

Emotionale Intelligenz in der Praxis

Mehr Erfolg und Lebensqualität durch die Macht der Gedanken

Wie Sie selbst Ihr Denken noch wirksamer steuern



Rechtshinweise

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts – auch für Zwecke der Unterrichtsgestaltung – ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig und daher strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. **Insbesondere die Weiterleitung des E-Books auf elektronischem Wege, z. B. per E-Mail, ist hiermit ausdrücklich untersagt.** Wir bitten um Ihr Verständnis!

Alle in diese E-Book enthaltenen Angaben und Informationen wurden nach bestem Wissen erstellt und vom Autor mit größtmöglicher Sorgfalt überprüft. Gleichwohl sind inhaltliche Unkorrektheiten im Einzelfall nicht auszuschließen. Daher wird keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für mögliche Fehler und deren Folgen übernommen.

Die in diesem Werk wiedergegebenen Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen etc. können auch ohne besondere Kennzeichnung Marken sein und als solche den gesetzlichen Bestimmungen unterliegen.

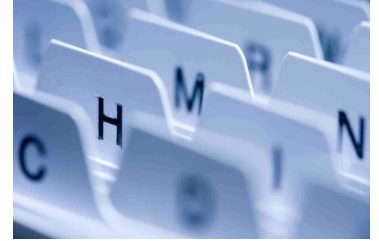
Copyright © 2009 Hans-Joachim Teipel

Die Verlagsrechte liegen bei Dr. Hans-Joachim Teipel

BASIC FEEDBACK – Agentur für Kundenmeinungen und Kundendialog

Steigle 9, D-72160 Horb am Neckar

www.basicfeedback.de | info@basicfeedback.de



Mit diesen Inhalten zu mehr Emotionaler Intelligenz

Zum besseren Verständnis	4
Kraft der Gedanken	6
Kraft der Emotionen	12
Kraft der Zielsetzung	19
Kraft der Konzentration	25
Kraft der Entschiedenheit	30
Kraft der inneren Überzeugungen	38
Kraft der Überwindung und Beharrlichkeit	44
Anhang: Seminar-Beschreibung „Mehr Umsatz durch Emotionale Intelligenz“	54
Ihre Notizen. Ideen. Fragen.	57
Über den Autor	58
Bildnachweis gem. Urheberrechtsgesetz	59
Kontaktdaten	60

Zum besseren Verständnis

Liebe Leserin, lieber Leser,

was haben Michael Schumacher, den erfolgreichsten Rennfahrer aller Zeiten, und auch Boris Becker so erfolgreich gemacht, einmal abgesehen von ihrem Talent? Wichtige Eckpfeiler Ihres Erfolgs waren sicherlich ihre Willenskraft und Zielfixierung, die Nervenstärke und Konzentrationsfähigkeit sowie ihre Steh-auf-Männchen-Mentalität nach Niederlagen. Genau hier setzt dieses E-Book an.



So lernen Sie bewährte Methoden der Sport-Coachings und der Neurophysiologie kennen, mit denen Sie Ihre mentale Stärke sowohl im Berufs-Alltag als auch im privaten Bereich nachhaltig verbessern. Damit erhalten Sie hochwirksame Werkzeuge sowohl für mehr beruflichen Erfolg und als auch für mehr Lebensqualität.

Von daher muss ich jetzt vielleicht auch den einen oder anderen Leser enttäuschen. Weil es nicht um folgende Punkte geht, die auch gerne unter der Überschrift „Macht der Gedanken“ angepriesen werden. Also:

Es geht nicht um Esoterik und Übersinnliches!

Es geht nicht um Hypnose!

Es geht nicht um die Inhalte von Büchern wie „The Secret“!

Es geht nicht um „Tsjakka!“

Diese Abgrenzung ist mir extrem wichtig! Deswegen musste ich auch die Negativ-Formulierung zu wählen und das Wörtchen „nicht“ in „Es geht *nicht* um...“ zu verwenden. Weil ja bekanntlich unser Gehirn Verneinungen nur schwer verarbeiten kann. Stichwort: „Denken Sie jetzt bitte nicht an einen Elefanten.“ (An was denken Sie jetzt?) Aber ich glaube, Sie haben verstanden ;-)

Auch ist die Wirksamkeit dieses Trainings völlig unabhängig von religiösen und weltanschaulichen Positionen. Vielmehr basieren sämtliche Ausführungen in diesem E-Book auf den Erkenntnissen der modernen Persönlichkeitspsychologie, wie sie auch von großen Firmen zur Mitarbeiterentwicklung eingesetzt wird. Gerne nenne ich Ihnen hierzu auf Anfrage auch konkrete Firmennamen.

Ein Zweites, was mir wichtig ist. Mit diesem E-Book möchte ich Sie in die Lage versetzen, dass Sie selbst für sich Ihre mentale Stärke entdecken und ausbauen. Und dabei Ihre eigenen Erfahrungen machen, was für Sie passt bzw. was bei Ihnen funktioniert. Also völlig selbstbestimmt. Mein Ziel: Entwickeln Sie die Mentalkraft in sich, die Sie total unabhängig von Anderen macht.

Warum sage ich das? Meine Erfahrung ist einfach die, dass Teilnehmer aus Seminaren und Trainings häufig völlig begeistert herauskommen. Insbesondere weil Sie die Energie des Trainers gespürt haben, die ähnlich wie eine Bluttransfusion – kurzfristig – wirkt. Viele Ideen und Vorsätze verfliegen dann im Alltag aber ziemlich schnell, weil eben dieser Trainer nicht jeden Tag „präsent“ ist. Deswegen ist es mir ein zentrales Anliegen, Ihnen mit diesem E-Book die Fähigkeit zu vermitteln, dass Sie jeden Tag selbst sozusagen neues Blut produzieren können.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und Ausprobieren. Und möglichst viele Aha-Erlebnisse!

Horb, im Juli 2009

Dr. Hans-Joachim Teipel



Mentalkraft Nr. 1:

Kraft der Gedanken



1. So trainieren Sie ganz leicht Ihr mentales Vorstellungsvermögen:

Bitte stellen Sie sich – mit geschlossenen Augen – vor, dass Sie auf Ihrem Bett sitzen. Dann stehen Sie auf, öffnen die Schlafzimmertüre, vielleicht verbunden mit einem Geräusch, das die Türklinke macht, und gehen in Richtung Bad. Sie öffnen die Badezimmertüre, betreten das Bad und nehmen die Wärme wahr, die entstanden ist, weil sich vor Ihnen jemand schon geduscht hat. Sie stellen sich vor den Spiegel, der zunächst beschlagen ist. Sie warten einen Moment bis der Spiegel wieder klar ist. Wenn Sie sich dann im Spiegel sehen können, sind Sie schon am Ende Ihrer kleinen mentalen Reise angelangt.

2. Wolkenkratzer-Test: Gehen Sie auf einen Brett, das auf dem Boden liegt, von der einen zur anderen Seite. Stellen Sie sich jetzt vor, dieses Brett ist auf 300 m Höhe und verbindet zwei Wolkenkratzer. Laufen Sie wieder über dieses Brett mit genau dieser Vorstellung! Stellen Sie sich die Höhe möglichst realistisch vor. Wie geht es Ihnen nun beim Drüberlaufen?

3. Visualisierungstechnik + Grenzen mental überschreiten: die Zauberarm-Übung

Natürlich es keine Zauberei, sondern reine Neurophysiologie! Diese Übung lässt sich nur leider nicht so gut schriftlich erklären. Der Effekt tritt am besten ein, wenn Sie die Anleitung hierzu in einem Training bekommen.

4. Pendel-Übung: Halten Sie ein Pendel ruhig in der Hand. Schließen Sie die Augen. Stellen Sie sich jetzt immer stärkere Ausschläge des Pendels vor. Öffnen Sie nach 60 Sekunden die Augen. Und siehe da... !?

5. Die Visualisierungen führen zu ideo-motorischen Bewegungen (Carpenter-Effekt), da Wahrnehmung inkl. Visualisierung einerseits und Handlungssteuerung andererseits über die gleichen Gehirnzellen ablaufen (Spiegelneuronen).

6. Nutzen Sie Ihre Visualisierungsfähigkeit für das Future Pacing (positives mentales Vorauserleben). Das positive mentale Vorauserleben kann sich beziehen auf

- ein „Zielfoto“/Erfolgsbild
- den Weg zur Zielerreichung/Erfolgsfilm (mit einer eigenen Aktion oder der eines „Vorbilds“)

- Beispiel: Schirennfahrer gehen Strecke vorher im Geiste durch
 - => Man macht sich vertraut mit der Durchführung und der Zielerreichung
 - => bei der realen Durchführung fühlt man sich schon „heimisch“
 - => Das Unterbewusstsein erhält Informationen über die idealen Bewegungsabläufe
- Future Pacing = Form der Selbstprogrammierung (auf die Zielerreichung)
- ganze Trainingsprogramme im Leistungssport basieren auf Future Pacing

- Zollstock-Übung: Klappen Sie einen Zollstock auseinander und legen ihn auf den Boden. Nun balancieren Sie von dem einen zum anderen Ende. Wahrscheinlich ist dies eine recht wackelige Angelegenheit?! Nun kommt der 2. Durchgang: Visualisieren Sie zunächst intensiv den „Endstand“, d. h. dass Sie am Ende des Zollstocks angekommen sind. Erst jetzt balancieren Sie – mit dem Zielzustand im Kopf – über den Zollstock. Die meisten Teilnehmer verspüren, dass sie nun weniger Probleme beim Gleichgewicht Halten haben. Wie war es bei Ihnen?

- Transfer auf das Golf-/Minigolf-Spielen: Visualisierung des Abschlags und des Verlaufs des Balls, der im Loch „verschwindet“.

- Transfer in den Alltag => Beispiele könnten sein:
 - vereiste Treppe hinuntergehen: Visualisierung, dass man gut unten angekommen ist
 - erfolgreiche „Konfliktgespräche“ mit Chef etc.: Imaginierung des Gesprächsverlaufs + des positiven Gefühls danach
 - mit Freude/Glücksgefühl aus Vorstellungsgespräch rausgehen
 - mit welchem Gefühl/Meinung soll der Andere beim Telefonieren auflegen?
 - besseres Zeitmanagement für Aufgabenblöcke (z. B. Schreiben einer E-Mail): Visualisierung der End-/Zielsituation, in der die Aufgabe erledigt ist + Festlegung eines Zeitpunktes für die Beendigung der Aufgabe
 - sich die Ankunft nach einer langen Autofahrt vorstellen: Auto steht vor Garage

7. Spezial-Werkzeuge der Visualisierungs-Technik

- Vorstellen mit allen Sinnesskanälen gemäß dem VAKOG-Prinzip = visuell, auditiv, kinästhetisch (spüren/tasten), olfaktorisch (riechen) und gustatorisch (schmecken). Denn: Die Wahrnehmung und das innere Erleben wird vom Gehirn aus diesen 5 „Submodalitäten“ (Teil-Wahrnehmungen) zusammengesetzt. Daher sollte man auch besser von „Imaginieren“ anstatt „Visualisieren“ sprechen!

- Verstärken Sie jetzt Ihre Vorstellungen in jedem Kanal. Beispiel: Denken Sie an einen Urlaub und verstärken Sie das Blau des Meeres wie ein Maler, der in seinem Farbkasten noch ein Dunkelblau zur Verfügung hat. Genauso das Meeresrauschen: Stellen Sie sich vor, Sie würden einen Lautstärke-Regler betätigen. Kurzum: Machen Sie Ihre imaginierten Vorstellungen durch Ihre Gedanken kräftiger!
- Wichtige Ergänzung zu den 5 Sinnen: Wie ist Ihr inneres Gefühl (Freude, Entspannung etc.) bei dieser Vorstellung. Diese Emotion, dieses „Feeling“ ist es, was Ihr Unterbewusstsein beeindruckt und weniger die vage Vorstellung an einen Strand.
- Erleben Sie zunächst alles aus der Ferne, wie aus einem Regie-Sessel („dissoziierte Wahrnehmung“). Dies ist meist leichter zu bewerkstelligen. Dann stellen Sie sich noch mal alles vor. Nur sind Sie jetzt mitten drin in der Szene („assoziierte Wahrnehmung“).

8. Weiteres Werkzeug der „Gedanken-Arbeit“: Innerer Dialog (Selbstinstruktion) = Ansprache an das Unterbewusstsein mit Hilfe von sog. Affirmationen.

- Beispiel für Affirmationen: „Ich hole den Auftrag.“, „Ich überzeuge meinen Kunden!“, „Immer schön ruhig bleiben.“
- Grundsätze für die Formulierung einer Affirmation: klar und einfach, positiv (d. h. ohne Verneinung) sowie in der Gegenwartsform, d. h. ohne „würde gern“, „kann“, „werde“
- Formulierung in „Ich-“ oder „Du“-Form hängt vom Menschentyp ab (internal oder external gesteuert) ab
- Achtung: Bei kurzen, präzisen Bewegungen, die man durchführen will, sollte man auf den (parallelen) Inneren Dialog verzichten. Denn: Durch den Inneren Dialog wird das Sprachzentrum aktiviert, wodurch die geplante Bewegung negativ beeinflusst werden kann.

9. Wie können Sie die Wirkung von Visualisierungen/Imaginierungen und Innerem Dialog noch erhöhen?

- Die Wirkung der Selbstinstruktion ist umso stärker, je direkter mit dem Unterbewusstsein „kommuniziert“ wird.

- Direktere Kommunikation mit dem Unterbewusstsein setzt wiederum einen bestimmten Bewusstseinszustand voraus, der durch die Aktivität des Gehirns im Sinne der (messbaren) Hirnwellen bestimmt ist → Bereich der vermehrt langsamen Hirnwellen
- Hirnwellen-Frequenzen (= „Betriebszustände“ unseres Gehirns):
 - Beta-Wellen (38 – 15 Hertz = Schwingungen pro Sekunde) → normaler Wach-Zustand
 - Alpha-Wellen (14 – 8 Hertz) → Entspannungs-Zustand
 - Theta-Wellen (7 – 4 Hertz) → leichter Schlaf/„Dösen“
 - Delta-Wellen (3 – 0,5 Hertz) → Tiefschlaf
- in den Bereich der Alpha-/Theta-Wellen, in dem verstärkt die weniger bewussten Anteile angesiedelt sind, gelangt man durch Autogenes Training, Meditation, (Selbst-)Hypnose etc.

„Achte auf Deine Gedanken. Sie sind der Anfang
Deiner Taten.“
Chinesisches Sprichwort

Zeit für Sie + Raum für Ihre Gedanken!

→ Was war in diesem Kapitel „Kraft der Gedanken“ für Sie neu, hilfreich oder wichtig?

.....

.....

.....

.....

.....

→ Was können Sie davon ab sofort in Ihrem Berufsalltag oder auch privat umsetzen?

.....

.....

.....

.....

.....

Mentalkraft Nr. 2:

Kraft der Emotionen



1. Der Erfolg des Verhaltens (z. B. des Golf-/Minigolf-Spielens) hängt ab von:

- der willentlichen Steuerung der Bewegungen/des Verhaltens
- der Übung + dem Talent
- den Emotionen, d. h. dem emotionalen Zustand, in dem man z. B. Minigolf spielt

Aber auch die Qualität von handwerklichen Leistungen oder Unternehmer-Entscheidungen wird zentral von dem emotionalen Zustand beeinflusst, in dem man sich gerade befindet. Deshalb macht es Sinn, die eigenen Emotionen zu steuern. Doch sind Emotionen nicht einfach da? Wie soll man sie steuern können.

2. Der aktuelle emotionale Zustand (d. h. wie man sich fühlt) hängt wiederum größtenteils von den Gedanken ab (d. h. von dem, was einem durch den Kopf geht) und von den aktuellen Wahrnehmungen.

Beispiel für negative Beeinflussung der Emotionen:

Sie erfahren, dass in ein paar Minuten ein RTL-Team kommt, um einen Bericht über dieses Mental-Training zu machen. Dieser Bericht soll auch live gesendet werden, so dass sofort ein Millionen-Publikum erreicht wird. Und Sie sollen sich vor laufender Kamera kurz vorstellen und Ihre Meinung abgeben. Oh, werden Sie vielleicht denken. Und emotional dabei möglicherweise etwas unruhig werden. Ihre emotionale Reaktion passiert also einfach nur, weil Ihre Ohren sozusagen diese Nachricht wahrgenommen und Ihr Gehirn diese Nachricht entsprechend weiterverarbeitet hat – in Richtung: Was sagt ich? Wie stelle ich mich hin? usw.

Beispiel für positive Beeinflussung der Emotionen: Ein Urlaubsbild auf Ihrem Schreibtisch. Beim Betrachten fällt Ihnen nicht nur der Urlaub wieder ein, sondern für einen Moment haben Sie real wieder ein bisschen „Urlaubsgefühle“.

=> Das Urlaubsgefühl ist also bei Ihnen gespeichert und ist mit dem Urlaubsbild neuronal verknüpft. Dadurch kann das Gefühl jederzeit wieder abgerufen werden (Tastendruck-Technik). Voraussetzung ist, dass das Gefühl „aufgenommen“, d. h. gespeichert wurde und mit einer bestimmten „Taste“ verknüpft (verankert) wurde.

Erklärung: In der Sache handelt es sich um die neurophysiologische Verankerung eines emotionalen Zustands im Sinne eines „bedingten Reflexes“ (Pawlow-Experiment) → Reiz-Reaktions-Muster

Wichtig: Das Reiz-Reaktion-Muster muss entweder einmal sehr intensiv (Beispiel aus der Kindheit: an die heiße Herdplatte greifen) oder wiederholt erlebt worden sein.

3. Beeinflussung der Emotionen in puncto „Ruhe“: Ruhe-Bild vor dem inneren Auge entstehen lassen („In der Ruhe liegt die Kraft“)

- Jeder war irgendwann mal ganz ruhig => dieses Erlebnis ist (bewusst/unbewusst) abgespeichert und kann als „Ressource“ für die Gegenwart hochgeholt/rückerinnert/aktiviert werden
- Welche Situation der völligen Ruhe fällt Ihnen spontan ein?
- es kann ein Bild aus der jüngsten Vergangenheit sein oder aber auch ganz weit zurück liegen
- Was genau sehen Sie bei diesem Bild, hören Sie, spüren Sie, riechen Sie, vielleicht schmecken Sie? Welches innere Gefühl haben Sie dabei? (das Erlebnis ist mit sog. Submodalitäten/Untereigenschaften abgespeichert, aus denen sich die Gesamterinnerung zusammensetzt)
- inneres Bild verstärken (Farben, Stimmen etc.)
- Rahmen drum herum machen
- dem Bild einen Titel geben

Tipp: Aktivieren Sie Ihr Ruhe-Bild jederzeit im Alltag, wenn Sie nach einer Stress-Phase wieder zur Ruhe kommen wollen!

Weitere Möglichkeit: Neurophysiologische Verankerung des Ruhe-Bildes im Sinne eines „bedingten Reflexes“. Diese recht wirksame Methode wird im Seminar ausführlich erläutert.

4. Beeinflussung der Emotionen in puncto „Erfolgserlebnis“: z. B. durch das bewusste Denken (Rückerinnern) an real erlebte, erfolgreiche Situationen

=> Idealerweise hat sich diese Erfolgssituation beim Minigolf/Golf Spielen ergeben, z. B. wenn man eine Bahn mit einem Schlag gespielt hat. Es kann aber auch in einer sonstigen Sportart oder in einer „Wettkampf-Situation“ gewesen sein.

5. Hierzu lassen Sie sich bitte 2-3 Erfolgssituationen einfallen. Und wählen Sie die mit dem stärksten Erfolgsgefühl aus.

=> Erfolgs-Bild, das zum stärksten Erfolgsgefühl gehört, vor dem inneren Auge erinnern und bewusst neu abspeichern mit der dazugehörigen Emotion und dem dazugehörigen Körpergefühl. Um dieses Abspeichern zu verstärken, können Sie dieses Bild gerne auch mit einem Rahmen versehen und einen einprägsamen Namen geben.

Tipp für den Alltag: Anwendung des Erfolgs-Bilds z. B. bei

- nächstem Vortrag vor 1.000 Menschen
- Konflikt-Gespräch mit Kollegen/Chef etc.
- Angst vor dem ersten Paragliding-Flug (obwohl man schon Segelfliegen kann)

6. Man kann eine konkrete Lebenssituation auf zwei unterschiedliche Arten erleben:
- a) assoziiert, d. h. man ist in den Kontext der Situation emotional und mental eingebunden und agiert (Sicht des Schauspielers in einem Theaterstück)
 - b) dissoziiert, d. h. man betrachtet die Lebenssituation, die real für einen selbst abläuft, aus der Sicht eines Regisseurs
- => Selbststeuerung der Emotionen durch Dissoziieren (= gedankliches sich Trennen aus dem assoziierten Erleben) möglich
- => Durch das Betrachten der eigenen Situation und des eigenen Tuns als Regisseur zieht man sich selbst aus assoziierten Erleben einer negativ-emotionsgeladenen Situation mental, d. h. in der Vorstellung, heraus und empfindet dann die Situation auch als weniger „belastend“
- => Anwendung des Dissoziierens in der Als-ob-Technik
7. Beispiel für Als-ob-Technik: Die Antwort des Fußballspielers Lukas Podolski bei der Weltmeisterschaft 2006 auf die Reporter-Frage, wie er es geschafft habe, seinen Elfmeter im alles entscheidenden Elfmeter-Schießen gegen Argentinien so „eiskalt“ zu verwandeln (er war gerade erst 21 Jahre alt geworden): „Ich habe den Elfmeter geschossen wie beim FC Köln“, d. h. als ob er ihn bei seinem (damaligen) Verein geschossen hätte und wo er immer getroffen hat.
- situatives Als-ob: siehe Podolski-Beispiel
 - alternativ: personelles Als-ob → man kennt jemand, der z. B. absolut nervenstark ist und seine Emotionen im Griff hat
- => in der eigenen Situation denkt man genau an diese Person (und schlüpft handelt quasi in dessen Identität, was jeder gute Schauspieler auf der Schauspielschule gelernt hat)
8. Weitere Anwendung des Dissoziierens: Man stellt sich eine unangenehme Situation auf einer Leinwand vor. Dann verschiebt man die Leinwand vor dem geistigen Auge weiter weg („Weg-Zoomen“). Dadurch verringern sich die negativen Emotionen.
- Diese Technik wird an der Universität Tübingen zur Behandlung von Spinnen-Phobien angewendet!
9. Steuerung der Emotionen durch die Smily-Strategie („Reframing“ = systematische Veränderung des Bewertungsrahmens für ein Ereignis)
- => Klassiker: „Es regnet.“
- => inneres, mentales „Umswitchen“ vom Bewertungsrahmen, der zu einer negativen Emotion

führt, zu dem alternativen (zweitbesten) Bewertungsrahmen, der mit einer positiven Emotion verknüpft ist.

=> Reframing als „Grundeinstellung“ des Gehirns ist trainierbar! → „Stimmungs-Schalter“

Bei der Smily-Strategie geht es nicht darum, Dinge schön zu reden. Sondern es geht darum, wie Sie unveränderliche Taten emotional „verwerten“.

Beispiel aus dem privaten Bereich: Auch der Kontakt, das Anrufen von höheren Instanzen (Beten) ist psychologisch betrachtet, nichts Anderes als ein Reframing.

Die Smily-Strategie eignet sich hervorragend für den emotionalen Umgang mit Niederlagen und Sachen, die nicht funktioniert haben. Oft ist damit ein Lern-Effekt verknüpft, der langfristig zu mehr Erfolg führt.

Beispiele aus dem Verkaufs-Bereich: Das NEIN eines Kunden

- kann zu generellen unternehmerischen Überlegungen/Optimierungen führen
- ist ein Teil des notwendigen Wegs zum nächsten JA

Wichtig: Die Smily-Strategie kann nur funktionieren, wenn Sie zum Umswitchen Ihrer negativen Emotionen innerlich bereit sind. Denn häufig bestehen Menschen darauf, sich in Ärger, Unmut etc. zu „ergehen“. Ist eigentlich schade!!

10. Ähnliche Strategien wie die Smily-Strategie sind

- a) die Anno-dazumal-Strategie: Fragen Sie sich einfach, was Sie über das negative Ereignis in 20 Jahren denken werden?
- b) die Kontrast-Strategie: Fragen Sie sich einfach, welches negative Ereignis noch schlimmer wäre als das, was Sie gerade emotional berührt. So hatte beispielsweise mein Großvater für die kleinen Unglücke des Alltags immer ein „Halb so schlimm wie ein Bein gebrochen“ parat.

11. Die Reduzierung der negativen emotionalen Zustände macht übrigens auch deshalb Sinn, weil sie Energie und Zeit kosten. Und häufig passiert in einem emotional aufgeladenen Zustand dann auch noch etwas wirklich Schlimmes/Ärgerliches.

12. Neurophysiologische Maßnahmen gegen negative Emotionen (inkl. Nervositätsbekämpfung):

- a) aufrechte Körperhaltung
- b) sich „grundlos“ im Spiegeln anlächeln („facial feedback“-Technik)

Wenn Sie das 60 Sekunden machen, bekommt der Körper über die Wahrnehmung Ihres lächelnden Gesicht die Information zur Produktion genau der „Glückshormone“, die dazu

führen, dass Sie sich dann auch wirklich so positiv fühlen.

- c) Atemtechnik: Einatmen (bis 3 zählen) + Ausatmen in dem Bauch hinein (bis 4 zählen);
Wechselatmung (aus dem Yoga)

13. Entsprechende Ausgestaltung des Innerer Dialogs:

- a) Magische-Worte-Technik: Verwenden Sie für negative Sachverhalte „geschönte“ Begriffe („transformatorisches Vokabular“)
Beispiel: Bei schmerzlichen NEIN eines Kunden z. B. bei der Kaltakquise am Telefon denken Sie nicht an „Ich habe mir ein blaues Auge geholt“. Dies verschlimmert die negative Emotion. Sagen Sie sich vielmehr etwas in Richtung „Sch...öne Erfahrung“
- b) Stop-Technik: Wenn die negativen Gedanken inkl. Emotionen nicht enden wollen, rufen Sie innerlich laut „STOP“, klatschen in die Hände und dreht sich auf der Stelle einmal um Ihre Achse. Psychologisch ist dies eine sog. „Musterunterbrechung“.
Sie können dies noch unterstützen, in dem Sie einen offiziellen Termin mit Ihrem Ärger ausmachen und dann erst weiter an dieser negativen Sache „knabbern“.
- c) Stellen Sie sich „positive“ Fragen! Sie sind quasi Ihr eigener Quizmaster. Im inneren Dialog reagiert bzw. antwortet Ihr Unterbewusstsein mit entsprechenden Antworten, die Sie von negativen emotionalen Zuständen wegbringen.

„Was du nicht verändern kannst, kannst du auch
anlächeln.“
Konfuzius

Zeit für Sie + Raum für Ihre Gedanken!

→ Was war in diesem Kapitel „Kraft der Emotionen“ für Sie neu, hilfreich oder wichtig?

.....

.....

.....

.....

.....

→ Was können Sie davon ab sofort in Ihrem Berufsalltag oder auch privat umsetzen?

.....

.....

.....

.....

.....

Mentalkraft Nr. 3:

Kraft der Zielsetzung



1. Starten wir dieses wichtige Thema mit zwei Zitaten:

„Wer nicht weiß, in welchen Hafen er will, für den ist kein Wind der Richtige.“ (Seneca)

„Erfolgreich zu sein, setzt zwei Dinge voraus: Klare Ziele zu haben und den brennenden Wunsch, sie zu erreichen.“ (Goethe)

2. Welche konkreten Ziele sollten Sie aus den vielen Möglichkeiten, die das Leben so bietet, auswählen?

Ein Anhaltspunkt dafür ist die Erfolgs-Matrix (Passion Chart). Sie geht von der einfachen Formel aus: Erfolg = Leidenschaft + Fähigkeit. Von daher sollten Sie sich solche Ziele setzen, die Tätigkeiten

Diese Tätigkeiten mache ich...	mit Leidenschaft	eher lustlos
echt super	❶ 😊	❸ 😞
weniger gut	❷ 😞	❹ 😞

erfordern, die Sie a) leidenschaftlich gern tun und die Sie b) auch sehr gut können. Die Tätigkeiten, die dieses Kriterium erfüllen, sind im Feld Nr. ❶ angesiedelt. Überprüfen Sie also Ihre Ziele, ob die damit verbunden Tätigkeiten im Feld ❶ liegen.

3. Mit der Erfolgs-Matrix haben Sie ein hervorragendes Werkzeug für die Auswahl von Zielen. Die Ziel-Selektion macht übrigens noch aus einem anderen Grund Sinn. Denn: Die Zeit und die Energie eines jeden Menschen ist begrenzt. Daher ist es in aller Regel erforderlich, auch bei den Zielen, die zu Feld ❶ gehören, eine Rangfolge zu bilden. Welches Ziel möchte/muss ich sofort erreichen? Welches Ziel kann warten? Diese notwendige Prioritäten-Setzung auch mental immer etwas mit der Fähigkeit zu tun, Entscheidungen treffen zu können. Wie gut können Sie eigentlich Entscheidungen treffen? Was ist für Sie eventuell das Schwierige an Entscheidungen?

4. Disney-Strategie: Damit Visionen nicht zu Illusionen werden!

Ziele sollten natürlich etwas Motivierendes haben. Doch häufig schießt man bei der Ziel-Formulierung über das Ziel – im wahrsten Sinne des Wortes – hinaus. Das Ziel ist schlichtweg unrealistisch. Damit wird die Erreichung des Ziels zur Illusion.

Dieses Problem hat Walt Disney für seine unternehmerische Zielplanung klar erkannt und folgendermaßen gelöst. Er hat den Zielfindungs-Prozess von drei Herzen in seiner Brust durchführen lassen: dem Visionär/Träumer, dem realistischen Planer und dem konstruktiven Kritiker. Für jeden hatte er ein Zimmer in seinem Haus reserviert. Nun ging er zunächst in das Zimmer des Träumers. Dort hat er sich völlig als Träumer gefühlt und entsprechend ein unternehmerisches Ziel in seinen kühnsten und optimistischsten Vorstellungen formuliert. Dann ging er in das Zimmer des

Planers und hat überlegt: Welche Schritte wären zur Zielerreichung nötig und in welche Reihenfolge? Wie lange würde es dauern? etc. Schließlich hat er im Raum des konstruktiven Kritikers sich das angeschaut, was der Träumer und der Planer aus ihrer Sicht zur Zielfindung auf den Tisch gebracht haben. Und er hat sich gefragt: Was hat der Träumer bzw. der Realist noch nicht berücksichtigt bzw. übersehen? Mit den Überlegungen und Feedbacks des Kritikers ist er dann wieder in die Rolle des Träumers und des realistischen Planers geschlüpft, um das Ziel und den Maßnahmenkatalog zu modifizieren. Diesen Prozess hat Walt Disney so lange durchgeführt, bis sich der Kritiker mit dem Ziel und dessen Verwirklichung einverstanden erklärt hat. Dadurch schaffte es Disney, dass seine unternehmerischen Ziele gleichermaßen herausfordernd bzw. motivierend und auf der anderen Seite auch machbar waren.

5. Der 7-Punkte-Plan: So erreichen Sie jedes Ziel!

① Die saubere Ziel-Formulierung gem. der SMART-Formel

S = situationsspezifische Zielbeschreibung

M = messbare Erfolgskriterien vorhanden?

A = Attraktivität der Zielerreichung

R = realistische Zielformulierung

T = Terminierung der Zielerreichung

② Wie kann das Ziel konkret erreicht werden? Was ist zu unternehmen?

③ Wie wirkt sich das Erreichen des Ziels auf andere Personen in meinem Umfeld aus? → Haben Andere irgendwelche Nachteile dadurch? Werden Sie dann irgendwelche Forderungen an mich stellen?

Wie geht es Anderen mit mir, wenn ich dieses Ziel erreicht habe? → Unterstützen Sie überhaupt mein tun? Werden Sie eifersüchtig? Gönnen Sie mir die Zielerreichung?

④ Was „kostet“ die Zielerreichung? → was müsste ich anders machen/aufgeben etc.?

Was bringt die Zielerreichung?

Ist der Nutzen größer als die Kosten?

⑤ Was spricht gegen die Zielrealisierung? Welche Hinderungsgründe/Hindernisse können auftreten?

⑥ Es hat in aller Regel einen Grund, weshalb man das Ziel nicht schon früher entschieden angesteuert hat (= positive Absicht). Ist diese positive Absicht (des bisherigen Nicht-Angehens des Ziels) in der Zielformulierung enthalten?

⑦ Was ist der konkrete erste Schritt? Wann? Wo? Mit wem?

6. Weitere Tipps für die Setzung und Formulierung von Zielen:

- Wählen Sie Ziele, deren Erreichbarkeit weitgehend in Ihrer Macht stehen sollte und weniger von Anderen und deren Tun oder Nicht-Tun abhängig sein sollte.
- alle Zielformulierung und die dazu gehörenden Überlegungen sollten Sie aufschreiben. Dies schafft zum Einen eine stärkere Verbindlichkeit. Zum Anderen können Sie so besser die Gedanken reflektieren, wenn Sie sie vor sich sehen.
- Formulieren Sie die Ziele „positiv“, d. h. sagen Sie das, was Sie wollen und nicht das, was Sie nicht wollen. Unser Gehirn kann nämlich Negationen nur schwer verarbeiten. Bestes Beispiel: Denken Sie jetzt bitte nicht an einen Elefanten! Wirklich, an einen Elefanten sollten Sie jetzt bitte nicht denken. Merken Sie, wie das Gehirn das Elefantenbild vor dem geistigen Auge entstehen lässt.
- Formulieren Sie einfach und schnörkellos, d. h. ohne „Wenn“, ohne Konjunktiv, ohne kann/könnte etc.
- Bei großen Zielen macht es Sinn, dass Sie Zwischen-Ziele formulieren und für diese Etappen auch Zeitpunkte festlegen („Milestones“)
- Und schließlich: Machen Sie aus der Ziel-Fixierung eine Selbstverpflichtungs-Erklärung. D. h. schließen Sie mit sich selbst einen Vertrag über die Zielerreichung bis zu einem bestimmten Zeitpunkt.

7. Visualisieren Sie Ihr Ziel: Was sehen Sie, wenn Sie an das Zielfoto, d. h. den Moment der Zielerreichung denken? Welche Gefühle haben Sie dabei?

Machen Sie jetzt den Gegen-Test: Wie sieht es konkret aus, wenn Sie die notwendigen Maßnahmen zur Ziel-Erreichung nicht ergreifen? Welches Bild des Nicht-Erfolgs kommt Ihnen in den Sinn? Welches Gefühl ist mit der Nicht-Ziel-Erreichung verbunden?

8. Ziele erreichen mit der Rückspiegel-Technik:

Falls Sie die Realisierung eines Ziels erst einmal „behutsam“ angehen wollen, dann spielen Sie das Ganze doch einfach erst mal in Gedanken durch. Mit dieser Rückspiegel-Technik versetzen Sie sich zunächst in einen künftigen Zeitpunkt, zu dem Sie das Ziel schon erreicht haben.

Diese Technik funktioniert nun folgendermaßen: Sie erzählen sich (oder einem Freund/Freundin) ein-fach, wie Sie die Realisierung des Ziels angestellt haben. D. h. Sie überlegen ganz realistisch, welche einzelnen Schritte dazu erforderlich waren. Ihr Gegenüber sollte dabei interessiert und kritisch nachfragen, was es da so an Überlegungen und Problemen gab. Somit sind Sie gezwungen, sich sehr konkret damit auseinander zu setzen. Mit dieser Übung können Sie also alles mal am grünen Tisch durchspielen, bevor Sie dann natürlich Ihr Ziel in die Realität anpacken.



Zeit für Sie + Raum für Ihre Gedanken!

→ Was war in diesem Kapitel „Kraft der Zielsetzung“ für Sie neu, hilfreich oder wichtig?

.....

.....

.....

.....

.....

→ Was können Sie davon ab sofort in Ihrem Berufsalltag oder auch privat umsetzen?

.....

.....

.....

.....

.....

Mentalkraft Nr. 4:

Kraft der Konzentration



1. In der Wahrnehmungspsychologie werden zwei Ebenen der Konzentration unterschieden:

- a) innen + außen
- b) eng + weit

=> Diese beiden Ebenen lassen sich kombinieren zu (am Beispiel von Golf/Minigolf)

- innen/eng: Konzentration auf das Gefühl bei der Griffhaltung des Schlägers
- innen/weit: die Frage nach dem ganzen Aktivitätsniveau; Wie ist meine „Gesamtverfassung“?
- außen/eng: der Blick auf den Ball, der beim Abschlag liegt
- außen/weit: der Überblick über die zu spielende Bahn

=> Die Kunst ist es, im richtigen Augenblick den Konzentrations-Fokus für eine Handlung auf die „richtige“ Konzentrationsart umzustellen. Vielfach ist es auch erforderlich, dass diese Umstellung auch recht rasch gelingt. Die gute Nachricht hierzu: Dies lässt sich alles trainieren!

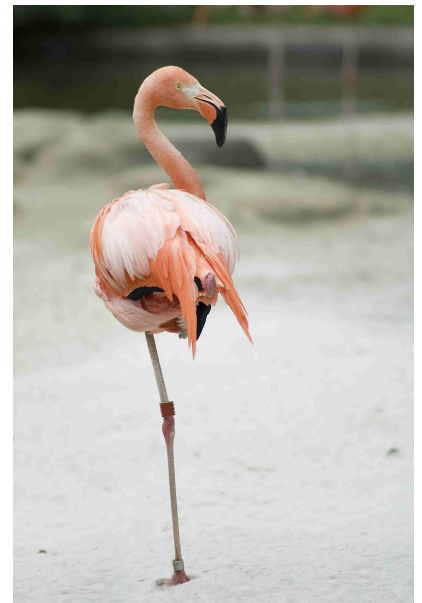
2. Die Flamingo-Übung:

Stellen Sie sich auf ein Bein und ziehen das andere nach oben an Ihren Oberkörper heran, indem Sie es mit Ihren Armen umfassen. Stehen Sie möglichst ruhig zunächst mit offenen Augen. Schließen Sie dann schlagartig die Augen und versuchen Sie das Gleichgewicht 30 Sekunden zu halten. Falls Sie nun anfangen zu wackeln, so ist dies völlig normal.

Tipp: Visualisieren Sie beim Stehen mit geschlossenen Augen Ihr Spiegelbild, das sich ganz bequem an einen Baum anlehnt. Imaginieren Sie zusätzlich das „gute Gefühl“, auch auf einem Bein völlig stabil zu stehen. Insgesamt sollte also die Stabilität in Ihrer Vorstellung 100% gegeben sein.

Das ist natürlich leichter gesagt als getan. Deshalb erhalten Sie im praktischen Teil des Mental-Trainings ausführliche Hinweise, wie Sie diese Visualisierung in drei Stufen üben können.

=> Wie stabil stehen Sie nun? Der Grad der Stabilität zeigt dabei ganz gut, wie es gerade um die mentale Verfassung bestellt ist. Nutzen Sie daher die Flamingo-Übung täglich als Ihr persönliches „Mental-Barometer“.



3. Finger-Dach-Übung:

Legen Sie Ihre Hände so aneinander, dass Sie sich beide Hände gerade mit den Fingerkuppen berühren. Spüren Sie den Puls in den Fingerkuppen. Konzentrieren Sie sich auf diese Wahrnehmung.

Führen Sie die Übung noch einmal durch, jetzt unter extrem lauter, quasi Ohren betäubender Musik. Lassen Sie sich durch die Musik nicht abbringen und bleiben Sie mit Gedanken bei Ihren Fingerkuppen.

4. So trainieren Sie ganz leicht Ihre Fähigkeit der Konzentration auf ein Wahrnehmungsobjekt:

- Blicken Sie durch eine Papprolle und nehmen Sie ganz intensiv den wahrnehmbaren Ausschnitt wahr (Tipp: Dieser Ausschnitt sollte mindestens 5 Meter von Ihnen entfernt sein.)
- Machen Sie sich klar, dass es um den wahrnehmbaren Ausschnitt herum noch viel wahrzunehmen gäbe
- Fokussieren Sie Ihre Wahrnehmung!
- Legen Sie die Papprolle zur Seite und betrachten genau wieder diesen Ausschnitt, den Sie auch durch die Papprolle gesehen haben. Konzentrieren Sie sich darauf und blenden Sie alles andere an Wahrnehmungen um diese Stelle herum mental aus (Konzentration auf „eng“)
- Dann stellen Sie bitte Ihre Wahrnehmung um, und nehmen dann ganz bewusst alles wahr, d. h. auch die „Welt“ um diesen kleinen Ausschnitt herum, den Sie zunächst einzig und allein im Fokus hatten (Konzentration auf „weit“)
- Wechseln Sie nun je 5x zwischen „Konzentration eng“ und „Konzentration weit“

5. Konzentration ist nicht zum Null-Tarif zu haben. Sie erfordert physische Energie und kann daher logischerweise auch zu körperlicher Ermüdung führen. Außerdem kann das Konzentrations-Niveau nicht beliebig lange aufrecht erhalten werden.

Daher ist es wichtig, dass Sie zunächst den Abfall des Konzentrations-Niveaus selbst erkennen. Dies ermöglicht Ihnen auch Gegenmaßnahmen in Form von Entspannungs-Phasen und Regenerierung zu ergreifen. Achten Sie also ganz bewusst darauf, wie lange Sie sich konzentrieren können.

6. Geeignete Maßnahmen zur Entspannung und Regeneration sind:

a) Atemtechniken (siehe unter „Kraft der Emotionen“).

Zusätzlich Stoß-Atmung (Yoga): Tief einatmen und dann die Luft in kurzen Schüben schnell hintereinander „hinausblasen“. Und zwar so oft bis keine Luft mehr in den Lungen ist.

b) EMDR (Eye Movement Desensitization Reprocessing): Lassen Sie Ihre Augen kreisen (große Kreise), indem Sie dem Zeiger einer großen Uhr folgen. Wichtig: Die Bewegung Ihrer Augen darf keine „Sprünge“ aufweisen. Gehen Sie daher bei dieser imaginären Uhr von Ziffer zu Ziffer. Mit dieser Augenbewegung aktivieren Sie Ihre Entspannungs-Zentren im Gehirn. Außerdem ermöglichen diese Augenbewegungen eine Gehirnhälften-Integration, die das Zusammenarbeiten von linker und rechter Gehirnhälfte verbessert. Diese Übung funktioniert übrigens mit etwas Übung auch in der Vorstellung!!

Hinweis: EMDR ist eine relativ neue Technik, die von der Psychologin Dr. Francine Shapiro entwickelt wurde. Sie ist seit 2006 auch offiziell als wissenschaftlich fundierte Methode anerkannt (siehe das Gutachten im Deutschen Ärzteblatt, Heft 37, S. 2417ff.)

c) „Gedanken-Jogging“: Falls Sie in oder nach einer Stress-Situation nicht real laufen können (um sich den Stress/die Anspannung raus zu laufen), können Sie dies auch mental tun (Carpenter-Effekt). Natürlich fehlt der körperliche Part. Doch Entspannung stellt sich in gewissem Maße auch so schon ein.



Zeit für Sie + Raum für Ihre Gedanken!

→ Was war in diesem Kapitel „Kraft der Konzentration“ für Sie neu, hilfreich oder wichtig?

.....

.....

.....

.....

.....

→ Was können Sie davon ab sofort in Ihrem Berufsalltag oder auch privat umsetzen?

.....

.....

.....

.....

.....

Mentalkraft Nr. 5:

Kraft der Entschiedenheit



1. Die Basis für jede Form der mentalen Stärke ist die innere „Entschiedenheit“, mit der eine geplante Handlung durchgeführt wird. Die Entschiedenheit ist also das, was das Fundament beim Hausbau ist. Es gilt die Formel:

$\text{Entschiedenheit} = \text{Motivation} + \text{Wille} + \text{Entscheidungskraft}$

2. **Thema Motivation:** Hier geht es darum, was Menschen antreibt etwas zu tun, z. B. Ziele zu verfolgen. Im Prinzip kann man alles auf zwei zentrale Triebfedern zurückführen:
 - a) „Lustgewinn“, d. h. die Erlangung von Vorteilen in Form von materiellen und/oder immateriellen Nutzen
 - b) „Schmerzvermeidung“, d. h. alles zu tun, um negativ bewertete Situationen oder Auswirkungen, die man aktuell erleidet, zu beseitigen. Ebenso natürlich alle Aktivitäten, um das Eintreten solcher Verschlechterungen der Nutzenposition im Vorfeld zu vermeiden.

Hinweis: In aller Regel ist der Antrieb der Schmerzvermeidung sogar stärker als der des Lustgewinns. Ein gutes Beispiel ist die Argumentation des Reifenverkäufers, wenn es um den Nutzen von neuen Winterreifen geht. So wird hier regelmäßig die Angst-Karte gespielt und damit die Motivation aus Schmerzvermeidung bedient. D. h. er wird ausmalen, was alles passieren kann, wenn man mit zu wenig Profil auf schneeglatte Fahrbahn unterwegs ist. Kennen Sie das vielleicht?

3. Nach dem Erkenntnissen der Motivationspsychologie wird die Erreichung eines Ziels
 - zu 80% aus dem WARUM (dem Antrieb/der Motivation) gespeist wird und nur
 - zu 20% aus WIE (d. h. wie ich es anstelle, ein Ziel zu erreichen)

=> Deshalb die Frage: Was sind für Sie die Gründe, Ihre mentale Stärke, z. B. durch Konzentrativ-Minigolf Spielen zu verbessern?

=> Eher der Lustgewinn (mehr Spaß/Erfolgserlebnisse) oder eher die Schmerzvermeidung (weniger Schmach, weil man bisher gegen den Partner immer verloren hat)

.....

.....

.....

Analog gilt dies für alle privaten wie beruflichen Ziele. Deshalb fragen Sie sich bei all Ihren Zielen immer selbst: Warum will ich das? Und geben Sie sich eine möglichst ehrliche Antwort darauf.

Also zum Beispiel:

- Ich will Italienisch lernen, weil ...
- Ich will einen Marathon laufen, weil ...
- Ich will eine Fortbildung machen, weil ...

Welches konkrete Ziel hatten Sie in den letzten 4 Wochen oder 4 Monaten?

.....

.....

Was waren die konkreten Gründe, sprich „Antreiber“ für Sie, dieses Ziel zu erreichen?

→ „Lustgewinn“ durch:

.....

.....

.....

.....

→ „Schmerzvermeidung“ durch:

.....

.....

.....

.....

4. Der Antrieb, der sich aus den „guten Gründen“ für die Zielerreichung ergibt, ist dabei umso stärker, je besser diese Gründe mit den Werten korrespondieren, die jeder Mensch für sich und sein Leben hat. Beispiele für Werte: Gesundheit, persönliches Wachstum, Menschen helfen, die Welt kennen lernen, Gerechtigkeit etc.

5. Diese Werte bedeuten „wertgeschätzte Zustände“, d. h. mit dem bewussten/unbewussten Leben dieser Werte sind positive Gefühle verbunden, auf die der Mensch durch all sein Tun letztlich zustrebt.

Das bedeutet im Umkehrschluss: Etwas zu tun, z. B. die Anmeldung im Fitness-Studio, weil „es gerade in“ ist (oder weil es einem der Verstand sagt), hängt i. d. R. nur recht schwach mit den wahren Werten einer Person zusammen. Daher verwundert es dann nicht, wenn eine solche Motivation einfach zu schwach ist, um zu bewirken, dass derjenige auf Dauer jede Woche ein-, zwei-, dreimal auch tatsächlich ins Fitness-Studio geht.

Deshalb: Hinterfragen Sie selbst Ihre Motivation für etwas mit dem Werte-Check. Listen Sie dazu in einer ruhigen Stunde mal als das auf, was Ihnen im Leben wichtig ist, sprich Ihre Werte.

Diese Dinge sind mir wirklich wichtig im Leben:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Und nun der Werte-Check: Können Sie Ihre Motivation, die Sie für etwas haben (oder meinen zu haben), mit einem oder mehreren dieser Werte zusammenbringen?

6. **Thema „Wille“** als zweite Komponente der Entschiedenheit: Erfahren Sie etwas über Ihren Willen durch den Taucher-Test!

1. Durchgang: Überlegen Sie sich dazu ein Ziel, das Sie auf jeden Fall erreichen möchten. Es kann beruflicher oder privater Natur sein. Nun schließen Sie die Augen und visualisieren das Ziel bzw. die Zielerreichung. Sagen Sie sich in Ihrer Vorstellung „Ich will ...(was Sie eben erreichen möchten)“. Und zwar das Ganze in der Lautstärke, die dem Grad Ihres Willens entspricht. Wie gesagt, das Ganze nur in Ihrer Vorstellung sagen. Führen Sie nun bitte diesen 1. Durchgang durch, bevor Sie weiterlesen, wie der 2. Durchgang abläuft. Wenn Sie gleich die Anleitung für den 2. Durchgang lesen wollen, ist dies auch kein Problem. Allerdings nehmen Sie sich dann einen möglichen, sehr aufschlussreichen Aha-Effekt, was natürlich schade wäre. Aber entscheiden Sie!

2. Durchgang: Stellen Sie sich bitte vor, dass Sie im Urlaub kurzzeitig mit dem Kopf unter Wasser sind. Entweder um sich abzukühlen oder um die Unterwasserwelt zu entdecken. Dazu müssen Sie natürlich die Luft anhalten. Tun Sie dies nun auch ganz real. D. h. holen Sie noch einmal tief Luft und halten Sie dann die Luft möglichst lange an. Und zwar so lange es gerade noch geht und für Sie akzeptabel ist. Wichtig ist, dass Sie während des tatsächlichen Luft Anhaltens für sich sagen: „Ich will Luft!“ Auch jetzt soll die Lautstärke dieses Ausspruchs „Ich will Luft!“ (den Sie aber nur in Ihrer Vorstellung tätigen) dem Grad Ihres Willens entsprechen, nämlich dem Willen wieder Luft zu atmen.

Und schließlich: Vergleichen Sie die beiden Durchgänge hinsichtlich der Lautstärke, mit der Sie Ihren Willen kund getan haben. Wie war es bei Ihnen? In aller Regel ist es so, dass Teilnehmer beim 2. Durchgang einfach lauter Ihren Willen (nach Luft) rausschreien. Wenn es bei Ihnen genauso war, haben Sie ab jetzt einen Vergleichsmaßstab im Sinne eines Willens-Thermometer. Sie können den Willen, den Sie für eine x-beliebige Aktivität an den Tag legen, immer vergleichen mit Ihrem Willen nach Luft holen. Sollte hier eine Diskrepanz sein, ist Ihr Wille (für die x-beliebige Aktivität) also noch nicht maximal.

7. **Thema „Entscheidungskraft“** als dritte Komponente der Entschiedenheit: Machen Sie sich die Bedeutung der Entscheidungskraft, bzw. einer mangelnden Entscheidungskraft anhand des folgenden Bildes deutlich.

Sie treiben in einem Fluss bis an die Stelle, an der der Fluss sich gabelt, und zwar in einen linken und einen rechten Flussarm. Sie müssen sich entscheiden, ob Sie links oder rechts herum weiter im Fluss treiben möchten. Können Sie sich nun nicht entscheiden, bedeutet das, dass Sie an der Stelle der Gabelung gegen die Strömung ankämpfen müssen. Sonst würden Sie unweigerlich links oder rechts mit der Strömung weiter getrieben, was Sie ja aber verhindern wollen, weil Sie die Entscheidung für „links“ oder „rechts“ ja noch nicht getroffen haben.

Wenn Sie nun auf der Stelle gegen die Strömung ankämpfen, gewinnen Sie einerseits Zeit für die langfristig allerdings unaufschiebbare Entscheidung: links oder rechts. Andererseits können Sie sich vorstellen, dass Sie in dieser Situation auch sehr viel Kraft verbrauchen. Und zwar allein für den Entscheidungsakt bzw. besser gesagt: für Ihre Unentschiedenheit. Daher gilt auch für Entscheidungen das Sprichwort: „Lieber ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende.“

8. Jetzt eine gute Nachricht: Dieses Entscheidungs-Dilemma (links oder rechts herum; entweder – oder) besteht in der Realität häufig nicht in dieser harten Form. Im Coaching geht man davon aus,

dass es in jeder (Entscheidungs-)Situation in aller Regel drei (Wahl-)Möglichkeiten gibt, und nicht nur zwei. Deshalb der Tipp: Suchen Sie ganz kreativ und beharrlich nach dieser dritten Alternative und erweitern Sie so Ihren Entscheidungsrahmen. Also: Raus aus dem Entscheidungs-Dilemma und der damit verbundenen „Ohnmacht“.

In dem o. a. Beispiel könnte die Entscheidung für die dritte Variante wie folgt aussehen:

- a) Sie gehen kurz an Land, steigen auf einen Baum. Auf dem Baum erhalten Sie eventuell weitere Informationen, welcher Flussarm für Sie der Bessere ist. Oder:
- b) Sie entscheiden sich dafür, nach der Hälfte des Flussarms an Land zu gehen und zum anderen Flussarm zu laufen. Natürlich bedeutet dies zusätzlichen Aufwand für den Weg von einem zum anderen Flussarm. Andererseits treffen Sie schnell eine klare Entscheidung und ersparen sich, wie beschrieben, den „Aufwand“ für das Hinausschieben der Entscheidung.

9. In jedem Fall bedeutet eine Entscheidung für eine von zwei oder drei Alternativen, dass man sich von den anderen Alternativen verabschieden muss. D. h. es geht hier emotionspsychologisch um das Thema „Loslassen“. Mal Hand aufs Herz: Wie gut können Sie loslassen?

10. Tipp 1 fürs Loslassen:

Vielleicht machen Sie sich klar, dass Sie mit dem Loslassen nicht nur etwas verlieren (nämlich die Alternativen, die Sie nicht mehr verfolgen können). Sondern Sie bekommen ja auch Klarheit und Fokussierung auf die Alternative, für die Sie sich entschieden haben. Von daher ist das Gute an Entscheidungen, dass sie für einen selbst das Leben auch einfacher machen. Weil Sie sich von nun an nur auf die Alternative konzentrieren brauchen, die Sie gewählt haben.

11. Tipp 2 fürs Loslassen:

Trainieren Sie das Loslassen mit einer einfachen Übung, am besten zu zweit. Setzen oder stellen Sie sich hin und halten in beiden Händen einen kleinen Ball. Und zwar halten Sie ihn gerade nur so fest, dass er nicht auf den Boden fällt. Jetzt bitten Sie den Anderen, einen dritten Ball abwechselnd auf einen der beiden Bälle fallen zu lassen (aus ca. 20 – 30 cm Höhe). Ihre Aufgabe ist es, den fallen gelassenen Ball aufzufangen. Dies wird Ihnen natürlich nur gelingen, wenn Sie den jeweiligen Ball, den Sie auf der Hand leicht festhalten, loslassen und somit Platz für den neuen

Ball machen. Führen Sie die Übung 20x durch. Nehmen Sie das Loslassen bzw. Fallenlassen des Balls bewusst wahr. Nehmen Sie ebenso bewusst wahr, dass Sie für den „verlorenen“ Ball einen neuen bekommen.

„Kraft kommt nicht aus körperlichen Fähigkeiten.
Sie entspringt einem unbeugsamen Willen.“
Mahatma Gandhi

Zeit für Sie + Raum für Ihre Gedanken!

→ Was war in diesem Kapitel „Kraft der Entschiedenheit“ für Sie neu, hilfreich oder wichtig?

.....

.....

.....

.....

.....

→ Was können Sie davon ab sofort in Ihrem Berufsalltag oder auch privat umsetzen?

.....

.....

.....

.....

.....

Mentalkraft Nr. 6:

Kraft der inneren Überzeugungen



1. Der Erfolg eines Verhaltens (als Unternehmer oder als Golf-/Minigolf-Spieler) hängt – neben den Emotionen – auch noch von den inneren Überzeugungen ab, die für einen Gültigkeit haben.
 - d. h. es geht jetzt um „Einstellungen“, inneren Stimmen und sog. „Glaubenssätzen“, d. h. was man von sich selbst glaubt/hält (im Sinne eines Selbstbildes, das man von sich hat)
 - diese inneren Überzeugungen beeinflussen unser Verhalten und Handeln leider stärker als es uns lieb ist
 - Glaubenssätze sind mit dem Gefühl von absoluter Bestimmtheit und Gewissheit über die Bedeutung von Dingen und Ereignissen verbunden
 - Glaubenssätze werden durch Erfahrungen in der Vergangenheit belegt, die aber für die Gegenwart und vor allem für die Zukunft nicht zwangsläufig Bestand haben müssen
2. Generell unterscheidet man zwei Ausprägungen von inneren Überzeugungen bzw. Glaubenssätzen: positive und negative innere Überzeugungen.

3. Ein positives Selbstbild in Form des Selbstvertrauens ist eine zentrale Basis für die mentale Stärke. In der Sache geht es darum, aus gelungenen Problemlösungen und Erfolgen aus der Vergangenheit zu lernen. D. h. diese so positiv abzuspeichern, dass man das innere Gefühl entwickelt, auch bei neuen Handlungen und Probleme erfolgreich zu sein.

Dies erfordert den Schalter umzulegen von einer Fokussierung auf das, was bei einem nicht geklappt hat, auf die Sachen, die funktioniert haben. In aller Regel sind die Positiv-Erlebnisse quantitativ nämlich in der Überzahl. Dies rechtfertigt in keiner Weise die starke Beachtung, die viele Menschen den Negativ-Erlebnissen schenken, was natürlich oft auch anerzogen ist.

4. Wenn Sie für sich den Fokus auch mehr in Richtung Positiv-Erlebnisse lenken wollen und daraus ein natürliches Selbstvertrauen entwickeln wollen, so haben wir eine einfache Übung für Sie. Das ist die sogenannte „Brilliantfeuerwerk-Technik.“ Schreiben Sie sich 10 Glanzlichter Ihres Lebens auf, d. h. Situationen, Begebenheiten, in denen Sie richtig gut waren, in denen Ihnen etwas richtig gut gelungen ist. Momente also, in denen Ihr „Stern hell erstrahlte“ wie bei einem Brilliantfeuerwerk. Und ganz wichtig: Denken Sie sich noch einmal ganz



intensiv in diese Situation hinein: Was sehen Sie nun in der Rückblende, wenn Sie an dieses Ereignis denken? Welche Geräusche fallen Ihnen zu dieser Begebenheit noch ein? Welches innere Gefühl hatten Sie jeweils dabei? Zufriedenheit, Stolz, innere Befriedigung, was auch immer.

→ **Glanzlichter in meinem Leben waren zum Beispiel:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Schöpfen Sie nun aus diesen Positiv-Erfahrungen, indem Sie Ihre Glanzlichter-Liste drei Wochen lang täglich durchgehen. Insbesondere vor neuen, unbekannten, kritischen Momenten macht es Sinn, sich alte Glanzlichter noch mal ganz intensiv mit dem dazu gehörigen Gefühl in Erinnerung zu rufen. Fazit: Ein gesundes und natürliches Selbstvertrauen ist (langfristig) entwickelbar!

Hinweis:

Diese Glanzlichter-Liste ist nur eine sehr vereinfachte Übungsvariante. Auf Wunsch kann im praktischen Teil des Mentalstärke-Trainings die ausführliche Variante besprochen bzw. auch für Interessierte ganz individuell durchgeführt werden.

5. Beispiele für (negative) innere Überzeugungen – die „Klassiker“:

- „Ich habe zwei linke Hände.“
- „Ich bin einfach nicht musikalisch.“
- „Ich bin mathematisch unbegabt.“

6. Was kommt Ihnen davon vielleicht bekannt vor? Welcher Satz kommt Ihnen in bestimmten Situationen oder bei bestimmten Anforderungen immer wieder in den Sinn?

7. Das „Problem“ bei (negativen) Glaubenssätzen besteht darin, dass – wie Untersuchungen zeigen – man in einer betreffenden Situation (z. B. beim Nagel in die Wand Schlagen) sich unbewusst eher so verhalten wird, dass man hinterher eine Bestätigung für den Glaubenssatz hat (Prinzip der sich selbst erfüllenden Prophezeiung).

8. Bitte klären Sie ganz ehrlich mit sich selbst, ob Sie beim Golf/Minigolf vielleicht – ganz im Verborgenen – auch eine innere Überzeugung haben, die Ihren Spielerfolg tendenziell negativ beeinflusst. Oder im privaten bzw. beruflichen Bereich: Welche negative innere Überzeugung von sich oder von der Welt, den Mitmenschen, den Kunden haben Sie möglicherweise?

Klar, diese Überzeugungen schützen Sie einerseits zwar vor Enttäuschungen/Misserfolgen, weil Sie Sachen gar nicht erst tun oder ausprobieren. Andererseits könnte es ja sein, dass Ihre Lebensqualität höher wäre, wenn Sie die negativen Überzeugungen mit der Zeit über Bord werfen könnten, oder?

9. Möglichkeiten der Entmachtung von negativen inneren Überzeugungen

a) Überlegen Sie systematisch nach Gegenbeispielen und speichern Sie diese ganz bewusst mit deren Submodalitäten/Untereigenschaften neu ab

b) Wenn Ihnen ein Gegenbeispiel eingefallen ist: Wie könnte hierzu der positive Glaubenssatz lauten? Diesen positiven Glaubenssatz dann mehrfach direkt an den ursprünglichen, negativen Glaubenssatz dranhängen und beide Sätze immer schneller abwechselnd nacheinander laut sprechen. Zum Beispiel könnte es sein, dass Sie einerseits die Einstellung besitzen, dass Sie zwei linke Hände haben. Andererseits haben Sie sich auch schon mal als Heimwerker betätigt, was wiederum eigentlich recht gut geklappt hat.

(Genau dies trifft übrigens auf mich zu, wenn ich kurz etwas aus dem „Nähkästchen“ plaudern darf. So war ich immer felsenfest davon überzeugt, handwerklich richtig unbegabt zu sein. Umso überraschter war ich selbst über mich, als ich mein erstes Fliesenlegen richtig gut hinbekommen habe. Und ich sogar noch gefragt wurde, ob ich das irgendwo gelernt hätte. Seitdem muss ich meinen „Glaubenssatz“ immer mehr revidieren. Was natürlich auch mit sich bringt, dass meine Frau mir immer mehr Heimwerker-Aufgaben „überträgt“. Deshalb auch die – nicht ganz ernst gemeinte – Warnung: Manchmal bedeutet das Ablegen von negativen inneren Überzeugungen auch mehr Arbeit ;-)

Beispiel für die „Entmachtung“ von negativen inneren Einstellungen:

„Ich habe zwei linke Hände, ich kann gut mit Werkzeug umgehen. Ich habe zwei linke Hände, ich kann gut mit Werkzeug umgehen. Ich habe zwei linke Hände, ich kann gut mit Werkzeug umgehen. Ich habe zwei linke Hände, ich kann gut mit Werkzeug umgehen etc.“

Die psychologische Wirkung: Wenn man diese beiden Sätze oft genug hintereinander aufgesagt hat, wird es so sein, dass wenn der negative Glaubenssatz einem das nächste Mal einfällt, das Gehirn sofort auch an den neuen Glaubenssatz denkt. Weil beide hintereinander als Einheit abgespeichert wurden. Dadurch verliert der alte, negative Glaubenssatz – wie die Erfahrung zeigt – mit der Zeit an Wirkung (= Tippex-Technik).

Übrigens: Die Tippex-Technik eignet sich auch vorzüglich zur Bekämpfung von negativen Emotionen. Beispiel: „Ich bin aufgeregt. Ich spreche ruhig. Ich bin aufgeregt. Ich spreche ruhig. Ich bin aufgeregt. Ich spreche ruhig etc.“ Probieren Sie's doch mal!

10. Schließlich zeigt sich die mentale Stärke eines Menschen auch an der inneren Grund-Einstellung, dass er davon ausgeht, dass die Ergebnisse seines Tuns in erster Linie nur von ihm selbst abhängen. So zeigen Untersuchungen aus der Persönlichkeitspsychologie, dass erfolgreiche Menschen, seien es Unternehmer, Manager oder Sportler eine hohe Eigenverantwortung für ihr Handeln sehen. D. h. ihr Blick ist weniger darauf gerichtet, wer etwas für sie tun könnte, damit sie erfolgreich sind. Dies schließt natürlich Team-Arbeit und Kooperationen nicht aus. Nur vom Grundansatz her haben diese Menschen die innere Überzeugung, dass sie lieber selbst etwas für ihren Erfolg tun, als darauf zu warten, dass Andere ihnen „Gutes“ tun.

„Glaube ans Gelingen, und Du wirst Recht behalten.
Glaube an Dein Scheitern, und Du wirst mit Sicherheit ebenfalls Recht behalten.“

Henry Ford

Zeit für Sie + Raum für Ihre Gedanken!

→ Was war in diesem Kapitel „Kraft der inneren Überzeugung“ für Sie neu, hilfreich oder wichtig?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

→ Was können Sie davon ab sofort in Ihrem Berufsalltag oder auch privat umsetzen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Mentalkraft Nr. 7:

Kraft der Überwindung und Beharrlichkeit



1. Mit der 7. Mentalkraft geht es jetzt konkret um das „Tun“. Getreu der Forderung von Johann Wolfgang von Goethe

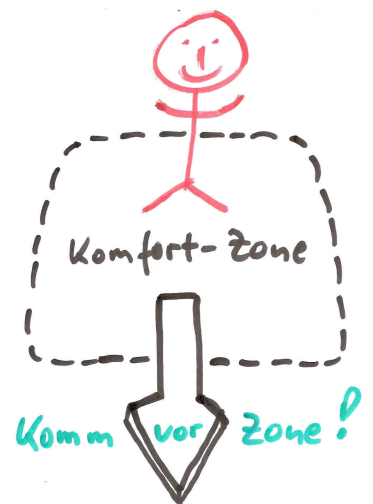
„Der Worte sind genug gewechselt, lasst mich nun endlich Taten sehn.“

2. Somit wollen wir im letzten Thema des Mental-Trainings der Frage nachgehen: Wie kommt es auch tatsächlich zu Taten und zu Verhaltensänderungen, nachdem die Erkenntnisse und das Knowhow dafür vorhanden sind? D. h. Sie verfügen über das Fachwissen, die Werkzeuge und Materialien für den Hausbau. Wie kommen Sie jetzt zum fertigen Haus?
3. Schauen wir uns zunächst das 4W-Modell an. Es dient dazu, die Abfolge der Entstehung und Verwirklichung von Absichten in verschiedenen Handlungsphasen zu beschreiben. Dieses Modell ist in der Psychologie als „Rubikon-Modell“ bekannt.

- Wünschen: Wahrnehmen und Abwägen von Bedürfnissen, Anliegen und Tendenzen
- Wollen: Aufrechterhalten der Absicht + Planung und Handlungsvorbereitung
- Wirbeln (Tun): Absicht im Handeln ausführen, durchhalten und korrigieren
- Werten: Handlung und Handlungsergebnis bewerten und mit dem Ziel vergleichen

4. „Komfort-Zone“ vs. „Chancen-Zone“

- Komfort-Zone ist der Bereich der Gewohnheiten, also das, was man (täglich) kennt, tut und erlebt. Und was daher vertraut ist. Alle Handlungen innerhalb dieser Zone bedeuten für uns letztlich Sicherheit, Ordnung, Ruhe, Geborgenheit, aber auch Bequemlichkeit.
- persönliche Entwicklung – und damit die Chance auf noch mehr Lebensqualität – findet allerdings nur außerhalb der Komfort-Zone statt. Dies bedeutet, dass man bekannte und eingefahrene Pfade auch mal verlässt und neue Dinge und Verhaltensweisen ausprobiert
- dies erfordert natürlich die innere Bereitschaft, diese neuen Wege gehen zu wollen. Das ist gleichwohl leichter gesagt als getan, denn...
- ... das Gebiet außerhalb der Komfort-Zone ist zunächst unbekannt, was viele von dessen Betreten abhält.
- andererseits: das Gebiet außerhalb der Komfort-Zone hat auch viel zu bieten. Dort warten neue und interessante Erfahrungen, noch mehr Selbstverwirklichung, Ausnutzen von ungeahnten Fä-



higkeiten und Potenzialen. Und die Chance auf noch mehr Erfolg und Lebensfreude als auf den alten „Trampelpfad“. Ist das nicht der Versuch wert, hier und da über den eigenen Tellerrand zu schauen?

5. Der Weg zur Chancen-Zone: die Shake-Hand-Übung

Selbst wenn man sich entschließt, die Komfort-Zone zu verlassen und die Chancen-Zone zu betreten, schreckt man leicht zurück. Warum? Weil sich das Betreten der Chancen-Zone in aller Regel zuerst ungewohnt und „komisch“ anfühlt. Wenn Sie das jetzt – quasi als Trockenübung – nachvollziehen möchten, geben Sie einem anderen Menschen doch einfach mal die linke Hand, anstatt wie normal die Rechte. Sie werden merken, wie diese kleine Veränderung gegenüber unserem „normalen“, sprich gewohnten, Verhalten bereits unsere Empfindungen verändert.

6. Vom „Aufschieber“ zum „Anpacker“!

Häufig liegt das Problem etwas Neues oder Ungewohntes zu tun im Anfang bzw. im Anfangen begründet. D. h. der Anfang wird aufgeschoben. Dieses Problem, das als „Aufschieberitis“ (Prokrastination) bekannt ist, ist verbreiteter als man denkt. Nach Schätzungen sollen bis zu 40% der Studenten daran leiden. Doch eventuell kennen Sie auch aus dem Berufsalltag Kolleginnen und Kollegen, die z. B. mit der Vorbereitung einer Präsentation oder mit der Erstellung eines Berichts erst kurz vor Toresschluss anfangen und dann in Stress geraten, obwohl der Abgabetermin schon lange feststand... ☺

Zwar sind die Ursachen der Aufschieberitis recht komplex. Daher würde die adäquate Behandlung dieses Verhaltens-Phänomens diesen Rahmen sprengen. Gleichwohl möchte ich Ihnen aus unserem Workshop „Vom Aufschieber zum Anpacker“ an dieser Stelle nur mal eine recht einfache Gegenstrategie für den „Hausgebrauch“ mitgeben: die Jäger-Strategie.

Bei der Jäger-Strategie pirschen Sie sich – wie eben ein Jäger – an die „ungeliebte“ Handlung heran. Konkret: Wenn Sie die Steuererklärung monatelang vor sich her schieben, dann vereinbaren Sie mit sich einen Termin, an dem Sie fünfzehn Minuten nichts anderes machen, als vor den entsprechenden Unterlagen und Formularen sitzen – und noch gar nichts tun! D. h. Sie wissen, dass Sie bei diesem „Erst-Termin“ absolut noch überhaupt nichts machen müssen.

Psychologisch passiert folgendes: Zum einen haben Sie tatsächlich eine erste Berührung mit der ungeliebten Sache. Das ist schon mal besser als die Steuerunterlagen überhaupt nicht anzu-rühren. Zweitens wissen Sie, dass Sie wirklich noch nicht tätig werden müssen. D. h. all die Probleme, die Sie bewusst oder unbewusst bei der Frage „Fange ich mit der Steuererklärung an oder nicht“ gleich mit sehen (welche Unterlagen sind wo? In welches Formular muss ich was eintragen? etc.), all diese Probleme spielen beim „Erstkontakt“ keine Rolle. Weil Sie haben ja mit sich

vereinbart, dass der Erstkontakt nur mal so, ohne irgend ein konkretes Tun ist. Somit bauen Sie auch keine inneren Widerstände dagegen auf, sich ein erstes Mal mit der Steuererklärung zu beschäftigen. Also werden Sie sich auch einfach mal so diese 15 Minuten tatsächlich hinsetzen. Und diesen Erst-Termin eben nicht verschieben. Das ist schon mal Punkt 1.

Punkt 2 ist auch interessant. Da Sie ja vereinbarungsgemäß 15 Minuten nichts tun dürfen, außer vor den Unterlagen zu sitzen (das sollten Sie auch wirklich einhalten!), entsteht bei den meisten Menschen in dieser Viertelstunde entweder eine Unruhe, dann doch endlich anzufangen. Oder Sie bekommen sogar etwas Lust, Ihre Zeit besser zu nutzen als nur vor den Steuer-Unterlagen zu sitzen. Auch wenn sich diese Vorgehensweise etwas unkonventionell anhört: Schon mancher hat mit dieser Jäger-Strategie seine Aufschieberitis in den Griff bekommen. Also trainieren Sie sich mit Hilfe dieses kleinen Mental-Tricks vom Aufschieber zum Sofort erlediger!

7. Vom richtigen Umgang mit dem inneren Schweinehund...

Kennen Sie das? Sie haben die ganze Woche viel und hart gearbeitet, hatten viele Termine und sind am Freitagabend so richtig müde und ausgepowert. Am liebsten würden Sie sich einfach nur auf die Couch legen und ausruhen. Da ruft Sie Ihr bester Freund/Ihre beste Freundin an und fragt, ob Sie mit ins Kino gehen. Eigentlich wollen Sie ja nicht, weil Sie so müde sind. Irgendwie schafft es aber Ihr Freund/Ihre Freundin, dass Sie mitgehen. Und zwar in einen richtig tollen Film, der Sie voll anspricht. So dass Sie auch sehr froh sind, dass Sie im Kino waren. Und Ihre Müdigkeit? Die ist fast wie verflogen. Irgendwie haben Sie durch den Film sogar etwas „aufgetankt“. Könnte es sein, dass Sie Ihrem Freund/Freundin sogar etwas dankbar sind, dass er/sie Sie aus Ihrer „Müdigkeits-Falle“ herausgezogen hat und Ihnen einen Schubser für den Kinobesuch gegeben hat?

Wenn Sie jetzt sagen: Stimmt, so was ist mir auch schon mal genau so oder so ähnlich passiert, dann stellt sich doch folgende Frage. Und zwar: Bräuchten wir nicht viel öfter einen Schubser, damit wir etwas doch machen, obwohl wir dazu gerade keine Lust haben. Und obwohl wir wissen, dass es für uns besser wäre, wenn wir es doch täten?

Leider haben wir nicht für alles und jedes einen guten Freund oder eine gute Freundin, die uns diesen Schubser „verpassen“. Daher bleibt uns häufig nichts anderes übrig, als dass wir selbst unseren inneren Schweinehund überwinden und uns selbst schubsen. Auch das ist natürlich leichter gesagt als getan.

Deshalb der Tipp: Wenn Sie wissen, dass es besser wäre, sich aufzuraffen und Handlungsalternative „B“ zu ergreifen als im bequemen Status quo (= Handlungsalternative „A“) zu verharren, dann hilft meistens nur die „Strategie der paradoxen Aktion“.

D. h. eigentlich ist Ihnen Handlungsalternative „B“ gefühlsmäßig und von Ihren Impulsen her zuwider (z. B. der Gang ins Kino). Aber Sie wissen vom Kopf her, dass „B“ eigentlich/unter dem Strich/langfristig für Sie besser wäre. Dann besagt die Strategie der paradoxen Aktion, dass man

genau das Gegenteil von dem machen soll, was der Bauch sagt. Diese Strategie ist also – psychologisch betrachtet – eine Hilfskonstruktion, damit nicht immer der kurzsichtig agierende Bauch die Oberhand behält. Ihr innerer Schweinehund wird zwar nicht sehr erfreut sein, wenn Sie ihn dann und wann mit der Strategie der paradoxen Aktion „überlisten“. Aber Sie haben unter dem Strich an Selbstbestimmung und Lebensqualität gewonnen. Stichwort: toller Film! (siehe oben).

Warnung: Ihr innerer Schweinehund ist cleverer als Sie denken! Die Argumente, die er findet (z. B. um am Freitagabend lieber auf der Couch zu bleiben) sind zum Teil so perfekt, dass man es schier selbst glaubt ☺ → Dieses Phänomen ist in der Psychologie übrigens als „Rationalisierung“ bekannt...

8. Steter Tropfen höhlt den Stein – die Trampelpfad-Strategie

Falls die Bereitschaft vorhanden ist, neue Wege zu gehen, d. h. die Komfort-Zone zu verlassen, bedeutet das leider nicht automatisch, dass neue Verhaltens- und Denkweisen sich wie von selbst im Gehirn etablieren. Vielmehr erfordert neues Verhalten Wiederholung. Wiederholung erfordert das Nicht-in-Frage-Stellen des neuen Weges, Beharrlichkeit, Konsequenz und langem Atem. Dies ist Inhalt der „Trampelpfad-Strategie“. D. h. von einem einmaligen Betreten des Dschungels entsteht nicht sofort ein neuer Weg. Erst wenn man diese Strecke wieder und wieder läuft, bildet sich dort ein Trampelpfad heraus. Und wenn erst mal der Trampelpfad da ist, ist auch der Weg viel einfacher zu laufen.

Sehen Sie daher auch dieses Training erst als Anfang Ihres Weges zu mehr mentaler Stärke. Vielleicht haben Sie ja auch im Fitness-Studio schon mal eine ähnliche Erfahrung gemacht. Nämlich dass das Schnupper-Training Sie auch nicht gleich körperlich fit gemacht hat. Sondern dass der Fitness-Effekt erst nach regelmäßigem und diszipliniertem Besuch des Fitness-Studios eintritt.

9. Eine kleine Übung zur Kraft der Beharrlichkeit

1. Runde: Verschränken Sie bitte Ihre Arme vor Ihrer Brust, und zwar ganz normal, so wie Sie es immer tun. Jetzt betrachten Sie sich bitte die „Verschränkung“. Welche Hand liegt oben auf, welcher Arm zeigt nach unten? Egal, wie herum es jetzt bei Ihnen ist, es ist völlig okay so. Es gibt kein „richtig“ und auch kein „normal“. Merken Sie sich nur, wie herum es bei Ihnen ist. Und nehmen Sie die Arme wieder herunter!

Jetzt kommt die 2. Runde. Wenn Sie jetzt weiterlesen, dann verspielen Sie etwas die Chance auf einen interessanten Effekt. Deshalb empfehle ich Ihnen, zunächst wirklich die 1. Runde zu machen und dann erst weiter zu lesen. Aber wie gesagt, ist nur eine Empfehlung... ;-)

Also: Jetzt kommt aber wirklich die 2. Runde. Sie hatten ja die Arme wieder nach unten genommen. Als nächstes führen Sie die Arme wieder zur Verschränkung, allerdings steuern Sie die

Arme bewusst so, dass jetzt gerade die andere Hand oben auf liegt. Und entsprechend auch gerade die andere Hand nach unten zeigt. Wie leicht oder schwer fällt Ihnen dieser „Vorgang“? Normalerweise schmunzeln an dieser Stelle die meisten Teilnehmer, weil keiner gedacht hätte, dass es so schwer ist und sich so komisch anfühlt.

3. Runde: Nehmen Sie nun die Arme wieder nach unten. Wiederholen Sie den Bewegungsablauf zum Verschränken in der neuen Position der Hände (also gerade das Gegenteil von dem, wie Sie es sonst/automatisch machen) und zwar 30x. Also 30x die Arme verschränken und 30x die Arme wieder nach unten nehmen und an die Beine legen. Aber wirklich 30x. Denn dann werden Sie feststellen, dass die Übung Ihnen sehr leicht fällt. Und Sie müssen auch immer weniger überlegen, wie Sie die Arme steuern müssen. Stimmt's?

10. Ein kleiner Ausflug in die Lerntheorie: Damit Sie wissen, warum einfach noch kein Meister vom Himmel gefallen ist. Bzw. auch nie ein Meister vom Himmel fallen wird. Dies kann man ganz einfach mit den 4 Stadien des Lernens erklären, die man bei jedem Lernprozess durchläuft:

- unbewusste Inkompetenz → Man weiß gar nicht, was man nicht weiß und nicht kann.
- bewusste Inkompetenz → Man weiß, dass man etwas nicht kann und möchte es lernen
- bewusste Kompetenz → Man lernt bzw. übt und wendet neue Fähigkeiten bewusst an
- unbewusste Kompetenz → Man wendet neue Fähigkeiten automatisch/unbewusst an

=> Lernen und Veränderungen erfordern Zeit und Mühen. Sie sind quasi eine Investition, die Sie heute tätigen. Ihr Gewinn ist mehr Erfolg und Lebensqualität morgen!

11. Zu guter letzt: die WWW-Strategie!

Falls Sie jetzt noch zögern, Veränderungen anzupacken: Arbeiten Sie mit der WWW-Strategie. Nämlich: **W**irklich **w**issen **w**arum! Konkret heißt das für eine bestimmte Veränderung, die Sie „eigentlich“ geplant haben:

1) Fragen Sie sich und schreiben Sie es sich auf, was es für Sie Positives bringt, wenn Sie diese Veränderung angehen (im Sinne von Raus aus der Komfort-Zone). Und zwar was Sie in 1 Monat, in 1 Jahr und in 10 Jahren davon haben werden. D. h. Sie betrachten drei verschiedene Zeitpunkte und welchen Nutzen Sie zu dem jeweiligen Zeitpunkt haben.

Das alles habe ich schon in einem Monat an Vorteilen und Verbesserungen, wenn ich meine Komfort-Zone jetzt einfach verlasse:

.....

.....

.....

.....

.....

Und das habe ich in einem Jahr davon, wenn ich meine Komfort-Zone jetzt einfach verlasse:

.....

.....

.....

.....

.....

Schließlich bringt mir das Verlassen meiner Komfort-Zone jetzt folgende Verbesserungen in den nächsten 10 Jahren:

.....

.....

.....

.....

.....

- 2) Fragen Sie sich jetzt und schreiben Sie bitte alles auf, was Sie an Nachteilen erleiden, wenn Sie diese Veränderung(en) nicht vornehmen. Und zwar die Nachteile (= „Schaden“), die Sie in 1 Monat, 1 Jahr bzw. in 10 Jahren haben werden.

Das alles muss ich schon binnen eines Monats an Nachteilen und „Schaden“ in Kauf nehmen, wenn ich die Komfort-Zone jetzt nicht verlasse:

.....

.....

.....

.....

.....

Weiterhin habe ich in einem Jahr diese Nachteile und diesen „Schaden“, wenn ich meine Komfort-Zone jetzt nicht verlasse:

.....

.....

.....

.....

.....

Wenn ich jetzt meine Komfort-Zone wirklich nicht verlasse, werde ich in 10 Jahren konkret folgende Nachteile und „Schaden“ erleiden:

.....

.....

.....

.....

.....

=> Nun, wie fällt diese Nutzen-Schaden-Bilanz für Sie aus? Vielleicht wissen Sie ja jetzt – wenn Sie die ganzen Gründe sehen – warum es für Sie einfach Sinn macht, Ihre Komfort-Zone zu verlassen. Und eventuell macht es ja jetzt „Klick“ bei Ihnen und Sie stellen Ihren mentalen Schalter auf „Tun“ um?! Würde mich jedenfalls für Sie freuen.

Damit sind wir am Ende des Trainings-Buchs angelangt. Konnten Sie das ein oder andere für sich mitnehmen? Falls Sie die Übungen vertiefen wollen und das Thema mit Spaß und Spiel verbinden möchten, könnte vielleicht das Erfolg-beginnt-im-Kopf-Training etwas für Sie sein. In diesem Seminar verknüpfen wir die Theorie der Mentalstärke mit der Praxis. Und zwar beim praktischen Minigolf-Spielen. Denn diese Sportart ist ein hervorragendes „Übungsfeld“, um alle Mental-Techniken spielerisch anzuwenden und zu trainieren. Nähere Informationen hierzu finden Sie gleich im Anhang.

Viel Spaß und Erfolg auf Ihrem Weg zu mehr mentaler Stärke! Das wünscht Ihnen von Herzen

Hans-Joachim Teyd

„Wenn Sie das tun, was Sie immer schon getan haben, werden Sie auch nur das bekommen, was Sie immer schon bekommen haben.“

Zeit für Sie + Raum für Ihre Gedanken!

- Was war in diesem Kapitel „Kraft der Überwindung und Beharrlichkeit“ für Sie neu, hilfreich oder wichtig?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- Was können Sie davon ab sofort in Ihrem Berufsalltag oder auch privat umsetzen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Seminar-Beschreibung

Erfolg beginnt im Kopf – Emotionale Intelligenz in der Praxis

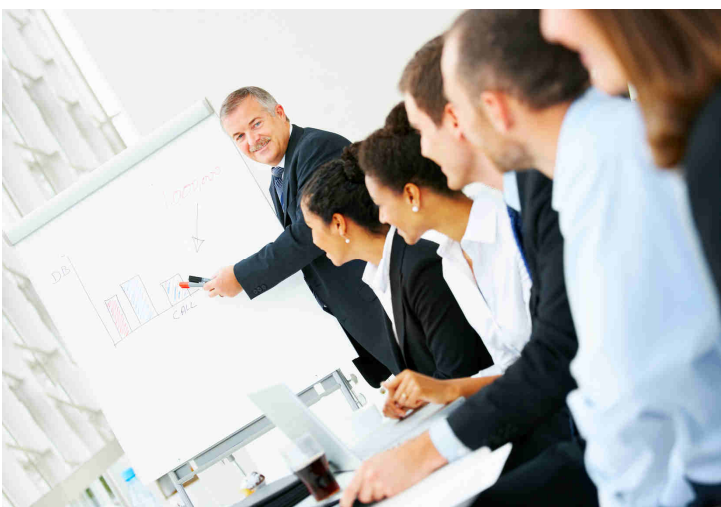
Wie Sie Ihr Denken und Ihre Emotionen jederzeit noch wirksamer steuern

Das Erfolg-beginnt-im-Kopf-Seminar kann auf folgende Themen ausgerichtet werden:

- Thema 1: Mehr Umsatz durch Emotionale Intelligenz
- Thema 2: Erfolgreichere Unternehmensführung durch Emotionale Intelligenz
- Thema 3: Erfolgreichere Projektarbeit durch Emotionale Intelligenz
- Thema 4: Erfolgreicheres und entspannteres Leben durch Emotionale Intelligenz

Auf den nächsten beiden Seiten finden Sie beispielhaft die Seminarbeschreibung für das Thema 1: „Mehr Umsatz durch Emotionale Intelligenz“.

Das Seminar beinhaltet auch einen praktischen Teil auf einem Minigolf-Platz. Daher lässt es sich auch sehr gut als unterhaltsames Event im Rahmen eines Betriebsausflugs nutzen.



Verkaufserfolg beginnt im Kopf

Mehr Umsatz durch Emotionale Intelligenz



Nutzen des Seminars



Was hat Michael Schumacher und Boris Becker so erfolgreich gemacht, abgesehen von ihrem Talent? Eckpfeiler Ihres Erfolgs waren sicherlich ihre Willenskraft und Zielfixierung, die Nervenstärke und Konzentrationsfähigkeit sowie ihre Steh-auf-Männchen-Mentalität. Genau hier setzt das Seminar an.



Sie lernen bewährte **Methoden der Sport-Coachings** und der **Neurophysiologie** kennen, mit denen Sie Ihre mentale Stärke gerade im Vertriebsalltag nachhaltig verbessern. Damit erhalten Sie wirksame Werkzeuge für mehr Umsatz, die über Verkaufsrhetorik und Einwandbehandlung weit hinausgehen.

Zielgruppen

Verkäufer/innen, Außendienstler, Key-Account-Manager, Vertriebsleiter, Geschäftsführer, die ihre mentalen „Reserven“ kennenlernen und für sich ab sofort nutzen möchten

Seminar-Inhalte

Modul 1: Interaktiver Vortrag mit Demonstrationen und Übungen

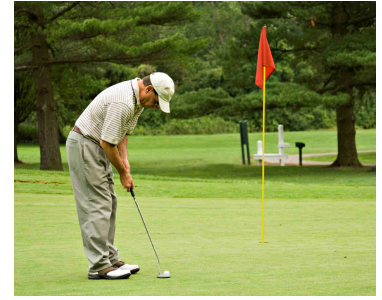
Lernen Sie die 7 Mentalkräfte für mehr Vertriebs Erfolg kennen: die Kraft der **Gedanken**, **Emotionen**, **Konzentration**, **Zielsetzung**, **Entschiedenheit**, **inneren Überzeugungen** sowie die Kraft der **Überwindung** (etwas Unangenehmes oder Ungewohntes zu tun). Und nehmen Sie mit:

- Wie Sie noch mehr „Biss“ bei der Akquise aktivieren können – auch bei negativen Rahmenbedingungen
- Wie Sie Ihre Emotionen jederzeit besser im Griff haben und dadurch an Ausstrahlung gewinnen
- Wie Sie schneller eine Beziehung zu Ihren Kunden aufbauen und deren Gedanken besser erahnen
- Wie Sie erfolgreiche Verkaufsgespräche visualisieren und damit real beeinflussen
- Wie Sie in entscheidenden Verhandlungen noch mehr Souveränität und Nervenstärke beweisen
- Wie Sie mit schmerzlichen Absagen und Misserfolgen emotional konstruktiv umgehen
- Wie Sie noch konsequenter das auch wirklich tun, was Sie sich an Aktivitäten vorgenommen haben
- Wie Sie quasi „auf Knopfdruck“ (fast) immer und überall abschalten und mental entspannen können

Modul 2: Trainieren der Mental-Techniken alternativ beim Konzentrativ-Minigolf (auf Outdoor- oder Indoor-Anlage)

Warum Minigolf? Die klare Zielvorgabe des Einlochens und die Überschaubarkeit des Spielablaufs macht das Minigolf zum perfekten „Übungsfeld“ für sämtliche Mental-Techniken.

- Basics zu Schlägerhaltung und Schlagtechnik
- Spielerische Umsetzung der Mental-Techniken auf den Bahnen
- Simulation mentaler Stress-Situationen beim Abschlag (optional)
- Individuales Coaching der Teilnehmer beim Spiel auf den Bahnen



Modul 3: Mentalness-Analyse der Vertriebstätigkeiten eines jeden Teilnehmers (optional)

Für jeden Teilnehmer wird eine persönliche Mentalness-Matrix erstellt. Dies erfolgt in Form eines Workshops in folgenden Stufen:

- Herausarbeiten aller erfolgskritischen Tätigkeiten im Vertriebsalltag (operativ + strategisch)
Beispiele: Kalt-Akquise, Angebotserstellung, Produktpräsentation, Preisverhandlungen etc.
- Für jede dieser Tätigkeiten wird gefragt: Welche Mentalkraft-Komponenten (Kraft der Gedanken, der Emotionen etc.) sind zur erfolgreicherer Verrichtung dieser Tätigkeit nötig? D. h.: Über welche Mentalkraft-Komponenten muss man bei dieser Tätigkeit in welchem Maße verfügen?
- Persönliche Analyse des Ist-Zustands für jede Mentalkraft-Komponente + Soll-Ist-Vergleich
- Ableiten von individuellen Trainingsmaßnahmen für jede Mentalkraft-Komponente, die sofort im Vertriebsalltag umgesetzt werden können

Informationen für die Buchung des Seminars

Dauer	Kurz-Training (4 Std.) / Tages-Training / Intensiv-Training (3 Tage)
Trainer	Dr. Hans-Joachim Teipel
Investition	abhängig vom Umfang des Trainings, dem Seminarort und der Teilnehmerzahl
Materialien	jeder Teilnehmer enthält kostenlos das Trainingsbuch „Macht der Gedanken“ (E-Book)
Themen	Das Seminar kann – anstatt auf den Vertrieb – auch ausgerichtet werden auf: - „Erfolgreichere Unternehmensführung“, - „Erfolgreichere Projektarbeit“, - „Erfolgreicheres und entspannteres Leben“
Event	Das Seminar kann auch als unterhaltsames Event beim Betriebs-/Abteilungsausflug genutzt werden



BASIC FEEDBACK – Agentur für Kundenmeinungen & Kundendialog
72160 Horb | Steigle 9 | Telefon 074 51 . 62 34 70 | Fax 62 34 71
info@basicfeedback.de | www.basicfeedback.de

Ihre Notizen. Ideen. Fragen.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Haben Sie vielleicht auch Lust auf ein direktes Feedback an uns? Wäre toll!

☎ 074 51.62 34 70 oder teipel@basicfeedback.de



Über den Autor

Dr. Hans-Joachim Teipel

Jahrgang 1959. Wirtschaftsstudium an der Justus-Liebig-Universität Gießen mit Abschluss Diplom und Promotion. Psychologische Zusatzausbildung im Bereich Kommunikation / Selbstmanagement / Coaching.

Vor seiner Selbstständigkeit arbeitete er lange Jahre in verschiedensten Marketing- und Vertriebsfunktionen, u. a. als Leiter Marketing und Elektronische Medien in einem Fachverlag. Daraus entwickelte er sein Credo für die Kundenkommunikation: "Kundenkommunikation ist die Kunst, wahres Interesse und Wertschätzung für jeden Kunden täglich auch spürbar zu machen."

2003 gründete er BASIC FEEDBACK – Agentur für Kundenmeinungen und Kundendialog. Hierbei kombiniert er wirtschaftliche und psychologische Aspekte für mehr Erfolg in der Kundengewinnung und Kundenbindung. Seine Schwerpunkte sind:

- Kundenfeedback-Gewinnung mit dem von ihm entwickelten „Power-Feedback-Konzept“
- Kundenbindungs-Systeme
- Konzeption und Texten von Newslettern, Mailings, Firmenbüchern (Ghost-writing)
- Trainings für Kommunikation und Mentalstärke

Daneben ist er seit vielen Jahren als Dozent für Betriebswirtschaftslehre tätig.



Bildnachweis

Die Verwendung der Bilder unterliegt den Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes. Daher sind wir verpflichtet, die folgenden Copyright-Angaben zu machen:

- © Dmitry Goygel-Sokol – Fotolia.com (S. 1)
- © Anne Katrin Figge – Fotolia.com (S. 2)
- © Rene Wechsler – Fotolia.com (S. 3)
- © apfelweile – Fotolia.com (S. 4 / 55)
- © Maxisport – Fotolia.com (S. 4 / 55)
- © iStockphoto.com/johnwoodcock (S. 5 / 55)
- © iStockphoto.com/dkapp12 (S. 6 / 56)
- © Route66Photography – Fotolia.com (S. 12)
- © Eisenhans – Fotolia.com (S. 19)
- © Alexander Rochau – Fotolia.com (S. 25)
- © Stepan Jezek – Fotolia.com (S. 26)
- © Sasha – Fotolia.com (S. 28)
- © Guido Novi – Fotolia.com (S. 30)
- © Ihar Kaskevich – Fotolia.com (S. 38)
- © Matthias Falk – Fotolia.com (S. 39)
- © Mikael Damkier – Fotolia.com (S. 44)
- © Yuri Arcurs – Fotolia.com (S. 54)
- © SSilver – Fotolia.com (S. 59)
- © Pavel Losevsky – Fotolia.com (S. 60)



Kontakt Daten

BASIC FEEDBACK

Agentur für Kundenmeinungen und Kundendialog

Steigle 9

72160 Horb am Neckar

Telefon 074 51 . 62 34 70

Fax 074 51 . 62 34 71

info@basicfeedback.de

www.basicfeedback.de

Steuernr. 42330 / 10205 | Finanzamt Freudenstadt

USt-IdNr. DE 225 471 331