Dankbarkeit:** Die **glücklichsten und beliebtesten Menschen** sind diejenigen, die durchs Leben gehen und **ehrlich dankbar** für die Dinge sind, die ihnen geschehen, und für jeden, den sie treffen. **Eine Haltung der Dankbarkeit macht Ihnen den Weg frei, garantiert eine gesunde Persönlichkeit und eine höhere Selbstachtung.** Je dankbarer Sie für das, was Sie haben, sind, desto mehr werden Sie haben, für das Sie dankbar sein können.

Kinder schreien danach; Männer sterben dafür

Der vierte Weg, wie Sie der **Selbstachtung anderer Auftrieb geben** können, ist, ihnen ein **„Gefühl der Wichtigkeit zu geben, indem Sie loben.** Der Ausdruck von **Zustimmung** oder **Lob** ist einer der schnellsten und vorhersehbarsten Wege, **andere glücklich und stolz** zu machen. Anderen **Lob** und **Anerkennung** zu geben ist der sichersten Weg zur **Hebung ihrer Selbstachtung, zur Bestärkung ihres Verhaltens** und um sie dazu zu bringen, **Ihnen helfen zu wollen** und mit Ihnen zu **kooperieren.** Eine **Definition von Selbstachtung** ist, **für wie lobenswert eine Person sich erachtet.** Jedesmal wenn eine Person Lob von einer anderen erhält, steigt ihre Selbstachtung wie ein Thermometer an einem heissen Tag. ... **Anwendung einminütiger Lobpreisungen, verteilt über den ganzen Tag.** Er empfiehlt, dass Sie **„Leute dabei erwischen, wie sie etwas richtig machen“.** Und je mehr Sie das tun, desto **effektiver** und **kompetenter** werden sie **sich fühlen** und desto wahrscheinlicher werden sie das **Verhalten wiederholen,** das ihnen das Lob eingetragen hat.

Kinder, die müde geworden sind, werden wieder **munter** und gewinnen ihre verlorene **Energie** zurück, wenn sie von ihren Eltern oder Lehrern **Lob** und **Anerkennung** bekommen. Wenn jemand von einer anderen **Person, die er respektiert, ehrlich gelobt wird,** nimmt seine **Begeisterung** und **Aufmerksamkeit** zu, und er **fühlt sich viel besser.** **Ehrliches und vor allem häufiges Loben hebt die Selbstachtung anderer mehr als alles andere.**

Drei Wege zu positivem Lob

Loben ist eine Kunst. Grosse Führer, erfolgreiche Geschäftsleute und exzellente Eltern beherrschen sie alle. Sie können drei Dinge tun, um mit dem Loben anderer Leute die grösstmögliche Wirkung zu erzielen.

Erstens: Loben Sie unmittelbar Je eher Sie eine Tat oder ein Verhalten loben, desto **grösser** ist die **Wirkung.** Einige Unternehmen machen den Fehler, dass sie Leuten alle drei oder sechs

Monate oder gar nur einmal im Jahr Bewertungen geben. Wenn Sie aber Leute **lange nach dem Ereignis loben**, hat dies **wenig Auswirkung auf ihre Gefühle** oder auf ihre **zukünftigen Handlungen**. Also loben Sie unmittelbar.

Zweitens: loben Sie spezifisch! Wenn Sie eine spezifische Aktion oder Verhaltensweise loben, stellen Sie sicher, dass diese spezifische Aktion oder dieses **spezifische Verhalten wiederholt** wird. Wenn Sie jedoch **allgemein loben**, wie es manche Leute tun, hat dies **wenig Wirkung auf den Empfänger**. Wenn Sie zum Beispiel zu einer Angestellten sagen: „**Sie machen Ihre Arbeit prima**“, werden Ihre Worte nur eine **bescheidene Wirkung** haben. Wenn Sie aber sagen: „**Mit der rechtzeitigen Fertigstellung dieses Berichts haben Sie vortreffliche Arbeit geleistet**“, werden Sie weitaus wahrscheinlicher zukünftige Berichte pünktlich fertiggestellt sehen. Beim Loben von Kindern gelten die gleichen Regeln. **Statt** zu sagen: „**Du bist ein gutes Kind**“, sagen Sie: „**Das war prima, dass du heute morgen dein Bett gemacht und dein Zimmer aufgeräumt hast**.“ Egal welche spezifische Errungenschaft Sie loben, Ihr Kind wird sie sehr viel wahrscheinlicher wiederholen. Die Regel lautet: **Loben Sie, was Sie gern wiederholt sehen würden, loben Sie es unmittelbar, und loben Sie spezifiziert.**

Drittens: Loben Sie öffentlich! Wenn Sie eine Person **kritisieren** müssen, tun Sie es unter **vier Augen**, aber loben Sie die **Person in Gegenwart anderer**: **Je mehr Leute anwesend sind, desto grösseren Auftrieb gibt es der Selbstachtung und dem Selbstrespekt dieser Person**. Preise und Belohnungen, die in Gegenwart eines **grossen Publikums** von Kollegen ausgegeben werden, haben die **grösste Auswirkung auf die Selbstachtung** und das nachfolgende **Verhalten** einer Person. **Leute arbeiten vielleicht mehr für mehr Geld, aber sie werden über Glasscherben kriechen, um mehr Lob und Anerkennung zu bekommen**. Alle grossen Führer sind sich dessen bewusst und benutzen ihre Position, um Lob grosszügig zu verteilen. Napoleon sagte: „**Ich habe etwas Bemerkenswertes festgestellt, Männer sterben für Bänder**.“ **Lob ist ein mächtiger Motivator, wenn es richtig gegeben wird.**

Zwei Arten von Lob

Wenn Sie wollen, dass eine **Person eine Gewohnheit entwickelt**, zum Beispiel **pünktlich zur Arbeit zu kommen**, sollten Sie diese Person **jedes einzelne Mal loben, wenn sie es tut**. Diese Art des Lobs nennt man „**fortwährende Bestärkung**“. Wenn Sie das neue Verhalten, das Sie gern wiederholt sähen, **fortwährend loben**, wird die **Person** es schliesslich **so oft wiederholen, dass es ihr zur Gewohnheit wird**. Nachdem sie die neue Angewohnheit entwickelt hat, können Sie auf die „**periodische Bestärkung**“ übergehen. Dies bedeutet, dass Sie das **Verhalten nur bei jedem dritten oder vierten Auftreten loben**. Wenn die **Angewohnheit etabliert** ist, könnte **fortwährende Bestärkung unehrlich klingen** und tatsächlich **demotivierend** sein. Wiederholtes Loben könnte die Person sogar veranlassen, das **Verhalten gänzlich abubrechen**. Aber **periodische Bestärkung** kann bewirken, dass das **Verhalten unbegrenzt wiederholt wird**, wenn es einmal als Angewohnheit etabliert ist. Um zum Beispiel Ihre **Kinder dazu zu bringen, ihre Zimmer aufzuräumen, loben Sie sie jedesmal, selbst wenn sie eine Kleinigkeit wegräumen**. Machen Sie eine Menge Aufhebens darum. Tun Sie dies **solange, bis die Kinder ihre Zimmer freiwillig oder wenigstens mit wenig Nachhelfen aufräumen**. Dann brauchen Sie sie **nur noch jedes dritte oder vierte Mal loben**. Das reicht aus, um die **Angewohnheit** in ihnen **aufrechtzuerhalten**.

Bewunderung

Das fünfte Verhalten zur **Hebung der Selbstachtung** anderer, und um ihnen ein **Gefühl der Wichtigkeit** zu geben, ist **Bewunderung**. Jedesmal wenn Sie eine andere Person für etwas bewundern, das sie erreicht hat, für ein **Persönlichkeitsmerkmal** oder einen **Besitz**, **heben**

Sie ihre **Selbstachtung**. Bewunderung ist ein wichtiges Werkzeug in zwischenmenschlichen, Beziehungen. Abraham Lincoln sagte: „**Jeder mag ein Kompliment**“ Sie können die Technik der Bewunderung in beinahe jeder Situation anwenden. Es ist so gut wie garantiert, dass die andere Person sich als Ergebnis **wichtiger fühlen** wird. Sie können **Persönlichkeitszüge** oder **-merkmale** bewundern. Wenn Sie einer Person ein Kompliment dafür machen, dass sie **pünktlich, grosszügig, beharrlich** oder **entschlossen** ist, geben Sie ihr das Gefühl, wertvoller und wichtiger zu sein. **Wir sind alle stolz auf unsere positiven Wesenszüge**. Wir sind im allgemeinen stolz auf das, **was wir geworden sind**. Wenn andere uns für diese Merkmale anerkennen und bewundern, fühlen wir uns besser

Sie können die **Besitztümer** anderer Leute bewundern. **Sie investieren oft eine Menge Emotionen in die Dinge, die sie erwerben**. Die meisten von uns machen sich zum Beispiel eine Menge Gedanken über die **Möbel und Ausstattung**, die wir für unser Heim erwerben. Sie können nie falsch damit liegen, einer Person ein Kompliment darüber zu machen, **wie ansehlich ihr Haus oder ihr Wohnzimmer aussieht**. Die Leute machen sich auch eine Menge Gedanken um ihre **Kleidung**. Sie können einer **Frau** garantiert ein **gutes Gefühl** geben, wenn Sie ihr ein Kompliment für ihre **Kleidungsstücke** oder **Accessoires** machen. Sie können den gleichen Effekt bei einem **Mann** erzielen, indem Sie ihm ein **Kompliment** für seine **Kleidung** machen, insbesondere seine **Schuhe** oder **Krawatte**. Männer verbringen in der Regel eine Menge Zeit auf die Auswahl ihrer Krawatten und Schuhe. Sie werden sowohl **erstaunt** als auch **glücklich** sein, wenn Sie sie bewundern.

Sie können auch die **Errungenschaften** von Leuten bewundern. Sie können Komplimente zur **Erziehung** oder **Position** machen. Sie können das **Geschäft** bewundern, das sie aufgebaut haben, oder **irgendetwas** anderes, **was sie erreicht haben**. Die Leistungen von Leuten zu bewundern **hebt ihre Selbstachtung**.

Die „weisse Magie“ des Zuhörens

Der sechste Schritt, mit dem Sie bewirken können, dass **andere sich wichtig fühlen**, ist **Aufmerksamkeit**. Das Leben ist eine Studie in Aufmerksamkeit. Sie widmen Ihre **Aufmerksamkeit** immer dem, **was Ihnen am meisten wert ist**, was Sie am **meisten interessiert**, was Ihnen am **wichtigsten** ist. **Worauf Ihre Aufmerksamkeit gerichtet ist**, dahin **gehen** auch Ihre **Gedanken**, Ihre **Gefühle**, Ihr **Leben**. In Ihren **Beziehungen** mit anderen ist die **Menge an Aufmerksamkeit**, die Sie ihnen widmen, der **wichtigste Indikator** davon, **wie wichtig sie für Sie sind**. Sie schenken den **Menschen** die meiste Aufmerksamkeit, die Ihnen **am liebsten** sind. Das **Gegenteil von Aufmerksamkeit ist Gleichgültigkeit**. Sie **ignorieren Leute und Dinge, die Sie weder wertschätzen noch anerkennen**. Wenn Sie einer Person Ihre **Aufmerksamkeit** widmen, sagen Sie: „**Ich schätze dich und betrachte dich als wichtig**.“ Wenn Sie eine Person **ignorieren**, denken Sie: „**Ich betrachte dich als unwichtig und von wenig Wert**.“ Allein, dass Sie einer anderen Person Ihre **Aufmerksamkeit** schenken, **hebt deren Selbstachtung**. Eine Person zu **ignorieren senkt ihre Selbstachtung**. **Gleichgültigkeit** bewirkt oft **Ärger** und **Abwehr**.

Ein **Hauptgrund negativer Emotionen** ist das **Gefühl**, dass wir von anderen **ignoriert** werden. Ignoriert zu werden, sei es von unserem **Lebenspartner**, **Chef** oder auch nur einem **Kellner** in einem Restaurant, führt zu **Minderwertigkeitsgefühlen**. Deshalb sind Personen, die in zwischenmenschlichen Beziehungen ausgebildet sind, sehr sensibel gegenüber dem Bedürfnis anderer nach angemessener Aufmerksamkeit. Wie widmen Sie anderen die rechte Aufmerksamkeit? Sie praktizieren die **weisse Magie des Zuhörens**. **Zuhören ist der wahre Massstab für Aufmerksamkeit in zwischenmenschlichen Beziehungen**. **Zuhören ist die Art, anderen zu zeigen, wie sehr Sie sie und das, was sie zu sagen haben, wertschätzen.**

Nur wenn Sie einer anderen Person zuhören, und **gut zuhören, demonstrieren** Sie ihr, dass sie **wertvoll und wichtig ist**. Die besten Führer und Verkäufer, die besten Manager und Freunde sind alle **ausgezeichnete und geübte Zuhörer**.

Ein **guter Zuhörer** zu werden hat **drei grosse Vorteile**; Der erste ist, dass **Zuhören Vertrauen bildet**. Wenn uns jemand zuhört, vertrauen wir dieser Person mehr. Der schnellste Weg für zwei Leute, **Vertrauen zu bilden**, ist, dass jeder dem anderen **aufmerksam und verständnisvoll zuhört**. Wenn Sie aufmerksam zuhören, **mag** Sie und **vertraut** Ihnen die andere Person weit **mehr**, als wenn Sie dies nicht tun: Sie ist dann weitaus **offener, von Ihnen beeinflusst zu werden**. Der zweite Vorteil guten Zuhörens ist, dass Zuhören die **Selbstachtung aufbaut**. Wenn Sie einer Person sorgfältig und aufmerksam zuhören, steigt deren Selbstachtung. Wenn Ihnen jemand sorgfältig zuhört, steigt auch Ihre Selbstachtung. Sie **kommen sich wichtiger vor**. Sie **glauben**, dass Sie ein **wertvollerer Mensch** sind. Der dritte Vorteil des Zuhörens ist, dass **Zuhören die Selbstdisziplin fördert**. **Es erfordert enorme persönliche Beherrschung und Selbstkontrolle, einer anderen Person aufmerksam zuzuhören**. Ein durchschnittlicher Mensch spricht etwa 150 Wörter pro Minute, während Sie mit einer Rate von beinahe 600 Wörtern pro Minute zuhören können. **Aktives Zuhören erfordert, dass Sie Ihre Aufmerksamkeit kontrollieren und sich auf die sprechende Person konzentrieren**. **Je besser Sie sich dazu disziplinieren können, ohne Ablenkung zuzuhören, desto effektiver werden Sie auch in anderen Bereichen Ihres Lebens werden**.

Sitzen Sie nicht einfach nur herum!

Der erste **Teil** aktiven Zuhörens ist **aufmerksames Zuhören**. **Gucken** Sie den Sprecher **gerade an**, nicht aus einem Winkel. **Lehnen** Sie sich etwas **nach vorn**, dem Sprecher zugewandt. Wenn Sie **stehen**, verlagern Sie Ihr Gewicht auf Ihre **Fussballen**, so dass Ihre **Energie vorwärtsprojiziert** wird. **Beobachten** Sie genau den **Mund** und die **Augen** der anderen Person. Dies sagt dem Sprecher, dass Sie dem, was er zu sagen hat, **vollkommene Aufmerksamkeit** widmen. Es macht dem Sprecher klar, dass Sie **völlig in die Konversation vertieft** sind.

Der **zweite Teil** aktiven Zuhörens ist **Zuhören, ohne zu unterbrechen**. Die **meisten Leute hören nicht wirklich zu**, wenn jemand anders spricht. Sie sind so damit **beschäftigt zu überlegen, was sie sagen werden, wenn die andere Person Luft holt**, dass sie selten hören, was sie sagt. Wenn ein **Sprecher spürt**, dass der **Zuhörer** nur auf eine **Chance** wartet **dazwischenzureden** oder dass dessen **Gedanken** woanders sind, vielleicht vollauf mit der **Vorbereitung** einer **Antwort** beschäftigt, so **fühlt er sich irritiert, unbehaglich** und oft **beleidigt**. Aber wenn der **Sprecher spürt**, dass die andere Person **völlig auf ihn** und das, was er zu sagen hat, **eingestimmt ist**, **fühlt er sich wertvoller**. **Also hören Sie geduldig und ruhig zu, als ob es nichts anderes auf der Welt gäbe, dem Sie lieber zuhörten als dem, was diese Person zu sagen hat, und für solange, wie sie dazu braucht**.

Der **dritte Teil** des Zuhörens ist, eine **Pause zu machen, bevor Sie antworten**. Wenn ein Sprecher fertig ist, **pausieren Sie drei bis fünf Sekunden**, bevor Sie etwas sagen. In dieser Pause **werden drei Dinge geschehen**. Erstens werden Sie die **andere Person** tatsächlich **besser hören**. Wenn Sie den **Bemerkungen** des anderen **einige Sekunden zum Einsinken geben, verstehen Sie ihn tatsächlich vollständiger**. Zweitens **vermeiden Sie Unterbrechungen**, falls die oder der **andere nur pausiert hat, um sich zu sammeln**. Wenn Sie für drei bis fünf Sekunden warten, geben Sie der anderen Person die **Chance fortzufahren**, statt ihr den Gedanken abzuschneiden. **Nur wenige Dinge sind irritierender oder beleidigender, als mitten in seinem Gedankengang oder Satz unterbrochen zu werden**. Drittens machen Sie durch Ihre Pause deutlich, dass Sie das **gerade Gesagte als wichtig erachten**. **Sie lassen es**

sich durch den Kopf gehen. Für den Sprecher ist es ein **grosses Kompliment**, wenn der **Zuhörer schweigend dasitzt und über seine Bemerkungen nachdenkt, bevor er antwortet.**

Der vierte Teil guten Zuhörens ist, **klärende Fragen zu stellen.** **Versichern Sie sich**, dass Sie das, was die andere Person gesagt hat, vollkommen **verstanden haben.** Es gibt ein Sprichwort, das lautet: „**Irrige Annahmen sind die Wurzel jeden Fehlschlags.**“ **Wenn Sie annehmen, dass Sie ohne Nachfragen verstehen, verstehen Sie oft überhaupt nicht, was die andere Person sagt.** Dies gilt **besonders** für Gespräche **zwischen Männern und Frauen.** Eine der besten Fragen, die Sie für diesen „**Auffassungscheck**“ verwenden können. „**Wie meinst du das?**“ oder „**Was genau meinst du damit?**“ Meine Erfahrung im Verkauf, Marketing, in der Beratung- und Schulung ist: wenn Sie irgendeinen Zweifel darüber haben, was die Person wirklich meint, haben Sie wahrscheinlich nicht verstanden. Es ist ein wesentlicher Teil guter Kommunikation und guten Zuhörens, dass Sie **Fragen stellen, um Klarheit zu erlangen.** Sie können niemals die Frage: „**Wie meinst du das?**“ stellen, ohne **grössere Klarheit** zu erlangen. Vielleicht der beste Weg, eine Unterhaltung zu erweitern, Ihre Gelegenheiten zum Zuhören zu erhöhen und Ihr Verständnis zu verbessern, ist die Verwendung von **offenen Fragen.** Eine offene Frage kann nicht mit „ja“ oder „nein“ beantwortet werden. **Offene Fragen** fangen an mit: „...**sechs ehrlich dienende Männer. Ihre Namen sind: Was, Warum, Wann, Wie, Wo und Wer.**“ **Sie lernen nie etwas, während Sie sprechen. Aber wenn Sie zuhören, ist es möglich, dass Sie etwas Neues lernen.**

Der fünfte Teil aktiven Zuhörens ist, **der anderen Person Feedback über das von ihr Gesagte zu geben.** **Umschreiben Sie mit Ihren eigenen Worten, was die andere Person gesagt hat.** Wenn Sie **umschreiben** und **Feedback** geben, **komplimentieren Sie den Sprecher. Sie zeigen, wie gut Sie aufgepasst haben. Bevor Sie nicht das, was der Sprecher meint, korrekt wiedergeben können, haben Sie ihn nicht wirklich verstanden.** Versuchen Sie dies, wenn eine andere Person mit Sprechen endet. Machen Sie eine **Pause** von drei bis fünf Sekunden und **sagen Sie dann: Lassen Sie mich sichergehen, dass ich Sie verstehe. Was Sie sagen ist Folgendes.**“ Und dann fahren Sie fort, und **umschreiben Sie es mit Ihren eigenen Worten.** Jedesmal wenn Sie sich der **Mühe** unterziehen, **so aufmerksam zuzuhören, dass Sie die Worte des Sprechers an ihn zurückgeben können, erhöhen Sie Ihre Fähigkeit zu kommunizieren.** Sie bilden **mehr Vertrauen** zwischen Ihnen beiden. Sie **heben die Selbstachtung** der anderen Person und **entwickeln Selbstdisziplin in sich selbst.**

Empathisches Zuhören

Empathisches Zuhören involviert ehrliche Anteilnahme und das Agieren als Resonanzboden für die andere Person, statt zu versuchen, die Probleme der anderen Person selbst zu lösen.

... **Worte** der Person in **anderer Form an sie zurückgeben.** Wenn die Person zum Beispiel sagt: „Ich bin wirklich frustriert über diesen Job“, können Sie sagen: „**Du klingst als ob du dich von dem Geschehen in deiner Arbeit überwältigt fühlst.**“ Wenn Sie einer Person ihre **Worte reflektieren**, helfen Sie ihr oft nicht nur dadurch, dass sie ihr **Problem besser versteht**, sondern auch **Einsichten in eine Lösung gewinnt.** Es gibt zwei Arten empathischen Zuhörens **einfache Reflexion** und **interpretierende Reflexion.** In der „**einfachen**“ **Reflexion** **umschreiben** Sie genau, **was der Sprecher gesagt hat, ohne etwas hinzuzufügen und nach versteckten Bedeutungen oder implizierten Botschaften zu graben. Sie sagen einfach mit Ihren eigenen Worten, was Sie gerade gehört haben, und geben es an die Person zurück.** Wenn die Person sagt: „**Ich mache mir grosse Sorgen**“, sagen Sie einfach: „**Du machst einen wirklich besorgten Eindruck.**“

Bei der „**interpretierenden**“ **Reflexion** gehen Sie **über einfaches Wiederholen hinaus.** Stattdessen **reflektieren** Sie, was die **zugrunde liegende Botschaft** zu sein scheint. „**Etwas**

scheint dir mit deiner Arbeit wirklich Probleme zu bereiten; könnte es sein, dass dein Chef zuviel Druck auf dich ausübt?“

Mit der interpretierenden Reflexion können Sie **zwei Dinge tun**. Erstens können Sie **zusammenfassen**, was die andere Person gesagt hat, und dann, **in diesen Botschaften Motive identifizieren**. Sie könnten zum Beispiel ein Motiv wie **Ärger oder Frustration** identifizieren. Sie könnten sagen: „**Es kommt mir so vor, als ob du in dieser Situation wirklich ärgerlich oder frustriert bist.**“ Sie fügen selbst **keine tiefere Bedeutung** an.

Die zweite Art der interpretierenden Reflexion ist, zu **versuchen**, die **Gedanken oder Gefühle zu umschreiben**, die der **Sprecher nicht ausgedrückt hat, von denen Sie aber vermuten, dass sie die wirkliche Botschaft sind**. Sie versuchen, das **Kernproblem** zu behandeln **statt des Symptoms**.

Eines Tages, als mein Sohn Michael 18 Monate alt war, kam meine älteste Tochter Christina, die fast fünf war, weinend in die Küche und sagte: **Ich hasse meinen Bruder.**“ Bevor ich **interpretierendes Zuhören** kannte, hätte ich so etwas gesagt wie: „**Nein, das stimmt nicht, du liebst deinen Bruder, und das weißt du auch.**“ Stattdessen sagte ich, indem ich auf die **Botschaft** reagierte, die **nicht ausgesprochen** wurde, und im Verständnis geschwisterlicher Rivalität: „**Du hast das Gefühl, dass wir deinem kleinen Bruder zuviel Aufmerksamkeit schenken und dir zuwenig, nicht war?**“ Darauf brach Christina in Tränen aus und sagte: „**Ja, ich denke manchmal, dass ihr ihn mehr liebt als mich.**“ **Sie hasste Michael nicht wirklich; sie brauchte nur die Versicherung, dass wir sie immer noch sehr liebten:** Diese Form **interpretierender Reflexion** oder **empathischen Zuhörens** ist sehr hilfreich. Sie erfordert, dass Sie **hinter den Worten des Sprechers nach den wirklichen Gründen dafür suchen, warum er so empfindet**. Indem Sie **reflektierendes Zuhören** praktizieren, können Sie **von grosser Hilfe** sein, nicht nur für Ihre **Familienmitglieder**, sondern auch für Ihre **Freunde und Kollegen**. Manchmal ist eine **Einsicht**, die **durch einen ehrlichen Freund reflektiert** wird, **alles, was eine Person benötigt, um verstehen zu können, was sie tun muss, um ihre Probleme zu lösen**. Sie können diese Einsichten bereitstellen, indem Sie ein **sensibler und geübter Zuhörer** sind.

Das Bumerang-Prinzip

Die siebte Art, die **Selbstachtung anderer zu heben**, ist die Anwendung des **Bumerang-Prinzips**. „**Jede ehrliche Emotion, die Sie gegenüber einer anderen Person ausdrücken, wird früher oder später zu Ihnen zurückkommen.**“ Shakespeare schrieb: „**Der Duft der Rose verweilt auf der Hand, die sie wirft.**“ Jedesmal wenn Sie gegenüber einer Person eine **positive Empfindung ausdrücken**, wird sie am Ende wie ein Bumerang zu ihnen **zurückkommen**. Wenn Sie einen **negativen Gedanken** ausdrücken, gilt **dasselbe** Prinzip, also sorgen sie dafür, dass das, was Sie über andere sagen, das ist, was zurückkommen soll. **Widerstehen Sie der Versuchung zu kritisieren, zu verurteilen oder sich zu beklagen**. Praktizieren Sie, **liebenswürdig und akzeptierend** zu sein. Drücken Sie **Anerkennung, Zustimmung** und **Bewunderung** aus. **Hören Sie anderen aufmerksam zu, wenn sie sprechen, und vergessen Sie den Bumerang nicht**. Wenn Sie all diese Dinge tun, werden Sie bewirken, dass **andere sich toll fühlen**, und Sie werden **überall willkommen sein**.

Die Kunst der Konversation

Alles, worüber wir in diesem Kapitel bisher gesprochen haben, manifestiert sich am besten in der **Kunst der Konversation**. In der Unterhaltung mit anderen, dem leichten Geben und Nehmen, dem Austausch von Ideen, Informationen und Meinungen, demonstriert eine Person die

Qualität ihrer Persönlichkeit. Die folgenden Ideen werden Ihnen helfen, in jeder sozialen Situation ein **besserer Unterhalter** zu sein.

Das Thema nach dem Zuhörer richten. Die erste Regel guter Unterhaltung ist, sich beim Thema nach Ihrem Zuhörer zu richten. **Unterhalten Sie sich mit anderen über Dinge, die sie interessieren.** Jedes Thema, einschliesslich der Themen, die in Unterhaltungen Tabu zu sein pflegten, sind in Ordnung, wenn sie Ihren Gesprächspartner interessieren. Sie können Politik und Religion diskutieren, wenn die Leute, mit denen Sie sprechen, es wollen. Aber wenn Sie sehen, dass Sie zu einem bestimmten Thema keine Reaktion erhalten, wechseln Sie besser zu einem anderen Thema. Eine **sehr gute Gesprächseröffnung** ist die einfache Frage: „**Welchen Beruf üben Sie aus?**“ Wenn Sie wissen, was die Person im allgemeinen tut, ihre Position oder Branche, fragen Sie: „**Was genau ist Ihre Aufgabe?**“ Oder: „**Wie läuft es in Ihrer Firma?**“ Unberücksichtigt der Antwort, die Sie bezüglich der bestimmten Beschäftigung oder Aktivitäten der Person erhalten, ist **eine der interessantesten Fragen**, die Sie einer anderen Person stellen können: „**Wie sind Sie in diese Branche (Art von Arbeit) überhaupt hineingeraten.**“ **Die meisten Leute sehen den Verlauf ihrer Karriere als eine der faszinierendsten Geschichten an, die je erzählt wurden.** Wenn der Sprecher aufhört zu reden, können Sie die Unterhaltung in Gang halten, indem Sie fragen: „**Und was haben Sie dann gemacht?**“ Sie können dies beinahe unbegrenzt fortsetzen.

Der vielleicht wichtigste Teil der Ausrichtung Ihrer Unterhaltung auf den Gesprächspartner ist, dass Sie **sensibel** gegenüber dem **Mass an Interesse** sind, **das er zeigt**. Wenn er oder sie zappelig wird, den Blick umherschweifen lässt oder in die Ferne starrt, ist dies ein Zeichen, dass Sie auf ein Thema von grösserem Interesse überwechseln. Wenn dies geschieht, machen Sie einfach für einen Moment eine Pause, und stellen Sie dann eine **Frage**, die mit **was, wo, wann, wie, warum** oder **wer** beginnt. „**Wie lange leben Sie schon hier?**“ „**Wo sind Sie zur Schule gegangen?**“ „**Wann haben Sie bei dieser Firma angefangen?**“

Dialog vor Monolog. Eine zweite Regel guter Unterhaltungen ist, dass Sie **sich abwechseln**. Dies bedeutet natürlich nicht, Monologe zu halten. Wenn Sie je feststellen, dass Sie **für drei Minuten geredet** haben, **ohne eine Frage** oder **Bemerkung** Ihrer Gesprächspartner, können Sie ziemlich sicher sein, dass Sie **über ein Thema sprechen, das nur Sie interessiert**. Jeder macht diesen Fehler. Denken Sie daran: Wenn andere keinen Beitrag leisten, ist das, was Sie tun, eine **Rede** zu halten, **nicht eine Unterhaltung** zu führen. Sich abzuwechseln bedeutet auch, dass Sie **andere nicht unterbrechen** wenn sie reden. Wenn Sie unterbrochen werden, zum Beispiel wenn jemand anders neu hinzukommt, ist das **Höflichste** gleichzeitig das **Härteste: Halten Sie Ihren Mund. Versuchen Sie nicht, eine Geschichte wieder aufzugreifen und zu beenden, wenn Sie nicht darum gebeten werden.** Eine gute Unterhaltung ist wie Ebbe und Flut, wie die Gezeiten, sie läuft ein und aus. Jede Person hat Gelegenheit zum Reden und Zuhören. Wenn eine Partei der **Gelegenheit zu sprechen benommen wird, wird die Unterhaltung einseitig**, und die **redende Person** wird als **langweilig** angesehen werden.

Offen für die Meinung anderer sein, Gefühle respektieren. Die dritte Regel für gute Unterhaltungen ist, **zu denken, bevor Sie sprechen**. VERMEIDEN Sie es, irgend etwas zu sagen, dass jemanden **unangenehm** berührt, **unglücklich** macht oder in **Verlegenheit** bringt. Seien Sie **taktvoll** und **sich der Gefühle und Empfindungen anderer bewusst**. Das **Gegenteil von Takt ist einfach platte Gedankenlosigkeit**. Eine gute Methode, Taktlosigkeit zu vermeiden, ist, nicht unnachgiebig zu sein. Benjamin Franklin erzählte in seiner Autobiographie, wie er seine **Persönlichkeit und Wirkung auf andere vollkommen veränderte**, indem er jede seiner Meinungsäusserungen mit den Worten „**Mir scheint, dass**“ oder „**Manche Leute sagen dass**“ einleitete. Wenn Sie Ihre **Meinungen auf eine vorläufige Weise präsentieren**,

um zu zeigen, dass Sie der **Möglichkeit** gegenüber **offen** sind dass Sie **Unrecht** haben, wird es **anderen viel leichter fallen, Ihnen zuzuhören und Ihre Ansichten zu schätzen**. Machen Sie **deutlich, dass Sie andere Gesichtspunkte und Geschmäcker für genauso gültig halten wie Ihre eigenen**. Wenn Sie es klar machen, dass Sie gegenüber anderen Meinungen und Interpretationen offen sind, werden andere Leute viel **offener** gegenüber Ihnen sein.

Eine gute Unterhaltung bedeutet auch, dass Sie die **Privatsphäre anderer Leute respektieren** und ein wenig für sich selbst reservieren. Manche Leute machen es sich zur Gewohnheit, andere zu **interviewen** und ihnen eine **Menge Fragen über Dinge zu stellen, die sie wirklich nichts angehen**. Halten Sie Ihre Fragen allgemein und unpersönlich, und geben Sie der anderen Person die Möglichkeit zu entscheiden, ob sie sich Ihnen öffnen will oder nicht. Belasten Sie oberflächliche Bekanntschaften nicht mit Ihren Problemen. Irgendetwas an gesellschaftlichen Zusammentreffen und Cocktailparties erzeugt Bekenntnisse oder lange Diskussionen über all die Probleme, die jemand hat. **Kritisieren, verurteilen und beklagen Sie sich nicht**. Seien Sie **positiv und fröhlich**. **Behalten Sie Ihre Probleme für sich**. Es hilft, daran zu denken, dass **alles, was Sie sagen, gegen Sie verwendet werden kann**. **Burnhams Gesetz** sagt: **Jeder weiss alles**.“ **Alles, was Sie jemandem unter egal welchen Umständen erzählen, wird schliesslich jeder wissen insbesondere die letzte Person die es hören sollte**. **Seien Sie vorsichtig mit dem, was Sie sagen; es gibt keine Geheimnisse im Gesellschafts- oder Geschäftsleben**. Ein Geheimnis ist als „**etwas, das Sie nur einer Person zur Zeit mitteilen**“ definiert worden. Geheimnisse haben keinen Wert, wenn sie nicht mitgeteilt werden können.

Natürlich bleiben. Seien Sie schliesslich **natürlich**, wenn Sie ein guter Gesprächspartner sein wollen. **Seien Sie selbst**. Lassen Sie Ihre Persönlichkeit fliessen. Sagen Sie nur, was Sie mit gutem Gefühl sagen können. **Wenn etwas in Ihnen aus irgendeinem Grund Ihnen sagt, den Mund zu halten, hören Sie auf Ihre innere Stimme**. Sprechen Sie unbeschwert und spontan, ohne zu versuchen, jemanden zu beeindrucken oder von jemand beeindruckt zu sein. Sagen Sie einfach, was Ihnen natürlicherweise in den Sinn kommt. Die besten Gesprächspartner und die angenehmsten Leute sind solche, die **entspannt, positiv und vollkommen natürlich** sind.

Das Spielfeld gehört Ihnen

Die Kunst der Unterhaltung und sozialen Interaktion ist das Spielfeld, auf der Sie all Ihre **Persönlichkeitsfertigkeiten zur Hochform** entwickeln können.

- Sie können die Empfehlungen in diesem Kapitel praktizieren, wie Sie **anderen ein Gefühl der Wichtigkeit geben**.
- Sie können **vermeiden, zu kritisieren, verurteilen oder sich zu beklagen**, wenn Sie sich mit anderen unterhalten.
- Sie können üben, **liebenswert** zu sein, selbst wenn Sie mit der **Meinung der anderen Person nicht übereinstimmen**. Sie können dies als disziplinarische Massnahme tun, als Übung in persönlicher Entwicklung.
- Sie können **Akzeptanz praktizieren**, indem Sie die Leute **anlächeln**, die Sie treffen, und Ihnen **ins Gesicht und in die Augen sehen**.
- Sie können sich in Anerkennung üben, indem Sie zu jedem, der etwas für Sie tut, „danke“ sagen.
- Sie können **Zustimmung praktizieren**, indem Sie **andere für deren Leistungen loben**.
- Sie können **Bewunderung praktizieren**, indem Sie andere nach deren Leben befragen und dann ihre **Charakterzüge, Qualitäten und Errungenschaften** bewundern.

- Vor allem können Sie **Aufmerksamkeit praktizieren**, die „weisse Magie“ aktiven Zuhörens. Dies alles wird Sie zu der Art von Person machen, mit der andere gern zusammen sind.

Es gibt eine berühmte Geschichte über Dale Carnegie. Darin war er zu einer Party in New York eingeladen, die einer reichen Dame zu Ehren gehalten wurde, die gerade von einer Afrikareise zurückgekehrt war. Als Dale Carnegie auf der Party erschien, wurde er dieser Dame vorgestellt, und diese sagte sofort: „**Oh, Mr. Carnegie, ich habe gehört, dass Sie einer der besten Gesprächspartner in New York sind. Stimmt das?**“ Dale Carnegie antwortete: „**Vielen Dank. Und ich habe gehört, dass Sie gerade von einer Afrikareise zurückgekehrt sind. Warum haben Sie sich für Afrika entschieden?**“ Nachdem sie ihm erzählt hatte, warum sie nach Afrika gereist war, fragte Carnegie: „**Und wer hat Sie auf dieser Reise begleitet?**“ „**Wann sind Sie abgereist?**“ „**Wann sind Sie zurückgekommen?**“ „**Wohin sind Sie in Afrika gereist?**“ „**Wie sind Sie dahingekommen?**“ „**Und was genau haben Sie dort gemacht?**“ Die beiden unterhielten sich etwa 20 Minuten. Während dieser Zeit **sprach sie 95 Prozent der Zeit, um Carnegies Fragen zu beantworten**. Am nächsten Tag wurde sie im Gesellschaftsteil einer New Yorker Zeitung mit den Worten zitiert: „Mr. Dale Carnegie ist sicherlich einer der besten Gesprächspartner in New York.“ **Auch Sie können ein brillanter Gesprächspartner werden, indem Sie lernen, wie Sie sprechen sollten, und insbesondere zuhören lernen.**

Mit anderen gut auszukommen ist vielleicht die wichtigste Sache, die Sie jemals lernen. Das Geheimnis guter Beziehungen ist, dass Sie **beliebt und sympathisch** werden können, indem Sie folgende Dinge tun. Das erste ist, dass Sie **von sich selbst lösen und in das Leben und die Sorgen anderer Menschen hineingehen**. Zeigen Sie ehrliches **Interesse**. Stellen Sie ihnen **Fragen**, und **hören Sie ihnen zu**. Sinnen Sie auf Wege, wie Sie **ihnen helfen** können. Praktizieren Sie das **Prinzip vom Säen und Ernten**. **Tun Sie für andere, was Sie andere gern für sich tun sehen.**

Zweitens **arbeiten Sie mit Nachdruck an sich selbst und Ihren Zielen**. Entwickeln Sie **Ihre einzigartigen Talente**. Werden Sie gut in dem, was Sie tun. **Je besser Sie die Dinge tun die wichtig für Sie sind desto mehr gefallen Sie sich**. Und je mehr Sie sich gefallen und respektieren, desto auskommlicher und wirkungsvoller sind Sie mit anderen. Nichts ist erfolgreicher als Erfolg. **Visualisieren Sie, beteuern Sie, und spielen Sie Ihre Rolle**. Arbeiten Sie an sich, als ob Ihre Zukunft davon abhinge. **Sie können in Ihrer Welt einer der positivsten und wirkungsvollsten Menschen werden, wenn Sie diese Ideen in all Ihren Beziehungen zum Einsatz bringen.**

10. Private Beziehungen meistern

Eins der Merkmale des vollkommen reifen, in sich ruhenden Menschen ist, dass er die **Fähigkeit besitzt, langfristige, intime Beziehungen einzugehen und diese für lange Zeitperioden zu erhalten**. Die Wahl eines Partners und die Qualität Ihres Heims und Familienlebens bestimmt Ihren Erfolg als Mensch. Ihre Beziehungen sind ein direkter Ausdruck der Person, die Sie sind. Das **Prinzip der Übereinstimmung** besagt, dass **Ihre äussere Beziehungswelt genau Ihrer inneren Gedanken- und Gefühlswelt entspricht**. Wenn Ihre innere Welt positiv und liebend ist, wird Ihre äussere Welt der Beziehungen glücklich und befriedigend sein.

... „**Kein öffentlicher Erfolg kann Versagen zu Hause ausgleichen.**“ **Ihre persönlichen Beziehungen sollten Vorrang vor allem anderen haben**. Wenn Sie sich entwickeln und ein besserer Mensch werden, sollten Ihre Beziehungen ebenfalls wachsen und sich verbessern,

und das im gleichen Massstab. Nach dem **Gesetz der Anziehungskraft** ziehen Sie in Ihr Leben solche Menschen hinein die Ihnen sehr ähnlich sind, die Art von Leuten deren Denk- und Verhaltensweise mit Ihren vorherrschenden Gedanken und Gefühlen in Einklang stehen. Sowie Sie positiver, optimistischer und liebevoller werden, ziehen Sie natürlicherweise positivere, optimistischere und liebevollere Menschen in Ihr Leben hinein. Sie werden genau das ernten, was Sie säen, und dies gilt in keinem Bereich mehr als in Ihren Beziehungen. Sie sehen es überall, in all Ihren Interaktionen mit anderen.

Sie bekommen aus Ihrer Ehe oder Romanze genau das zurück, was Sie hineinstecken. **Je mehr von sich selbst Sie in eine Beziehung hineinstecken, desto mehr Liebe, Befriedigung und Freude werden Sie herausbekommen.** Männer und Frauen werden unvollständig geboren und brauchen einander, um ein Ganzes zu sein. Sie werden mit **komplementären Merkmalen und Qualitäten** geboren. **Jeder braucht den anderen, um sein oder ihr menschliches Schicksal zu erfüllen.** Glückliche Beziehungen gehen Hand in Hand mit innerem Frieden, einem langen Leben, Gesundheit, Glück und Erfüllung. Männer und Frauen mit schlechten Beziehungen oder überhaupt keinen sind öfter krank und sterben jünger als Männer und Frauen, die glücklich zusammenleben. **Tatsächlich sterben sozial isolierte Menschen viel früher als solche mit starken sozialen Bindungen.** Geschiedene Männer sterben doppelt so häufig an Herzleiden, Krebs und Schlaganfällen als verheiratete Männer. Und geschiedene Männer und Frauen erkranken fünfmal häufiger an Krebs als Single. Deshalb sollten Sie die Bildung und Erhaltung exzellenter Beziehungen mit den wichtigsten Menschen in Ihrem Leben sehr ernst nehmen.

Wo es anfängt

Ihre Selbstachtung, wie sehr Sie sich gefallen und respektieren, bestimmt Ihre Persönlichkeit und den Grad Ihrer Zufriedenheit. Eine hohe Selbstachtung führt zu hohen Leistungen und Erfolg in jedem Lebensbereich, während einer niedrigen Selbstachtung meistens Versagen und Frustration vorangeht. Der erste Teil der **Selbstachtung** ist die rein **emotionale Komponente, die Art, wie Sie von sich denken**, separat und getrennt von irgend jemandem oder irgend etwas. Der zweite Teil Ihrer **Selbstachtung** wird durch den **Grad der von Ihnen wahrgenommenen Kompetenz in dem, was Sie tun, bestimmt.** Das heisst, **wie gut Sie meinen, dass Ihre Leistungen in den wichtigen Bereichen Ihres Lebens sind.** Man nennt dies **auf Leistung basierende Selbstachtung**, und es ist ein **wichtiges Element Ihrer Persönlichkeit.** Wenn Sie meinen, dass Sie auf Ihrem Gebiet gut sind, dass Sie gute Leistungen bringen, erfreuen Sie sich einer hohen Selbstachtung auf diesem Gebiet. Dieses Gefühl bestärkt die andere Komponente Ihrer Selbstachtung, Ihren **Sinn für persönlichen Wert.** **Wenn Sie gut sind, fühlen Sie sich gut, und wenn Sie sich gut fühlen, bringen Sie gute Leistungen.**

Weil Ihre **Beziehungen** für Ihr gesamtes Leben so **zentral** sind, müssen Sie, um weiterhin Ihre Gefühle der Selbstachtung zu geniessen, in Ihrem Herzen wissen, dass Sie fähig sind, eine **positive, gesunde und konstruktive Liebesbeziehung mit einer anderen Person** einzugehen. Sich in Ihren Beziehungen unterlegen oder inkompetent zu fühlen untergräbt Ihre Selbstachtung und Ihr Selbstvertrauen. **Alles, was Sie tun, um besser mit den wichtigsten Menschen in Ihrem Leben auszukommen, hebt Ihre Selbstachtung.** **Effektivität bei anderen** bewirkt, dass Sie sich **kompetenter und vollkommener fühlen**, und macht Sie frei, um in den **anderen Lebensbereichen effektiver** zu werden. Es gibt eine **direkte Beziehung** zwischen der **Qualität Ihrer Beziehungen** und der **Höhe Ihrer Selbstachtung und Selbstakzeptanz.** **Sie können sich nur in dem Masse gefallen, in dem Sie sich selbst vollkommen akzeptieren, und wie sehr Sie sich gefallen, wird grösstenteils davon bestimmt, wie sehr Sie sich von anderen akzeptiert fühlen.** Die meisten Menschen werden mit einer Form

von bedingter Akzeptanz sowie häufiger Zurückweisung und Missbilligung von ihren Eltern aufgezogen. Als Erwachsene suchen wir die bedingungslose Liebe und Akzeptanz von anderen, insbesondere eines besonderen anderen, um das zu kompensieren, was uns nach unserem Gefühl als Kindern fehlte. Unsere **geistige Gesundheit** hängt davon ab.

Selbstakzeptanz

Sie können sich nie selbst wirklich gefallen, bis Sie sich vollkommen akzeptieren, sowohl Ihre Stärken als auch Ihre Schwächen. Und der Schlüssel dazu, sich selbst zu akzeptieren, ist, dass Sie von **wenigstens einer anderen Person, die Sie respektieren und bewundern, noch besser, lieben, bedingungslos akzeptiert werden.** Erst wenn jemand anders Sie „**mit allen Ecken und Kanten**“ akzeptiert, können Sie entspannen und sich selbst als eine geschätzte und wertvolle Person akzeptieren.

Selbsterfahrung

Damit Sie **Selbstakzeptanz** erfahren können, müssen Sie zunächst **Selbsterfahrung entwickeln.** Sie müssen verstehen, warum Sie so denken, fühlen und handeln, wie Sie es tun. Sie müssen sich der Auswirkung der entscheidenden Erfahrungen Ihres Lebens bewusst sein. Sie müssen verstehen, wie und warum Sie die Person geworden sind, die Sie heute sind. **Nur wenn Sie eine höhere Stufe der Selbsterfahrung erreichen, können Sie sich auf eine höhere Stufe der Selbstakzeptanz entwickeln.** Sie müssen sich bewusster werden, **wer Sie wirklich sind,** bevor Sie sich selbst **akzeptieren** können. Und nur auf einer hohen Stufe der **Selbstakzeptanz** können Sie **Selbstachtung** geniessen - **der Schlüssel zu einer glücklichen, gesunden Persönlichkeit.**

Selbstenthüllung

Selbsterfahrung wiederum **basiert auf Selbstenthüllung.** Sie verstehen sich selbst nur in dem Masse wirklich, in dem Sie sich wenigstens einer anderen Person enthüllen oder mitteilen können. Zweckdienliche Selbstenthüllung bedeutet, dass Sie jemand anders, dem Sie vollkommen vertrauen, genau sagen können, was Sie denken und fühlen, ohne Angst vor Missbilligung oder Zurückweisung zu haben. Psychotherapie gründet sich auf Selbstenthüllung. Psychotherapeuten sind in dem Masse erfolgreich, zu dem sie einen Patienten dazu bringen können, sich ihnen zu eröffnen und ihnen genau zu erzählen, was sie unglücklich oder unfähig macht. Um sich einer anderen Person aufrichtig zu eröffnen, müssen Sie dieser Person **trauen.** Sie müssen wissen, dass sie sich **um Sie sorgt** und Sie **nicht** für etwas aus Ihrer Vergangenheit **verurteilen** wird.

Das grosse emotionale Problem des 20. Jahrhunderts ist **Schuld.** Schuld erhebt sich aus einem **Gefühl der Wertlosigkeit infolge destruktiver Kritik und von Fehlern, die Sie glauben in der Vergangenheit gemacht zu haben.** Die meisten von uns haben Dinge gesagt und getan, die wir bereuen. Wir haben andere Menschen verletzt, und es tut uns leid. **Indem wir anderen erzählen, was wir getan oder gesagt haben, können wir uns von diesen negativen Gefühlen befreien.** Diese Form der **Katharsis** oder **Reinigung** befreit uns und erlaubt uns, mit dem Rest unseres Lebens fortzufahren. **Reue ist nicht nur gut, sondern wesentlich für die Seele, für langandauerndes Glück.** Aufrichtige Selbstenthüllung kann beängstigend sein. Sie erfordert, dass Sie ein **Risiko eingehen,** dass Sie **sich selbst verletzbar machen.** Aber sie ist die **grundlegende Voraussetzung für geistige Gesundheit.** **Wenn Sie Ihre Gedanken und Gefühle einer anderen Person offen und aufrichtig enthüllen, verstehen Sie sich selbst besser.** Sie werden sich besser bewusst, **wer Sie wirklich sind.** Sie sehen sich und Ihr Leben in einer **besseren Perspektive.** Wenn Sie sich Ihrer bewusster werden, **akzeptieren Sie sich selbst mehr.** **Wenn Sie sich bedingungslos akzeptieren, geniessen Sie höhere Ebenen der Selbstachtung und Selbstwertschätzung. Sie fühlen sich besser bei allem,**

was Sie tun. Sie befreien sich damit von negativen Gefühlen. Mit der **Selbstenthüllung** können Sie sich **Dinge von der Seele reden** und dann mit Ihrem Leben fortfahren.

Intimität und Wachstum gehen Hand in Hand

Eine der Absichten von Ehe und intimen Beziehungen ist, Ihnen die Gelegenheit zu geben, sich zu Ihrer vollen Kapazität zu entwickeln und zu wachsen. In einer vollkommen vertrauensvollen Beziehung fühlen Sie sich frei, der anderen Person zu erzählen, was Sie in der Vergangenheit getan haben und was Sie in der Gegenwart denken und fühlen. Indem Sie sich aufrichtig mitteilen, entwickeln Sie ein tieferes **Verständnis Ihrer eigenen Menschlichkeit**. Sie werden **toleranter und mitfühlender gegenüber den menschlichen Schwächen anderer Menschen**. Sie entwickeln Teile Ihrer Persönlichkeit, die in Abwesenheit einer vollkommenen Liebesbeziehung im **Schlummerzustand verblieben** wären. Vieles von dem das wir im Leben tun, tun wir entweder, **um Liebe zu empfangen oder um den Mangel an Liebe zu kompensieren**. Jeder braucht das Gefühl, von jemandem bedingungslos geliebt und **akzeptiert zu werden**. Erst wenn Ihr Bedürfnis nach dieser Form emotionaler Sicherheit gestillt ist, können Sie Ihren Verstand und Ihr Herz der Realisierung der Dinge zuwenden, die für Sie in Ihrem äusseren Leben möglich sind. **Liebe ist wie Geld: Wenn Sie genügend haben, denken Sie nicht viel darüber nach. Wenn aber Ihr Vorrat für eine gewisse Zeit abgeschnitten wird, denken Sie an nichts anderes**. Die grausamste Strafe, die über Häftlinge verhängt werden kann, ist sie von allen anderen Menschen wegzuschliessen - sie in Einzelhaft zu halten.

Ihr oberstes Ziel sollte es sein sich in die Art von Person zu entwickeln, die eine ideale Liebesbeziehung in ihr Leben anzieht. Diese Beziehung ermöglicht es Ihnen, das Glück und die Freude zu geniessen, für die Sie geschaffen worden sind. Alles, was im vorigen Kapitel über die Beherrschung menschlicher Beziehungen gesagt worden ist, gilt auch für Ihre Liebesbeziehungen. Zusätzlich können Sie eine Menge anderer Dinge tun oder aufhören zu tun, die die Art, wie Sie mit der wichtigen anderen Person in Ihrem Leben auskommen, entscheidend verbessern kann.

Sechs Regeln für erfolgreiche Beziehungen

Erstens: Ähnlichkeiten ziehen sich an. Sie werden immer am glücklichsten und verträglichsten mit der Person sein, deren **Interessen, Geschmäcker und Werte** den Ihren gleichen. Der erste Bereich, in dem Ähnlichkeiten in Ehen und Beziehungen notwendig sind, ist die **Einstellung zu Geld** - wie es **verdient** wird, wie es **gespart** wird und wie es **ausgegeben** wird. Der zweite Bereich ist die **Haltung gegenüber Kindern - ob man welche haben will, wie viele und wie man Sie aufziehen soll**. Der dritte ist die **Einstellung zu Sex**. Der vierte ist **Religion**, und der fünfte ist die **Einstellung gegenüber politischen und sozialen Themen**. Die **Haltung gegenüber Leuten, sozialen Aktivitäten und wie man die Freizeit gestaltet** sind ebenfalls wichtige Massstäbe der **Kompatibilität**. **Ähnlichkeiten im geistigen Bereichen ziehen sich auch an** und können manchmal **wichtiger sein als alles andere**. In jedem Fall werden Sie am glücklichsten und kompatibelsten mit einer Person sein, deren fundamentale Überzeugungen und Werte in diesen Bereichen Ihren am nächsten kommen. Die meiste **Unzufriedenheit und Unstimmigkeit in Ehen und Beziehungen** kann auf **fundamentale Meinungsverschiedenheiten in diesen Grundthemen des Lebens** zurückgeführt werden.

Zweitens: Gegensätze ziehen sich an, allerdings nur im **Temperament**. Die **Natur verlangt immer Gleichgewicht und Harmonie**. Gleichgewicht ist am notwendigsten in den Temperamenten von zwei Menschen, die als eins zusammengekommen sind. Es gibt einen einfachen **Kompatibilitätstest**, den Sie in Ihren intimen Beziehungen anwenden können. Er heisst „**Konversationstest**“. In einer Beziehung, in der Sie mit einem anderen Menschen kompatibel

sind, herrscht ein **müheloses Hin und Her der Konversation**. Jede Person kann soviel reden, wie sie reden will, und jede Person hat die Gelegenheit, soviel zuzuhören, wie sie zuhören möchte. Dieses Gleichgewicht ist sehr wichtig. **Jeder Mensch hat ein gewisses Redebedürfnis, das er erfüllen muss, um sich gesund zu fühlen**. Wenn Menschen nicht die Gelegenheit bekommen, ihr Redebedürfnis mit der Person zu erfüllen, mit der sie eine Beziehung haben, werden sie ihr Kommunikationsbedürfnis woanders zu erfüllen suchen. **Fast alle Affären in Ehen nehmen ihren Anfang infolge des Bedürfnisses eines Partners, mehr mit einem anderen Menschen zu kommunizieren**.

Wenn Partner vom Temperament her ausgewogen sind, ist **90 Prozent ihrer gemeinsam verbrachten Zeit mit unbeschwerter Unterhaltung angefüllt**. Die anderen zehn Prozent sind mit **angenehmem Schweigen gefüllt**. Wenn jedoch beide Partner das Bedürfnis haben, **70 Prozent der Zeit zu reden und nur 20 Prozent zuzuhören, gibt es einen Widerstreit über die „Sprechzeit“**. Sie werden ständig darum kämpfen, wer am meisten redet, wer sein Bedürfnis auf Kosten des anderen erfüllen kann. In dieser Art von Beziehung wird es eine Person geben, die mehr liebt, und eine, die weniger liebt. Die Person, die mehr liebt, wird sich auf die Lippen beißen und nachgeben, um der weniger liebenden Person zu erlauben, soviel zu reden, wie sie möchte. Die Person, die weniger liebt, kontrolliert die Beziehung. Dies ist jedoch nur eine vorübergehende Lösung. Sie führt unausweichlich zu Frustration und Unzufriedenheit vonseiten der Person, die mehr liebt und die keine Gelegenheit erhält, sich ganz auszudrücken. Diese unterdrückten Gefühle brechen schliesslich in gesundheitlichen Problemen oder schädlichem Verhalten aus.

Ein weiteres Beispiel von **Inkompatibilität** ist, wenn beide Partner nur 30 Prozent der Zeit das Bedürfnis zum Sprechen haben und 60 oder 70 Prozent zum Zuhören. In diesem Fall wären 40 Prozent der Zeit, die das Paar zusammen verbringt, mit **unangenehmem Schweigen** erfüllt. **Die beiden Partner sässen da und hätten sich sehr wenig zu sagen; sie fühlten sich unbehaglich, wüssten aber nicht, wie sie das Schweigen brechen sollen**. Der Konversationstest kann in allen Beziehungen mit Freunden angewandt werden, auf jeder Ebene und mit jedem Geschlecht. Ihre besten Freunde sind jene, mit denen Sie leichte Unterhaltungen und angenehmes Schweigen teilen können. Mit diesen sind Sie am kompatibelsten. Aber es ist am wichtigsten, dass Sie in der Konversation mit Ihrem Partner kompatibel sind, wenn Sie in Ihrer Beziehung glücklich sein wollen.

Drittens: Totales Engagement auf beiden Seiten. Totales Engagement erfordert eine **von Herzen kommende Entschlossenheit, die Beziehung erfolgreich zu machen**. Wenn die beiden in ihren **grundlegenden Werten und Einstellungen kompatibel** und von ihrem **Temperament her ausgewogen** sind, ist es für sie **wesentlich einfacher, ein lebenslanges Engagement einzugehen**. Ein totales Engagement bedeutet, dass keine Partei die **Möglichkeit einer Trennung oder Scheidung auch nur erwägt oder diskutiert**. Ein totales Engagement einzugehen erfordert, dass Sie Ihre physischen und emotionalen Brücken hinter sich abbrechen und es **ablehnen, irgendeine andere Option zu betrachten als die, diese Beziehung erfolgreich zu machen**.

Viele Menschen vermeiden es, ein totales Engagement zu einer Beziehung oder gar Ehe einzugehen, weil sie in zurückliegenden Beziehungen verletzt wurden. Sie meinen, dass sie immer einen emotionalen Fluchtweg haben, wenn sie ihre Optionen offenhalten. Dieser Mangel an Engagement führt jedoch unabänderlich zu genau der Situation, die das Individuum fürchtet. Die Beziehung verschlechtert sich nach und nach, da eine oder beide Partner fortfahren, sich zurückzuhalten und an Trennung als eine Lösung für die Probleme denkt.

... wunderschöne Definition von Liebe. Er sagt: „**Liebe ist das totale Engagement für die Entwicklung des Potentials des anderen.**“ Wenn Sie eine andere Person wirklich lieben, wollen Sie, dass diese Person ihr volles Potential erfüllt und alles wird, was er oder sie fähig ist zu werden.

Viertens: Zuneigung. Es ist wichtiger und befriedigender, Ihren Partner aufrichtig gern zu haben als verliebt zu sein. In einer langfristigen Beziehung können Partner sich verlieben und wieder entlieben. Die Art und Intensität der Emotion, die jeder für den anderen empfindet, verändert sich im Laufe der Zeit. Aber wenn Beide sich gern haben und respektieren, kann die Beziehung unbegrenzt andauern. Wenn einer der beiden den anderen aus irgendeinem Grund nicht mehr gern hat oder respektiert, ist die Beziehung in der Regel beendet. Viele Paare verlieben sich, machen dann Schluss und sprechen nicht mehr miteinander, weil sie sich nicht die Zeit genommen haben, sich zuerst gern zu haben, zu lernen, die andere Person aufrichtig als Individuum zu mögen und zu respektieren statt nur als romantischen Partner. Ehen und Beziehungen können schief gehen, aber wenn sie anfangs auf Zuneigung und Respekt basierten, könnten die beiden Partner immer noch wie Erwachsene miteinander kommunizieren und interagieren, ohne die negativen Gefühle zu haben, die bei Trennungen auftreten, wenn die Partner sich nie wirklich gern hatten oder respektierten.

Der Beste-Freund-Test

Ein ausgezeichneter Weg herauszufinden, ob Sie in der richtigen Beziehung sind, ist der „Beste-Freund-Test“. **In der idealen Beziehung ist Ihr Partner ihr bester Freund. Es gibt niemanden auf der Welt, mit dem Sie lieber zusammen wären oder kommunizierten als mit Ihrem Partner.** Wenn Sie aus irgendeinem Grund nicht das Gefühl haben, dass Ihr Partner Ihr bester Freund ist, wenn Sie nicht Ihre Zeit lieber mit ihr oder ihm verbrachten als mit irgendwem sonst, ist dies ein Anzeichen dafür, dass etwas in der Beziehung nicht stimmt. Der Beginn einer langfristigen Liebesbeziehung ist das Gefühl, dass Sie Ihren besten Freund getroffen haben. Ein Anzeichen dafür ist, **wieviel Sie zusammen lachen. Die Häufigkeit des Lachen in einer Beziehung ist ein Massstab dafür, wie heil die Beziehung ist.** Wenn zwei Menschen ideal zusammenpassen, lachen sie viel zusammen und über dieselben Dinge. Wenn zwei Menschen aus irgendeinem Grund nicht zusammenpassten, würden sie nicht viel gemeinsam haben, über das sie lachen könnten. **Ihr Sinn für Humor wäre verschieden.**

Fünftens: Ähnliche Selbstkonzepte ziehen sich an und sind am kompatibelsten. Sie werden immer von einer Person angezogen werden und zu einer Person passen, die gerade so glücklich und positiv ist wie Sie selbst. Der generelle Ton in der Beziehung, das Niveau von Optimismus contra Pessimismus ist ein guter Massstab der Kompatibilität von Selbstkonzepten. Interessanterweise fühlen sich **Menschen mit negativem Selbstkonzept genauso zueinander hingezogen wie Menschen mit positivem Selbstkonzept.** Sie heiraten, richten sich häuslich ein und sind für viele Jahre, wenn nicht ihr Leben, ganz zufrieden miteinander. Ihre Beziehung basiert auf der Tatsache, dass sie beide grösstenteils negative Persönlichkeiten sind. Ähnliche Selbstkonzepte ziehen sich an, was auch immer sie sind.

Sie werden sich am wohlsten mit jemand fühlen, der oder die ziemlich genau so glücklich oder unglücklich ist wie Sie selbst. Wenn zwei Menschen eine Beziehung eingehen und einer von beiden sehr viel glücklicher ist als der andere, wird es eine **Menge Konflikte und Unzufriedenheit** geben. Die meisten Beziehungen und Ehen brechen auseinander, weil die **Selbstkonzepte sich nicht mehr im Gleichgewicht** befinden. In einer Studie stellten Forscher fest, dass **vier von fünf Scheidungen in Amerika von Frauen** initiiert wurden, „**die vor Wut platzen und es einfach nicht mehr hinnehmen**“. Es ist erstaunlich, wie viele Ehemänner

und Ehefrauen das Gefühl haben, dass sie **durch die Negativität ihrer Partner zurückgehalten** werden.

Sechstens: Die gleiche Wellenlänge. Der überwiegende Grund für den Erfolg von Ehen ist, dass beide Partner **gut miteinander kommunizieren**. Sie befinden sich auf **gleicher Wellenlänge**. **Jeder spürt, was der andere fühlt und denkt**. Sie kommen unabhängig voneinander zu den **gleichen Schlussfolgerungen**. Sie scheinen fast „**ein Gehirn zu teilen**“. Der vorherrschende Grund für das Versagen von Beziehungen ist **schlechte Kommunikation**. Das Paar missversteht sich und streitet ständig über grosse und kleine Themen. Jeder ist davon überzeugt, dass er Recht hat und der andere Unrecht. Es fällt ihnen schwer zu denken, dass beide Gesichtspunkte richtig sein könnten, wenn man es recht besieht. Um in einer Beziehung ein **hohes Niveau qualitativer Kommunikation** aufzubauen und zu erhalten, brauchen Sie sowohl eine **hohe Quantität** als auch eine **hohe Qualität an ungeteilter Zeit miteinander**. Paare brauchen Zeit für sich allein. Sie müssen lange Perioden von Zeit mit Reden und Zuhören verbringen, um ihre Kommunikationskanäle frei zu halten. **Sobald zwei Menschen so beschäftigt sind, dass sie aufhören, miteinander zu reden, können Sie sicher sein, dass Probleme bevor stehen**. **Gute Kommunikation** erfordert **Fertigkeiten im Reden und Zuhören**, die Sie lernen können. Aber **exzellente Kommunikation** zwischen einem Mann und einer Frau erfordert, dass sie die **Hauptunterschiede zwischen sich kennen**.

Vive la difference!

Männer und Frauen unterscheiden sich auf vielerlei Weise und haben deutlich **unterschiedliche Kommunikationsstile**. Generell sind **Männer direkt** und **Frauen indirekt**. **Männer** sind mehr auf **Resultate** und **Vollendung** oder **Abschluss** fokussiert als Frauen. **Frauen** machen sich mehr Gedanken um **Beziehungen** und den **Prozess der Kommunikation** als Männer. Dies kann oft zu **grundlegenden Missverständnissen** führen. Nehmen Sie den Fall eines Mannes und einer Frau, die seit zwei oder drei Stunden Auto gefahren sind. Als sie an einem McDonalds vorbeikommen, sagt die **Frau**: „**Bist du durstig, Liebling?**“ Der **Mann** sagt einfach „**Nein**“, ohne sich auch nur umzusehen, und fährt weiter. Die Frau beisst sich auf die Lippe und fühlt sich wegen seiner Unsensibilität verletzt. Ihm ist nicht bewusst, was sie wirklich gefragt hat, und er hat keine Ahnung, dass sie nun unglücklich ist. In ihrer **indirekten Art** hat sie gesagt: „**Ich bin durstig; könnten wir anhalten und etwas trinken gehen?**“ Aufgrund der Art, wie sie es formuliert hat, entging es ihm jedoch völlig.

Ein anderes Beispiel für diesen **Unterschied im Kommunikationsstil** ist **Einkaufen**. Für einen **Mann** ist Einkaufen ein **einfacher Prozess** mit einem erwarteten **Ergebnis**. Er geht ins Geschäft, kauft, was er kaufen wollte, und geht. Männer gehen in der Regel nicht gern Einkaufen; sie fühlen sich unbehaglich dabei und wollen es so schnell wie möglich hinter sich bringen. Der **ideale Einkaufstrip** für einen Mann ist **hineinrennen** und **herausrennen, während das Auto mit laufendem Motor auf dem Parkplatz steht**. Für viele Frauen ist Einkaufen jedoch ein **Prozess** oder gar eine **Freizeitbeschäftigung**. Eine Frau braucht nicht einmal unbedingt etwas zu kaufen. Einkaufen ist eine **Sinneserfahrung** für eine Frau, und wenn sie mit einer anderen Person Einkaufen geht, wird ausserdem eine **soziale Erfahrung** daraus. Die **Unterhaltung**, die dabei stattfindet, ist genauso wichtig, wenn nicht wichtiger, als was sie kauft. Dies fällt Männern schwer zu verstehen.

Hier ein weiteres Beispiel für diesen Unterschied der Kommunikationsstile. **Männer sind auf Abschluss orientiert**. Wenn eine Frau ein **Problem** mit ihm diskutiert, wird er beinahe sofort mit einer **Antwort** aufwarten können, die er für die **logische Lösung** hält. Er wird sagen: „**Warum versuchst du nicht dies oder jenes?**“ Dann wird er fortfahren, seine Zeitung zu lesen oder seine Aufmerksamkeit etwas anderem zuzuwenden. Er wird aufrichtig glauben,

dass er ihr geholfen hat und den Gegenstand – ihr Problem – richtig angegangen ist. Was er nicht erkennt ist, dass die **Frau in der Regel nicht nach einer Lösung sucht, noch seinen Rat oder seine Empfehlung wünscht**. Was sie möchte – ist eine Gelegenheit, ihr Problem in einem **Dialog** mit dem Mann in ihrem Leben zu diskutieren. Sie weiß wahrscheinlich schon, was sie tun oder nicht tun wird. Was sie sucht ist eine **Gelegenheit zu kommunizieren**, indem sie diese bestimmte Situation oder **dieses Problem als Grundlage der Kommunikation** benutzt. Wenn Männer die Kommunikation mit der Frau in ihrem Leben verbessern wollen, können sie einfach **davon Abstand nehmen, Ratschläge zu erteilen, es sei denn, es ist klar, dass sie dies will**. Statt dessen **hören Sie aufmerksam zu, machen Sie Pausen, stellen Sie Fragen, geben Sie Feedback, und formulieren Sie um**, was sie sagt, um sicherzustellen, dass Sie sie verstehen.

Fragen Sie sie nach ihrem Tag

Eines der besten Dinge, die man tun kann, wenn man abends nach Hause kommt oder wenn man am Abend zusammen ist, ist, **den anderen zu fragen, wie sein Tag war**. Die meisten Männer betrachten ihren Arbeitstag als die faszinierendste Erfahrung seit Beginn der Zivilisation. Wenn jedoch ein **Mann seine Partnerin nach ihrem Tag fragt, bevor er etwas über seinen Tag erzählt**, ist er oft erstaunt darüber, wieviel interessanter ihr Tag war als seiner. Das erste Mal, dass ein Mann die Frau, die ihm etwas bedeutet, nach ihrem Tag fragt, wird sie wahrscheinlich erschrocken sein und nur eine kurze Antwort geben. Sie würde nicht glauben, dass er wirklich interessiert ist. Sie wird denken, dass er nur nett sein will. Daher muss er beharrlich sein. Wenn sie sagt: „**Nun, ich bin zur Arbeit gegangen, bin mit So-und-so zu Mittag essen gegangen, und dann bin ich nach Hause gekommen**“, muss er sie wie ein **Detektiv** fragen: „**Was hast du heute Morgen gemacht? Wo hast du zu Mittag gegessen? Was hast du danach gemacht? Was hast du am Nachmittag gemacht? Wie kommst du mit dieser Person bei der Arbeit zurecht?**“ und so weiter. Wenn er ein wenig in ihr Leben hineinhorcht, wird er feststellen, dass es oft genauso interessant ist wie das, was er getan hat.

Ein **Vorteil** dieser Methode ist, dass **er weniger Zeit damit verbringen wird, über seinen Tag zu erzählen, nachdem sie eine Chance hatte, über ihren zu reden**. Denken Sie daran, dass es **nicht auf den Inhalt der Unterhaltung ankommt. Es ist der Vorgang**. Wenn Sie ein aufrichtiges **Interesse** in Ihrem Partner bekunden und dann der anderen Person sorgfältig **zuhören, vertieft dies das Verständnis und verbessert die Kommunikation**. Nur so können Sie die **Beziehung lebendig** erhalten und **wachsen lassen**.

Die wichtigste Frage für Sie sollte sein: „**Was ist hier wichtig?**“ **Was wichtig ist, ist nicht, den Streit zu gewinnen oder Recht zu haben, sondern die Qualität der Beziehung zu erhalten**. Wenn Sie ständig fragen „**Was ist hier wichtig?**“, **sehen Sie Dinge klarer**. Praktizieren Sie die goldene Regel der Beziehungen. Fragen Sie sich regelmässig: „**Wie wäre es, mit mir verheiratet zu sein**“ Oder: „**Wie wäre es, wenn mein Partner mich so behandelte wie ich ihn oder sie behandle?**“ Wenn Sie Ihren Partner **so behandeln, wie Sie behandelt werden wollen**, und wenn Sie es unterlassen, etwas zu tun oder zu sagen, von dem Sie nicht wollen, dass Ihr Partner es Ihnen sagt oder antut, werden Sie sich der Auswirkungen Ihrer Worte und Verhaltensweisen viel bewusster sein. **Bewusstsein** ist wirklich der Schlüssel. Das Leben ist die Studie der **Aufmerksamkeit**. Wenn Sie den **kleinen Dingen** in Ihrer Beziehung Aufmerksamkeit schenken, werden die **grossen Dinge** sich von allein ergeben.

Sechs Probleme in Beziehungen und wie man sie löst

Es gibt tausend Gründe, **warum eine Beziehung nicht funktioniert**, aber Sie können sie wahrscheinlich auf **sechs Hauptproblembereiche** reduzieren. Diese sechs Probleme sind die Wurzel der meisten **Auseinandersetzungen, Unstimmigkeiten und Scheidungen**. Sie alle

haben mit der **Selbstachtung** und dem **Selbstbild** von einem oder beiden Partnern in der Beziehung zu tun.

Fehlendes Engagement

Das erste Hauptproblem in Beziehungen ist **fehlendes Engagement**. Dies ist in den heutigen verbreiteten Beziehungen oder Ehen augenscheinlich, die „**den halben Weg gehen**“. Statt totalem Engagement gibt es nur **teilweise** oder **halbe Engagements**. Einer von beiden sagt: „**Du gehst die eine Hälfte und ich die andere.**“ Wenn jedoch einer der Partner sich entscheidet, nur noch **49 Prozent** des Wegs zu gehen, öffnet sich in der Beziehung eine **Kluft**. Diese Kluft hat die **Tendenz, grösser statt kleiner zu werden**. Einer von beiden geht dann nur noch **48 Prozent** des Wegs, dann **40, 30 und so weiter, bis er oder sie ganz aufhört**. Ein Beispiel hierfür sehen Sie, wenn ein Paar heiratet, aber jeder ein **getrenntes Bankkonto** unterhält. **Die Haushaltsausgaben sind gleichmässig verteilt. Jede Euro wird genau als dem einen oder anderen gehörig verbucht. Sie leihen einander sogar Geld und führen genau Buch darüber, wer was wem schuldet.**

Ich sah einen Fall, in dem die Haushaltsausgaben auf den Pfennig aufgeteilt waren, einschliesslich der Kosten einer Briefmarke für die Versendung eines Schecks. Zwei Freunde von mir, lassen wir sie Mary und Joe heissen, lebten elf Jahre lang zusammen. Sie sprachen immer davon zu heiraten, aber sie schienen nie in der Lage zu sein, eine Entscheidung zu treffen. Von der Zeit an, wo sie zusammenzogen, kaufte und bezahlte jeder getrennt vom anderen Möbel und Gegenstände für die Wohnung. Jeder Gegenstand in ihrer Wohnung hatte auf der Rückseite kleine Aufkleber, die anzeigten, wem er gehörte. **Sie vermischten niemals ihre Gelder oder ihre Besitztümer**. Als sie sich am Ende der elf Jahre trennten, waren sie in der Lage, all ihre Besitztümer in weniger als zwei Stunden zu teilen. Sie hatten **unbewusst elf Jahre lang geplant, getrennte Wege zu gehen, indem sie sich niemals völlig der Beziehung verpflichteten**.

Ein anderes Beispiel einer **teilweisen Verpflichtung** ist ein **Ehevertrag-** oder eine **voreheliche Vereinbarung**. Diese Vereinbarungen sind interessante Lektüre. Der erste Paragraph eines dieser Verträge lautet: „**Die beiden Parteien, die sich sehr lieben und planen, alle Tage ihres Lebens glücklich zusammenzuleben, gehen hiermit diese Vereinbarung ein.**“ Der Rest dieser vorehelichen Vereinbarung führt detailliert und langwierig aus, **wie das Besitztum aufgeteilt werden soll, wenn sie sich trennen. Sie planen in der Tat die Details ihrer Trennung noch bevor sie die Ehe eingehen.**

Wenn eine Partei **nicht** bereitwillig ist sich **total** für die Beziehung zu **engagieren**, löst dieses Zurückhalten **Gefühle der Ablehnung und Wertlosigkeit im anderen** aus. Es lässt eine Person glauben, dass sie **nicht gut genug** ist. Sie meint, dass dies der Grund dafür ist, dass die andere nicht willens ist, sich total und eindeutig zu ihr zu verpflichten. Als Barbara und ich heirateten, zeigte der Pfarrer uns die verschiedenen Eheversprechen, die wir nehmen konnten. Wir konnten unsere eigene Formulierung für die Zeremonie wählen. Als wir die verschiedenen Versprechen durchgingen, fragte ich: „**Wo sind die Worte, bis dass der Tod uns scheidet?**“ Der Pfarrer erklärte, dass diese Worte aus den meisten hezeremonien heutzutage gestrichen worden seien. Die meisten jungen Leute wollten ihre Eheversprechen nicht so klar und eindeutig formuliert haben. Sie wollten etwas, das ihnen **mehr Flexibilität und Optionen** gab. Ich fragte, ob wir es wieder hineinsetzen könnten. Er sagte, dass wir tun könnten, was auch immer uns gefiel. Also bestand ich darauf, dass die Worte „**Bis dass der Tod uns scheidet**“ Teil unserer Hochzeitszeremonie wären. Ich hatte das Gefühl, das ein **wischi-waschi Schwur**, wie der, den der Pfarrer zeigte, „**solange wir uns lieben**“, die Art von Eheschwur war, die nahe legte, dass sie es mit dem **langfristigen Überleben** ihrer Ehe wahrscheinlich

nicht so ernst meinen. Sie können einen **Mangel an Engagement überwinden, indem Sie sich völlig zu der Beziehung verpflichten. Steigen Sie mit beiden Füßen ein. Erwägen Sie niemals die Möglichkeit eines Scheiterns der Beziehung.** Wenn durch einen Fehler, der nicht Ihrer ist, die Beziehung nicht funktioniert, ist es wenigstens nicht aufgrund Ihrer **Halbherzigkeit.**

Den anderen ändern wollen

Das zweite Hauptproblem in Beziehungen ist **zu versuchen, den andere zu ändern oder zu erwarten, dass die andere Person sich ändert.** Das ist eine andere subtile **Form der Zurückweisung.** Es ist ein anderer Weg zu sagen: „**Du bist nicht gut genug für mich, so wie du bist.**“ Wenn Sie jemals versuchen, eine andere Person zu ändern, implizieren Sie, dass sie **unwürdig** ist, und entzünden **Gefühle des Ärgers und Grolls.** Tatsache ist, dass **Menschen sich nicht viel verändern.** Wie der Komödiant Flip Wilson sagte: „**Was du siehst ist, was du bekommst.**“ Wenn die Person, die Sie zu **heiraten** beabsichtigen, nicht das ist, was Sie haben wollen, ist die Zeit, daran etwas zu ändern, vor der Hochzeit, nicht hinterher.

Die Lösung zu dem Problem, jemanden ändern zu wollen, jemanden dazu zu bringen, **abzunehmen, nicht mehr zu rauchen, Sport zu treiben, positiver zu werden** oder irgend etwas anderes ist einfach, die **Person so zu akzeptieren, wie sie ist.** Wenn Sie das Verhalten und die Persönlichkeit des anderen nicht akzeptieren können, sollte Ihnen das etwas sagen. **Akzeptanz wird grösstenteils durch Kompatibilität bestimmt.** Akzeptanz ist ein guter Indikator davon, ob dies die richtige Beziehung für Sie ist. Nichtakzeptanz vor der Ehe ist bei weitem besser, als hinterher damit umgehen zu müssen. **Wenn Sie aufhören zu versuchen, die andere Person zu ändern, und sie einfach bedingungslos akzeptieren, wird sie sich manchmal von sich aus als das Resultat ihrer eigenen Entscheidung ändern.** Menschen können abartig sein. Oft beharrt Ihr Partner auf einem Verhalten, das Sie ärgert, nur weil Sie fortwährend versuchen, ihn dazu zu bringen, sich zu ändern. **Wenn Sie aufhören zu versuchen, den Partner zu ändern, wird er sein Verhalten oft freiwillig ändern.**

Eifersucht

Das dritte grosse Problem in Beziehungen ist **Eifersucht. Eifersucht wird immer mit dem Verstand und dem Herzen der Person, die diese Emotion empfindet, erfahren.** Shakespeare nannte Eifersucht das „**grünäugige Monster**“. Sie ist eine **furchtbar negative Emotion,** die aus Gefühlen von **niedriger Selbstachtung und persönlicher Unzulänglichkeit** erwächst. Die Person, die eifersüchtig ist, hat **Zweifel über ihren Wert als Mensch.** Sie meint: „**Niemand könnte mich jemals wirklich lieben, so wie ich bin.**“ Dieser Typ Individuum litt wahrscheinlich in der **Kindheit** unter **destruktiver Kritik** und als **Erwachsener** unter **negativen Erfahrungen mit dem anderen Geschlecht.** Wenn jemand nie die **bedingungslose Liebe seiner Eltern** erfahren hat oder, schlimmer noch, wenn die Eltern das Kind in der **Zeit seines Aufwachsens zurückwiesen** oder sein Handeln **missbilligten,** wird diese Person als **Erwachsener** sehr verwundbar dafür sein, von anderen nicht völlig geliebt und **akzeptiert zu werden.**

Das **Gegenmittel für Eifersucht** ist zu erkennen, dass sie **nichts mit der anderen Person zu tun hat.** Sie hat nur mit der **geringen Selbstachtung der Person zu tun, die darunter leidet.** Der Weg **aus der Eifersucht heraus** führt über die Hebung der **Selbstachtung,** indem man sich immer wieder sagt: „**Ich mag mich.**“ Wenn Sie eine ausreichend **hohe Selbstachtung** haben, wenn Sie sich **genügend mögen und respektieren, wird nichts, das eine andere Person tut oder nicht tut, Sie an Ihrem eigenen persönlichen Wert zweifeln lassen.** Sie werden **emotional selbständig und unabhängig vom Verhalten anderer** sein. Es ist nie geschickt oder klug, andere absichtlich eifersüchtig zu machen. **Eifersucht** ist eine **schmerz-**

liche, destruktive Emotion und nicht gerade das, was man einem Freund antut. Jeder von uns braucht das **Gefühl der Sicherheit in einer Beziehung**, und die absichtliche Provokation von Eifersucht erschüttert unsere Sicherheit. Eifersucht bewirkt, dass wir uns elend und unglücklich fühlen.

Selbstmitleid

Das vierte Hauptproblem in Beziehungen ist **Selbstmitleid**. Es tritt auf, **wenn Sie sich wegen etwas leid tun, das Ihr Partner entweder für Sie getan oder Ihnen angetan hat oder nicht**. Menschen, die **Selbstmitleid** empfinden, **lernen** dies meist von ihren **Eltern**, die Selbstmitleid als Methode der **häuslichen Interaktion** praktizierten. Oft geben Individuen sich dem Selbstmitleid hin, wenn ihre **Partner** so **beschäftigt** oder **glücklich mit ihrer Arbeit** sind, dass sie **sich ausgeschlossen fühlen**. Die Lösung für Selbstmitleid ist nicht, dass Sie Ihren Partner dazu bringen, etwas zu tun oder nicht mehr zu tun. Das **Gegenmittel** ist, dass Sie **mit Ihren eigenen Zielen so beschäftigt** sind, **dass Sie keine Zeit haben, sich selbst leid zu tun**. Sie sind für Ihre Emotionen selbst verantwortlich. Sie sind der Grund für Ihr Glück oder Unglück. Niemand zwingt Sie dazu, irgendetwas zu empfinden. Wenn Sie Selbstmitleid empfinden, ist es, **weil Sie sich Leid tun wollen**. Sie können eine **andere Reaktion wählen, wenn Sie wollen**. Die Grundlage von Selbstmitleid ist die **falsche Annahme**, dass **jemand anders dafür verantwortlich ist, Sie glücklich zu machen**. Selbstmitleid ist eine Form der **Schwäche** und **Unsicherheit**, die Sie davon abhält, ein vollkommen erfüllter Mensch zu werden. Wenn Sie in einer Beziehung sind, in der die andere Person Selbstmitleid empfindet, seien Sie so **mitfühlend** und **verständnisvoll**, wie Sie können, und **ermutigen Sie sie** dann, sich mit **etwas zu beschäftigen, woran sie Freude hat**.

Negative Erwartungen

Das fünfte Hauptproblem in Beziehungen sind **negative Erwartungen**. Sie treten auf, wenn Sie ständig **erwarten, dass die andere Person etwas tut, was Sie enttäuscht**. Tatsache ist, dass Ihre **Erwartungen dazu neigen, erfüllt zu werden**. Wenn Sie erwarten, dass **positive Dinge geschehen**, werden Sie **selten enttäuscht** werden. Wenn Sie erwarten, dass Ihr **Partner Sie im Stich lässt**, werden Sie darin ebenfalls **selten enttäuscht** werden. Die **Regel** ist, **immer das Beste von Ihrem Partner zu erwarten**. Die vielleicht wunderbarsten Worte, die eine Person zu einer anderen sagen kann, sind: „**Ich liebe dich, und ich glaube an dich**.“ Sagen Sie ihr oder ihm immer, dass Sie **völliges Vertrauen** in ihre oder **seine Fähigkeit zur Bewältigung der Dinge haben**, die er oder sie sich in den Kopf gesetzt hat. Es ist ein wunderbares Gefühl, am Morgen mit dem Wissen zur Arbeit zu gehen, dass der **wichtigste Mensch in Ihrem Leben hundertprozentig an Sie glaubt**. Und es ist ein wunderbares Gefühl, abends nach Hause zu kommen zu einem **Menschen, der vollkommene Vertrauen in Ihre Fähigkeit hat, trotz aller Hindernisse erfolgreich zu sein**. Viele der erfolgreichsten Männer und Frauen verdanken **ihren Erfolg** den unerschütterlichen **positiven Erwartungen ihrer Partner**.

Inkompatibilität

Das sechste grosse Problem in Beziehungen ist **Inkompatibilität**. Dies ist ein **sehr empfindlicher Gegenstand, den die meisten Leute nicht einmal diskutieren wollen**. Aber es ist **eins der häufigsten Probleme in Beziehungen und vielleicht der häufigste Grund, warum Menschen in ihren Ehen unglücklich sind**. Wenn zwei Menschen sich **kennenlernen** und ineinander **verlieben**, fühlen sie sich normalerweise durch **Gemeinsamkeiten voneinander angezogen**. Wenn jedoch die **Jahre vergehen** und sie sich **verändern, wachsen sie oft in verschiedenen Richtungen**. Sie **entwickeln neue Interessen, Vorlieben und Meinungen**. Was ihnen wichtig war, als sie sich kennen lernten, **bedeutet nicht mehr so viel und verliert seine Macht, die beiden zusammenzuhalten**. Am häufigsten kommt **Inkompatibilität**

in **Ehen** im Alter zwischen **28 und 32 Jahren** zum Vorschein. **Während ihrer 20er Jahre wachsen und verändern Menschen sich am rapidesten in ihrem erwachsenen Leben.** Wenn ein Paar Anfänge 20 heiraten, könnten sie Ende 20 feststellen, dass sie wenig gemeinsam haben. Sie könnten feststellen, dass sie **inkompatibel** geworden sind.

Das erste Anzeichen dafür, dass ein **Paar nicht länger kompatibel** ist, ist das **Verschwinden des Lachens aus ihrer Beziehung.** Sie **albern nicht zusammen herum oder finden dieselben Dinge lustig.** Das zweite Anzeichen ist, dass die **Gespräche verstummen.** Sie scheinen wenig zu haben, über das sie miteinander sprechen wollen. Ihr Heim wird zu einem funktionalen Ort, an dem das Paar zufällig lebt, statt eines Ortes **geteilter Wärme und Harmonie.** Jeder ist vollauf mit seiner Arbeit oder den Kindern oder irgendetwas anderem beschäftigt. Jeder handelt mechanisch. Jeder setzt für die Nachbarn und Freunde eine gute Miene auf. **Viele Leute, die in ihren Ehen unglücklich sind, stürzen sich in ihre Arbeit, arbeiten 12, 14 Stunden am Tag, damit sie nicht nach Hause gehen müssen.** Und je weniger Zeit sie miteinander verbringen, desto mehr verschlechtert sich die Beziehung. Sie haben immer weniger gemeinsam.

Beziehung neu aufbauen:

Wenn Sie feststellen, dass das **Lachen** und die Gespräche aus Ihrer Beziehung **verschwinden**, ist es an der Zeit zu handeln. Wenn Sie das Gefühl haben, dass Sie und die andere Person nur noch **sehr wenig gemeinsam** haben, sollten Sie **jede Anstrengung unternehmen, die Beziehung neu aufzubauen.** Sie sollten erkennen, dass Sie ein **ernsthaftes, Ihr Leben störendes Problem** haben, und Sie sollten **sich zusammensetzen; es diskutieren, es aufschreiben und Lösungsmöglichkeiten finden.** Sie sollten **keine Mühe scheuen, um neu zu schaffen, was Sie einst hatten.** Vielleicht sollten Sie zusammen auf eine **Urlaubsreise** gehen. Vielleicht sollten Sie sich für die **Interessen des anderen interessieren** oder **neue gemeinsame Interessen entwickeln.** Wenn Sie **mehrere Jahre** und eine **Menge Emotionen** in Ihrer Beziehung investiert haben, und insbesondere, wenn Sie **Kinder** haben, müssen Sie **alles tun**, das Ihnen möglich ist, um die **Situation zu retten.**