

ERFOLGS-JOURNAL

Vorname

Name

Anschrift

Telefon

Mobil

Telefon beruflich

Fax

E-Mail

Internet

Erfolg

*„Es hat derjenige Erfolg erzielt, der gut gelebt,
oft gelacht und viel geliebt hat.
Der sich den Respekt von intelligenten Männern
verdiente und die Liebe von kleinen Kindern;
der eine Lücke gefunden hat, die er mit seinem Leben
gefüllt hat, und der seine Aufgabe erfüllte;
ob entweder durch schöne Blumen, die er züchtete,
ein vollendetes Gedicht oder eine gerettete Seele;
dem es nie an Dankbarkeit fehlte,
und der die Schönheit unserer Erde
zu schätzen wusste, und der nie versäumte,
dies auszudrücken; der immer das Beste in
anderen sah und stets sein Bestes gab;
dessen Leben eine Inspiration war,
und die Erinnerung an ihn ein Segen.“*

(Bessie A. Stanley)

Bodo Schäfer: Erfolgs-Journal

8. Auflage August 2015

9. Auflage Juli 2019

© 2019 Bodo Schäfer Akademie GmbH, Bergisch Gladbach

Alle Rechte, auch der fotomechanischen Vervielfältigung und des auszugsweisen Ausdrucks, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der Bodo Schäfer Akademie GmbH verarbeitet oder vervielfältigt werden.

Text: Bodo Schäfer
Projektkoordination: Annika Wenger - Bodo Schäfer Akademie
Satz und Gestaltung: Kristina Herrmann - Bodo Schäfer Akademie
Druck und Bindung: 1A Media GmbH
Verlag: Bodo Schäfer Akademie GmbH
Gustav-Stresemann-Str. 19
D-51469 Bergisch Gladbach
Tel: +49 (0) 2202 / 9894 0
Fax: +49 (0) 2202 / 9894 231
www.bodoschaefer-akademie.de

Printed in Germany
ISBN 978-3-936135-92-3

Inhalt

Vorwort

9

Teil 1:

Hintergrundinformationen zu Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen	15
Entdecken Sie Ihren Wert	16
Ihr Selbstbewusstsein entscheidet über Ihren Beruf	16
Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, wie Sie sich fühlen	17
Ihr Selbstbewusstsein entscheidet über Ihr Einkommen	17
Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, welche Menschen Sie umgeben	18
Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, wie Sie die anderen sehen	19
Unser Selbstbewusstsein in allen Lebensbereichen	20
Je geringer das Selbstvertrauen, desto größer die Ausreden	22
Wie groß ist Ihr Selbstvertrauen?	24
Angeborenes Selbstvertrauen ist ein Mythos	26
Selbstsabotage	28
Wie steht es um Ihr Selbstvertrauen?	28
“Hurra-Geschrei” hilft nicht	30
Wir brauchen Beweise	31
So können Sie mit Hilfe des Erfolgs-Journals Ihr Selbstvertrauen ausbauen	32
Es ist ein bewährtes Rezept	33
Weitere Vorteile, wenn Sie Ihre Erfolge protokollieren	34
Welche Möglichkeiten gibt es noch, um Selbstvertrauen aufzubauen?	35
Noch ein Wort zum Schluss	48

Teil 2:

Übungen, die Selbstbewusstsein aufbauen – die Basis für Selbstvertrauen	49
Übung Nr. 1: Liste aller meiner Talente, Fähigkeiten, Fertigkeiten und positiven Eigenschaften	50
Übung Nr. 2: Die größten Erfolge meines Lebens	54
Übung Nr. 3: Die Fähigkeiten, die ich eingesetzt habe, um die Erfolge meines Lebens zu erringen	56
Übung Nr. 4: Inwiefern bin ich einzigartig?	60
Übung Nr. 5: Welche Träume habe ich mir in meinem Leben bereits erfüllt?	62
Übung Nr. 6: Wie hat sich mein Leben in den letzten zehn Jahren entwickelt?	64

Teil 3:

Das (tägliche) Erfolgs-Journal	69
Mangelndes Selbstbewusstsein ist würdelos	70
Hilfen für das tägliche Erfolgs-Journal	71
Erfolgsfragen	73
Was mir gut gelungen ist, meine Erfolge	74
Übung Nr. 7: Was sind bisher meine größten Erfolge in diesem Jahr?	152

Teil 4:

Messbare Ergebnisse	155
Wie Sie Ihr Einkommen erhöhen	156
Die Schritte zur Gehaltserhöhung	157
Übung Nr. 8: Warum ich eine Gehaltserhöhung verdiene	158
Die wichtigsten Lehren aus diesem Buch	171

Vorwort

Herzlichen Glückwunsch, dass Sie sich entschlossen haben, dieses Erfolgs-Journal in die Hände zu nehmen. Es zeigt, dass Sie sich über sich selbst Gedanken machen und sich mit dem Thema Erfolg auseinandersetzen. Es weist auch darauf hin, dass Sie (noch) mehr Erfolg in Ihr Leben aufnehmen wollen.

Die Wörter ‚Erfolg‘ und ‚erfolgreich‘ werden häufig verwandt – oft leichtfertig und ohne ihre Bedeutung genau zu bedenken.

Wahrscheinlich haben Sie sich auch schon einmal gefragt, was ‚Erfolg‘ eigentlich genau ist. Woher wissen Sie, ab wann Sie erfolgreich sind? Sind Sie erfolgreich? Wenn nicht, ab wann wären Sie es? Wenn ja, woher wissen Sie das? Und wo liegt der Unterschied zwischen Erfolg und Glück?

Eine Definition, die mir gut gefällt, lautet: „Erfolg heißt zu bekommen, was wir wollen. Glück bedeutet, es dann auch zu genießen.“ Wenn das stimmt, dann ist Erfolg eine sehr individuelle Angelegenheit. Denn wir wollen alle etwas anderes.

Wenn wir unsere Träume zu Spielfilmen verarbeiten könnten, dann würden wir feststellen, dass nicht ein Traum genau wie der andere ist. Wir finden in unterschiedlichen Dingen Erfüllung – auch wenn gesellschaftliche Normen und die Werbung uns vorschreiben wollen, wann wir uns erfolgreich nennen dürfen. In diesem Sinne kann Erfolg bedeuten, ein Kind zu erziehen. Musik zu machen. Sich völlig abzuschirmen, um sich seinen Experimenten zu widmen. Durch die Welt zu reisen. Nach seinem Lebensinn zu forschen. Einen kranken Menschen zu pflegen.

Schon bei diesen Beispielen wird deutlich, dass ‚Erfolg‘ für uns sehr stark mit unseren Wertvorstellungen verknüpft ist. Vielleicht entspricht das eine oder andere Beispiel nicht Ihrer Definition von Erfolg. Aber im Leben anderer Menschen zählt unsere Definition nicht. Übrigens gilt das auch andersherum. Die Definitionen anderer Menschen sollten auch unser Leben nicht bestimmen können. Denn eine allgemeingültige Definition von Erfolg gibt es nicht.

Es sind mir sehr unterschiedliche, erfolgreiche Menschen begegnet.

In Thailand habe ich eine ältere Frau kennen gelernt, die ein kleines Hotel besaß. Ich hatte damals schon die Angewohnheit, mir immer Empfehlungen einzuholen, bevor ich in ein Land reiste. Von mehreren Seiten wurde mir eben dieses kleine Hotel empfohlen. Die Besitzerin nannte jeder ‚Mama‘. Das lag daran, dass sie sich rührend um ihre Gäste sorgte.

Eine Tages musste ich größere Besorgungen machen. Da ich einige Wertsachen in meinem Hotelzimmer verwahrte, bat ich ‚Mama‘, von Zeit zu Zeit einen Blick auf meinen Raum zu werfen. Als ich nach circa sechs Stunden wiederkam, saß ‚Mama‘ im Schneidersitz vor meiner Zimmertür. Triumphierend rief sie: „Mama gut aufpassen. Hier nix kommt rein!“

Wenige Tage später wurde ich in einem Bus bestohlen. Mein Geld, mein Ticket, mein Pass... alles weg. Die deutsche Botschaft wollte mir nicht helfen – aber sie erklärten sich bereit, für mich in Deutschland anzurufen, damit man mir Geld schicken könne. Das würde aber einige Zeit dauern, und ich musste einen wichtigen Termin in Deutschland wahrnehmen.

Also wandte ich mich an ‚Mama‘. Es stellte sich heraus, dass sie keine Ersparnisse hatte. Sie hatte auch keine Familie mehr. Aber sie hatte viele Freunde. Sie nahm mich buchstäblich bei der Hand und zog mit mir von einem Haus zum nächsten. Überall bekam ich ein wenig Geld geliehen. Nach acht Stunden hatte ich das Geld für ein Ticket zusammen.

Am Abend erzählte mir ‚Mama‘ ihre Geschichte. Sie hatte ihre ganze Familie verloren. Sie war nahe dran gewesen, Selbstmord zu begehen. Aber dann hatte sie sich entschieden, ihre Liebe an viele Menschen zu verschenken. So kam sie auf die Idee, ein Hotel zu betreiben. Ich bin in vielen Hotels dieser Welt gewesen – aber nirgendwo habe ich mich so wohl gefühlt.

Diese Frau hatte Erfolg.

Mein letzter Mentor hat als Firmengründer mit seiner ersten Firma innerhalb von acht Jahren einen Kapitalisierungswert von fast 800 Millionen Dollar erzielt. Später war er Chef von 36 Firmen – gleichzeitig. Er arbeitet heute noch viel. Er liebt es, Dinge zu bewegen. Er lebt in einem Schloss mit 52 Zimmern und Golfplatz und besitzt einen eigenen Jet. Vor allem aber lebt er genau so, wie er leben will. Ich habe von ihm in kurzer (aber sehr intensiver) Zeit mehr gelernt, als zuvor in meinem ganzen Leben zusammen genommen. Sicherlich ein ganz anderer Mensch als ‚Mama‘ ...

Aber auch er hat Erfolg.

Erfolg hat nicht unbedingt in erster Linie etwas damit zu tun, wie andere Menschen uns einschätzen. Denn Erfolg liegt in uns. Wichtig ist, ob wir unseren eigenen Werten und Ansprüchen genügen. Die Meinungen anderer Menschen sind im Vergleich dazu eher unwichtig. Wir verfallen leicht in den Fehler, zu oberflächlich das Prädikat „erfolgreich“ zu verwenden.

Ich möchte Ihnen zwei Männer vorstellen

Der eine war nur zwölf Jahre alt, als es passierte. Er und seine Mutter reinigten einen Fußboden mit einer chemischen Substanz von Farbresten. Die Luft staute sich in dem Zimmer. Die tödliche Kombination der Farbreste und der chemischen Lösung sowie die stehende Luft veränderten das Leben dieses Jungen für immer. Das alte Elektroheizöfchen sprang an und verwandelte den ganzen Boden in ein einziges Flammenmeer.

„Ich habe gedacht, ich befinde mich in der Hölle“, erinnert sich der junge Mann neunzehn Jahre später. „Ich kann mich nur daran erinnern, dass ich in die falsche Richtung lief und plötzlich mein eigenes entsetztes Gesicht in einem Spiegel vor mir auftauchte. Ich war in diesem brennenden Zimmer gefangen.“

Das Nächste, an das er sich erinnert, ist, dass er wie eine brennende Fackel über die Straße lief. Er brannte am ganzen Körper. Ein Nachbar holte ihn schließlich ein, warf ihn zu Boden und erstickte die Flammen mit einer Jacke.

Als der Junge sich bewusst wurde, was geschehen war, wollte er ins Haus zurücklaufen, um seine Mutter und seine kleinen Geschwister zu retten. Zum Glück aber hatten diese das Haus bereits verlassen – dabei hatte sich allerdings auch die Mutter ernsthafte Verbrennungen zugezogen. Der junge Mann und seine Mutter wurden ins Krankenhaus eingeliefert.

Die Schmerzen, die der junge Mann durchstehen musste, waren unvorstellbar. 85% seiner Haut hatten Verbrennungen dritten Grades erlitten. Seine Haut löste sich vom Körper – ein grauenvoller Prozess. Er flehte die Ärzte an, auf keinen Fall seiner Mutter mitzuteilen, wie schlimm es um ihn stünde. Aber irgendwie erfuhr die Mutter die schlimme Nachricht. Sie zog sich die Verbände und Schläuche vom Körper und lief in das Zimmer ihres Sohnes.

Der Anblick ihres so schlimm verbrannten Sohnes war für die junge Mutter zu viel. Sie erlitt einen Schock und starb bald darauf. Der junge Mann beschloss, zu überleben, um für seine kleinen Geschwister zu sorgen.

Wir können nie alles verstehen

Irgendwann kommt der Zeitpunkt, wo wir alle Herausforderungen zu meistern haben. Es kommt ein Moment, wo jeder von uns bis aufs äußerste getestet wird. Es geht bis an die Grenze unserer Kräfte und darüber hinaus. Momente, in denen das Leben sich gegen uns zu wenden scheint. Solche Momente sind für einige Menschen Auslöser, um bessere Menschen zu werden, während andere sich von diesen Geschehnissen zerstören lassen.

Seit einigen Jahren versuche ich, die Natur von uns Menschen zu ergründen. Was macht uns so verschieden? Warum sind einige von uns erfolgreicher als andere? Was lässt Menschen über sich hinauswachsen und große Dinge tun, während andere bequem werden? Was lässt einige Menschen trotz vieler ernster Schicksalsschläge ein erfolgreicher Leben mit Freude, Leidenschaft und Glück führen, während andere ein wenig erfolgreiches Leben mit Ärger, Depressionen, Hoffnungslosigkeit und Gleichgültigkeit führen?

Und dann war da das Genie

Aber lassen Sie mich Ihnen die Geschichte des anderen Mannes erzählen. Das Leben dieses Mannes scheint viel glücklicher und großartiger zu sein. Er war einer der bekanntesten Musiker der Welt. Sehr schnell verdiente er ein Vermögen und begeisterte Millionen von Anhängern. Sein innovativer Stil wird heute noch von vielen Musikern nachgeahmt. Die Gitarre war seine Leidenschaft. Er hatte einflussreiche Freunde, eine wunderschöne Frau, Geld, Häuser, seine eigene Studios ...

Er schien alles zu besitzen, was ein Mensch sich nur wünschen kann. Man sagte: "Ihn spielen zu sehen, ist so, als wenn man einen Mann beobachtet, der vom Heiligen Geist besessen ist."

Mit wem würden Sie tauschen?

Und jetzt die Frage: Mit welchem der beiden würden Sie lieber tauschen? Die Antwort scheint offensichtlich zu sein. Wer wird schon sagen: 'Ja, ich wähle das Schicksal des ersten.?'

Lassen Sie mich Ihnen ein wenig mehr von den beiden Männern erzählen:

Der erste heißt Herdale Johnson. Er ist heute Unternehmer und besitzt drei Firmen. Er ist glücklich verheiratet und hat vier Kinder. Er ist vermögend und unterstützt Waisenhäuser mit großzügigen Spenden. Er strebt danach, sich jeden Tag zu verbessern.

Nachdem seine Mutter gestorben war, hatte er sich geschworen, für seine jüngeren Geschwister zu sorgen. Und er hat sein Versprechen gehalten. Alle seine Geschwister haben Karriere gemacht und waren während ihrer ganzen Kindheit niemals getrennt worden.

Der zweite Mann heißt Jimi Hendrix. Er ist immer noch einer der gefeiertesten Gitarristen aller Zeiten. Bereits 1960 teilte er der Öffentlichkeit mit, dass er regelmäßig Drogen konsumiere. Mit 27 starb er an einer Überdosis von Heroin und Kokain. Der Mann, der augenscheinlich alles zu haben schien – Reichtum, Berühmtheit, Bewunderung ... – war innerlich leer, geschlagen und ohne Hoffnung. Die letzten Tage seines jungen Lebens verbrachte er in stumpfer Depression und war außer Kontrolle...

Erfolg erfolgt auf Größe. Erfolg bedeutet, auf die vielen kleinen und großen Herausforderungen im Leben richtig zu antworten – und Verantwortung zu übernehmen. "Richtig" meint, gemessen an unseren Werten und den Erwartungen, die wir uns selber setzen. Verantwortung zeigt sich sowohl, wenn wir Schicksalsschläge erleiden, als auch, wenn wir Reichtum erwerben. Es zeigt sich aber auch an den vielen hundert kleinen Begebenheiten, die wir tagtäglich erleben.

Was verursacht unseren Erfolg? Sicherlich sind hier viele Komponenten zu benennen. Ich habe aber festgestellt, dass individueller Erfolg letztendlich am stärksten vom Grad unseres Selbstbewusstseins abhängt. Lassen Sie mich das noch einmal sagen: Ob wir erfolgreich sind oder nicht, hängt in erster Linie von dem Grad unseres Selbstvertrauens ab. Das ist nicht leicht einsichtig und darum erklärungsbedürftig, was ich im ersten Teil des Erfolgs-Journals auch tun möchte.

Ich bin mir bewusst, dass all dies die wahre Natur des Wunders Erfolg nur streifen kann. Aber wie bei allen Wundern müssen wir eigentlich nicht so sehr wissen, warum und wieso es geschieht. Wir könnten uns damit begnügen, dass wir die gewünschten Resultate erzielen.

Es geht also nicht so sehr darum, die Natur des Erfolgs zu ergründen, als ihn in Ihrem Leben zu vermehren. Ihr persönlicher Erfolg nimmt in dem Maße zu, in dem Ihr Selbstbewusstsein zunimmt. Darum ist Ihr Selbstbewusstsein hier das zentrale Thema. Es gibt kaum einen Bereich, der im Verhältnis zu seiner Wichtigkeit so sehr vernachlässigt wird. Grund genug, dass Sie sich einmal gründlich mit dem Aufbau Ihres Selbstbewusstseins beschäftigen sollten. Aber nicht in Form einer theoretischen Abhandlung, sondern praktisch.

Wie können Sie also Ihr Selbstvertrauen steigern? Indem Sie die von Ihnen gewünschten Resultate erzielen und Sie sich dies auch bewusst machen. Genau darum geht es hauptsächlich in diesem Journal. Um Ihre Resultate. Und die müssen Sie selber erarbeiten und aufarbeiten. Deshalb handelt es sich bei dem vorliegenden Werk auch nicht um ein Buch, sondern um ein Journal. Der Unterschied besteht darin, dass Sie mehr schreiben werden als ich. Das ist zumindest mein Vorschlag.

Ich verspreche Ihnen, wenn Sie die Übungen in diesem Journal ausführen, werden Sie dafür reich belohnt. So werden Sie zum Beispiel innerhalb von drei Monaten mindestens 20% mehr verdienen. Ihre Beziehungen werden harmonischer. Sie entwickeln ein höheres Bewusstsein.

Ich wünsche Ihnen von Herzen, dass Ihr Selbstbewusstsein immer wachsen wird. Denn dann erfolgt automatisch mehr Erfolg in Ihrem Leben.

Ihr
Bodo Schäfer

TEIL 1

Hintergrundinformationen zu Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen

“Gnothi seamton!”

*So lautet die Forderung, die in den Stein über den
Eingang des Apollo-Tempels gemeißelt ist.*

“Erkenne dich selbst!”

Entdecken Sie Ihren Wert

Wie gut sind Sie? Sind Sie wirklich so gut, wie Sie denken? Überschätzen Sie sich? Oder sind Sie unter Umständen sogar viel besser, doppelt so gut, zehnmal so gut? Wie viel Potential steckt in Ihnen? Sind Sie zu viel mehr in der Lage, als sich momentan in Ihrem Leben zeigt?

Solche und ähnliche Fragen sind Grundlage und ständiger Bestandteil Ihres internen Dialoges. Ganz gleich, wie lange es her sein mag, dass Sie sich diese Fragen bewusst gestellt haben, sie beeinflussen jede Ihrer Entscheidungen. Ist Ihnen bewusst, dass Sie sich diese Fragen nicht nur stellen, sondern sie auch ständig selber beantworten? Und ist Ihnen bewusst, wie viel von diesen Antworten abhängt?

Ihre Antworten entscheiden, wie erfolgreich Sie sind und wie viel Lebensqualität Sie haben. Sie entscheiden, inwieweit Sie Ihre Träume tatsächlich ausleben.

Ihr Selbstbewusstsein entscheidet über Ihren Beruf

Angenommen, Sie würden gerne in einen ganz anderen Beruf wechseln, weil Sie dort mehr Erfüllung finden würden. Sofort setzt Ihr interner Dialog ein. **Die Qualität Ihrer internen Fragen und Antworten richtet sich nach dem Grad Ihres Selbstbewusstseins.**

Unter Umständen fragen Sie sich: “Kann ich das? Was, wenn es schiefgeht? Bin ich nicht schon zu alt/noch zu jung?” Die Art dieser Fragen haben nichts mit Vorsicht und Realitätsnähe zu tun, sondern mit geringem Selbstbewusstsein.

Ein Mensch mit höherem Selbstbewusstsein würde beispielsweise ganz andere Fragen stellen: “Ich weiß, dass ich mit einer Tätigkeit, die ich liebe, automatisch noch mehr Erfolg haben würde. Wie fange ich also am besten an? Wo finde ich Vorbilder, Berater? Wie könnten die ersten Schritte aussehen?” Die Art unserer Fragen (und damit auch die Qualität unserer Antworten) richtet sich nach dem Grad unseres Selbstbewusstseins.

Der Selbstbewusste schaut nicht auf das, was fehlt, sondern auf das, was möglich ist.

Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, wie Sie sich fühlen

Ein weiteres Beispiel. Ein Bekannter begrüßt Sie mit den Worten: “Wie du heute aussiehst!” Die Qualität Ihres nächsten Augenblicks hängt nun erheblich von Ihrem Selbstbewusstsein ab. Wenn Sie nach Ihrem Selbstverständnis grundsätzlich (also auch heute) vollkommen glücklich mit Ihrem Aussehen sind, so empfinden Sie die Begrüßung als Kompliment. Sollten Sie aber noch vor kurzem Ihr “unvoreilhaftes” Spiegelbild kritisch beäugt haben, so werden Sie denken: “Jeder sieht meine Augenränder, ich wäre am besten im Bett geblieben.”

Unser Selbstbewusstsein ist folglich viel entscheidender, als die meisten Menschen denken. Es hat erheblichen Einfluss auf Erfolg und Misserfolg. Es bestimmt in jedem Moment unseres Lebens mit darüber, wie wohl wir uns fühlen und wie glücklich wir sind.

Wissen Sie, nach wie vielen Versuchen die meisten Menschen aufgeben? Nach weniger als einem. Das heißt, die meisten beginnen nie – aufgrund mangelnden Selbstbewusstseins.

Ihr Selbstbewusstsein entscheidet über Ihr Einkommen

Unser Einkommen entwickelt sich parallel zu unserem Selbstbewusstsein. Warum ist das so? Nun, Geld zu verlangen, ist oft eine Frage des Selbstwertgefühls. Ob Sie Ihre Leistung und Ihre Zeit für wertvoll halten, richtet sich danach, für wie wertvoll Sie sich selbst einschätzen. Wenn Sie der Meinung sind, dass Sie eine Gehaltserhöhung verdienen, so werden Sie anfangen, nach Gelegenheiten zu suchen, die Ihnen zu dieser Gehaltserhöhung verhelfen. Um Gelegenheiten erkennen und nutzen zu können, müssen Sie selbstbewusst sein.

Um es mit Ram Dass zu sagen: *“Der Regen kann nur so vom Himmel gießen, aber wenn du nur eine Untertasse hinaushältst, wirst du auch nur eine Untertasse voll empfangen.”*



Das Problem ist nicht so sehr Ihr tatsächlicher Wert, sondern der von Ihnen angenommene Wert. Denn Sie bekommen nicht, was Sie verdienen. Sie bekommen nicht mehr und nicht weniger, als Sie denken, dass Sie verdienen.

Mit Hilfe dieses Journals werden Sie in der Lage sein, Ihr Einkommen innerhalb von drei Monaten erheblich zu steigern. Denn: Wenn Sie Ihr Selbstbewusstsein erhöhen, erhöhen Sie auch Ihr Einkommen.

Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, welche Menschen Sie umgeben

Unbewusst ziehen Sie genau die Menschen und Erfahrungen in Ihr Leben, von denen Sie denken, dass Sie sie verdienen.

Wenn Sie beginnen, sich selbst mit mehr Achtung und Respekt zu behandeln, werden andere Menschen beginnen, Sie ebenso zu behandeln. Denn unterbewusst “trainieren” wir die anderen, wie sie uns behandeln sollen. Wir tun das durch Botschaften unserer Körpersprache, unsere Tonlage und Stimme und andere subtile Muster und Verhaltensformen. Ständig senden wir Signale. Wir können nicht verstecken, wie wir wirklich über uns selbst denken.

Wenn wir nur unsere Fehler sehen, erwarten wir, dass andere auch nur unsere Fehler sehen. Wir warten dann förmlich darauf, dass man uns ablehnt. Wer sich selbst nicht mag, kann nicht glauben, dass andere ihn mögen. Und so machen wir es den

Menschen, die es gut mit uns meinen, ganz bestimmt nicht leicht. Wer sich darum an fruchtbaren Beziehungen erfreuen will, muss zunächst beschließen, sein eigener bester Freund zu sein.

Wer sehr wenig Selbstbewusstsein hat, neigt oft stark zur Arroganz, um seinen mangelnden Selbstwert zu kaschieren. Er will im Grunde genommen andere beeindrucken, um von seinem wahren Ich abzulenken (Selbstbild). Wer darum auf andere arrogant wirkt, sollte sich weniger um seine Wirkung auf andere sorgen. (Denn die ergibt sich automatisch aus der Einstellung zu sich selbst.)

Vielmehr sollte er sich mit sich selbst beschäftigen, um seinen Wert zu erkennen. Arrogantes Verhalten wird dann bald einem gesunden Selbstbewusstsein weichen. Das Erfolgs-Journal ist hierzu eine Hilfe.

Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, wie Sie die anderen sehen

Oft wollen wir wissen, “wie der andere wirklich ist”. Wenn wir aber dieser Frage nachgehen, entdecken wir nur uns selbst. Denn wir finden nicht heraus, wie der andere “wirklich ist”, sondern wie wir ihn “für uns erschaffen”. Jegliche Beurteilung sagt demnach mehr über den Urteilenden als über den Beurteilten aus.

So sehen wir unseren Partner, unsere Firma und unsere Mitarbeiter nicht, wie sie sind, sondern wie wir sind. Mit “wie wir sind” ist der Grad unseres Selbstbewusstseins gemeint. Je selbstbewusster wir sind, um so eher erlauben wir es anderen, bei unserer Beurteilung gut abzuschneiden. Wer dagegen ein niedriges Selbstbewusstsein hat, “beschützt” sich selbst, indem er die anderen durch seine Einschätzung erniedrigt. Man kann aber selbst nicht aus einem dunklen Loch herausfinden, indem man andere mit hineinzieht. Frei nach dem Motto: “Wenn die anderen alle mies sind, dann brauche ich mich nicht anzustrengen.”

Ein Mensch mit niedrigem Selbstbewusstsein versucht darum gedanklich, seine Mitmenschen auf sein Niveau (oder tiefer) herunterzuziehen. Zwar neigt ein solcher Mensch verstärkt dazu, andere anzubeten, aber diese Anbetung macht andere groß und ihn selbst klein. Bald wird das Gefühl der Minderwertigkeit nicht mehr ertragen. Mit großer Genugtuung zerstört man dann das Image des vor kurzem noch Angebeteten.

Derjenige, der über ein hohes Selbstvertrauen verfügt, sucht in anderen bewusst “erhöhte Punkte”, an denen er sich selbst emporziehen kann.

Demnach hat unser Selbstbewusstsein auf diesem Gebiet zwei dramatische Folgen:

1. So wird es letztendlich zum entscheidenden Faktor darüber, ob wir anhaltend von Vorbildern angespornt werden oder ob wir so lange an ihnen nach wunden Punkten suchen, bis wir sie vom Sockel stoßen (und uns somit der Chance berauben, von ihnen zu lernen).
2. Es entscheidet darüber, wie sehr wir die Menschen um uns herum fördern (Pygmalion-Effekt).

In beiden Fällen haben wir eine ungeheure Verantwortung, uns selbst und anderen gegenüber.

Unser Selbstbewusstsein in allen Lebensbereichen

Machen wir uns bewusst, dass unser Selbstbewusstsein in allen Lebensbereichen ein entscheidendes Wörtchen mitredet. In vielen Bereichen – um nicht zu sagen, in fast allen Bereichen – bestimmt die Menge unseres Selbstwertes darüber, ob wir glücklich oder unglücklich sind. Die nachstehende Liste bildet nur einen kleinen Auszug der Bereiche, die erheblich durch den Grad unseres Selbstbewusstseins beeinflusst werden:



- die Sexualität (bis hin zur Impotenz)
- unsere Beziehungen zu anderen Menschen
- unsere Fähigkeit, anderen Vertrauen, Achtung, Respekt und Liebe entgegenzubringen
- unsere Partnerschaft
- die Erziehung unserer Kinder
- unsere Risikobereitschaft
- unsere Fähigkeit, das Jetzt richtig zu genießen

- unsere Gesundheit und die Stärkung unseres Immunsystems
- unsere Fähigkeit zu träumen
- unsere Bereitschaft, zu helfen und diese Welt an irgendeiner Stelle zu verbessern
- unser Vermögen, andere für unsere Pläne zu begeistern und als wahre Führungskraft zu fungieren
- ob wir Respekt von anderen erhalten und ob man uns zuhört
- wie sich unser Vermögen entwickelt
- wie wir uns fühlen
- ob wir mit Problemen und Fehlschlägen umgehen können
- ob uns Kritik verletzt und wir sie persönlich nehmen
- ob wir durchhalten oder aufgeben, wenn sich nicht alles sofort so entwickelt, wie wir es uns vorgestellt haben
- wie aktiv wir sind
- ob wir ständig nach neuen Möglichkeiten Ausschau halten, um unsere Vorsätze umzusetzen
- ob wir Eigenverantwortung akzeptieren oder uns von anderen lenken und manipulieren lassen
- ob wir Risiken eingehen
- ob wir unsere Komfortzone verlassen
- ...

Wir könnten die Liste fast endlos fortsetzen. Je größer unser Selbstbewusstsein ist, um so mehr ist uns bewusst, dass wir die Macht haben, auf die unterschiedlichsten Situationen und Bereiche Einfluss zu nehmen. Ist unser Selbstbewusstsein hingegen gering, so fühlen wir uns eher als Opfer und suchen nach Gründen, die wir nicht zu verantworten haben (Ausreden).

Je geringer das Selbstvertrauen, desto größer die Ausreden

Was glauben Sie, wie oft “Ausreden” benutzt werden, die von geringem Selbstvertrauen zeugen:

- “Jetzt ist nicht der richtige Zeitpunkt.”
(Je größer das Selbstbewusstsein, desto eher ist “jetzt” der richtige Augenblick.)
- “Ich bin nicht in Form.”
(Frühjahrsmüdigkeit, Sommerschlaffheit, Herbstdepressionen, Winterschlaf ...)
- “Ich muss mich erst noch richtig vorbereiten.”
(Selbstbewusste Menschen sagen: “Für den großen Erfolg kann man sich nicht vorbereiten. Richtig lernen kann man nur, indem man beginnt.”)
- “Ich versuche es.” Oder: “Ich habe alles versucht.”
Von “versuchen” wird oft dann geredet, wenn jemand eigentlich “nein” sagen will. Dazu fehlt ihm aber der Mut, weil er die Konsequenz der Klarheit fürchtet. Und so versucht er es ..., bis er “alles” versucht hat. Und das ist oft, bevor er wirklich begonnen hat.
- “Irgendwann werde ich beginnen.”
(Selbstbewusste erkennen darin “Aufschieberitis“. Sie wissen, “Irgendwann” kommt nie.)
- “Ich sollte ...”
Wer sagt “ich sollte”, hat noch nie etwas getan.
- “Hätte ich doch ... / Könnte ich doch ...”
aufhört zu jammern, handelt.
- “Das habe ich nicht gewählt – es ist mir passiert.”
Wer Ausreden benutzt, will nicht verantwortlich sein. Das Schlimme an Ausreden ist: Sie werden zur sich selbst erfüllenden Prophezeiung. Denn alles, was wir oft genug verneinen und hinauszögern, gibt es eines Tages nicht mehr. Oberflächlich betrachtet sind die “Ausreden-Benutzer” und “Jammerer” Menschen, die alles tun wollen, aber nicht bereit sind, den Preis dafür zu zahlen.

Vorschnell wird dann von Konsequenzlosigkeit gesprochen. Aber der wahre Punkt liegt tiefer: Es fehlt der Glaube an sich selbst. Seneca behauptet: “Nicht wollen ist der Grund. Nicht können nur der Vorwand.” Meines Erachtens geht es weiter: Der Grund für das Nicht-Wollen ist der Glaube, nicht zu können. Wir würden viel mehr “wollen”, wenn wir wüssten, dass wir könnten. Konsequenzlosigkeit,

Jammern und die Flucht in Ausreden entstehen sozusagen fast zwangsläufig im Nährboden des geringen Selbstvertrauens. Dagegen gebietet Selbstbewusstsein ebenso zwangsläufig wahres Wollen und Handlung. Anstatt einen Menschen zu verdammern, der Ausreden benutzt, sollten wir ihn besser anleiten, sein Selbstbewusstsein aufzubauen.

Falls Sie Zweifel haben, ob wirklich ein so großes Aufheben um Selbstvertrauen gemacht werden muss oder ob hier nicht doch ein wenig “konstruiert” wurde, möchte ich Sie zu einer Übung einladen:

Angenommen, Misserfolg wäre für die nächsten 24 Monate ausgeschlossen – was würden Sie heute noch alles tun? Welche Ziele würden Sie ansteuern, wenn Sie wüssten, dass Sie nicht scheitern können?

(Präsident der Europäischen Zentralbank, Bundeskanzler, Bestseller-Autor, Formel-1-Weltmeister, Retter des Regenwaldes, Großgrundbesitzer in Kanada, Filmstar, Partner einer bestimmten Person, Erfinder, Eigentümer eines Firmenimperiums, Schwachweltmeister, Komponist, einer der drei weltbesten Golfer ...)

Natürlich kann niemand den Misserfolg für Sie ausschließen. Aber es kann auch niemand die Möglichkeit, Erfolg zu haben, für Sie ausschließen. Warum beginnen Sie also nicht, an der Umsetzung eines der von Ihnen notierten Träume zu arbeiten?

Wir glauben oft, dass wir aus Bequemlichkeit oder aufgrund einer gewissen Sättigung den nächsten entscheidenden Schritt nicht machen. Richtig ist aber oft: Bequemlichkeit ist nur vorgeschoben; in Wahrheit glauben wir nicht an unseren Erfolg. Wir glauben zu “wissen”, dass es sowieso nicht funktionieren würde. Wie viel wir uns zutrauen, wird durch unser Selbstbewusstsein bestimmt.

Unsere Erwartungen bestimmen, was wir bekommen. Unser Selbstwertgefühl entscheidet, wie hoch unsere Erwartungen sind.

Wenn wir für uns nur das Allerbeste akzeptieren, bekommen wir es meistens.

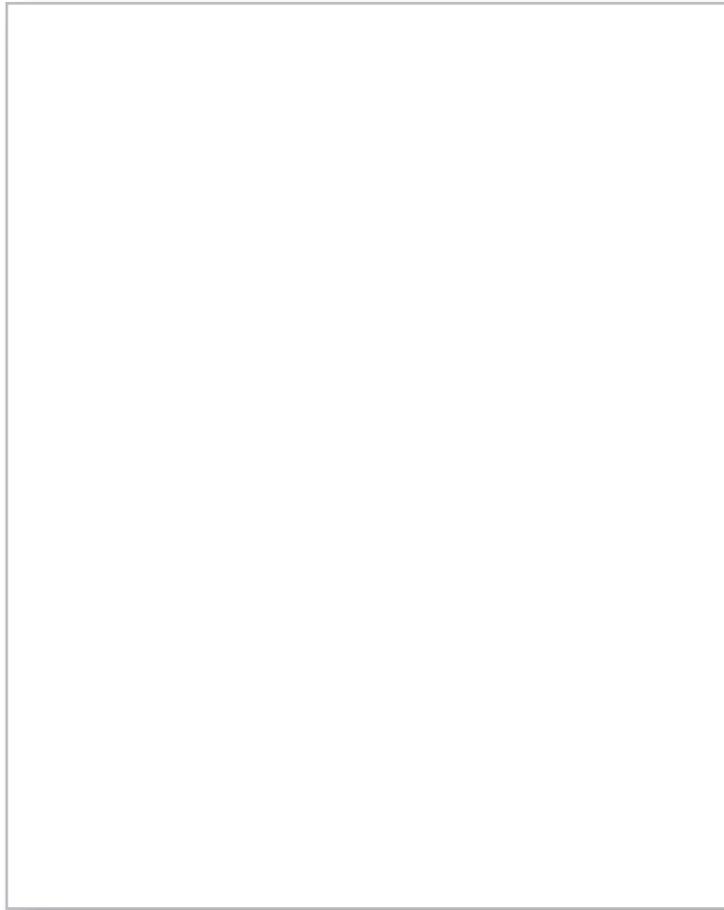
Wie groß ist Ihr Selbstvertrauen?

Wollen Sie feststellen, wie groß Ihr Selbstvertrauen ist? Ich möchte Ihnen zwei ganz einfache Selbsttests vorschlagen:

1. Zeichnen Sie sich selbst in dem nachfolgenden Feld. Es kann ruhig ein ganz einfaches Strichmännchen sein. Wichtig ist nur, dass die einzelnen Körperteile klar zu erkennen sind (Finger, Haare, Augen...).

Nachdem Sie sich gezeichnet haben, nehmen Sie nun drei farbige Stifte (Rot, Blau und Schwarz) und versehen Sie Ihren gesamten Körper mit diesen Farben.

- ☺ Die *rote Farbe* steht für außerordentliche Zufriedenheit. Diese Teile Ihres Körpers finden Sie regelrecht schön.
- ☹ Mit der *blauen Farbe* kennzeichnen Sie alle die Teile Ihres Körpers, die weder schön noch hässlich sind, sondern einfach “okay – aber verbesserungswürdig”.
- ☹ Mit der *schwarzen Farbe* kennzeichnen Sie alle Problemzonen. Die Teile Ihres Körpers, derer Sie sich regelrecht schämen.



Wie viel Prozent Ihres Körpers haben Sie mit den jeweiligen Farben versehen? Vereinfacht können wir sagen, je mehr Sie mit Schwarz markiert haben (oder je weniger Sie mit Rot gekennzeichnet haben), umso geringer ist Ihr Selbstvertrauen. Studien haben etwas Erstaunliches gezeigt: Je vermögender und erfolgreicher ein Mensch ist, umso mehr neigt er dazu, seinen ganzen Körper mit Rot zu markieren. Auch diese Studie weist darauf hin, dass es eine Parallele zwischen Erfolg und Selbstvertrauen gibt.

2. Erinnern Sie sich: Sie erhalten nicht so sehr, was Sie verdienen, als viel mehr das, von dem Sie denken, dass Sie es verdienen. Ihr Selbstvertrauen hängt davon ab, für wie "gut" Sie sich halten. Und Ihre Einschätzung, für wie gut Sie sich halten, beeinflusst, wie gut Sie tatsächlich sind. Es ist ein klassisches Beispiel einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung.

Stellen Sie darum fest, für wie gut Sie sich halten. Auf einer Skala von 1-100 (1 = durch und durch schlechte Person; 100 = absolut guter Mensch), wo ordnen Sie sich ein? Berücksichtigen Sie Ihre Beziehungen (zu Eltern, Kindern, Partnern), Ihre Arbeit, Finanzen, Gesundheit, Disziplin, wie freundlich, freigebig, höflich und hilfreich sind Sie?

Tragen Sie hier Ihre Zahl ein: _____

Eine Punktzahl von 100 bedeutet, dass Sie glauben, absolut gut zu sein, und dass Sie es darum auch verdienen, dass Ihr Leben mit guten Dingen gefüllt wird – wie Liebe, Freunde, Glück, Erfolg, Gesundheit und Erfüllung. (Eine Punktzahl von 1 würde bedeuten, dass Sie glauben, die Hölle auf Erden zu verdienen ...)

Diese Selbsteinschätzung bezieht sich auf den von Ihnen angenommenen Eigenwert und nicht auf Ihren tatsächlichen Wert. Viele sensible, selbstkritische Menschen – oftmals die mit den größten Visionen, den höchsten Idealen und Wertmaßstäben – haben häufig das niedrigste Selbstvertrauen. Das liegt daran, dass es ihnen fast nie gelingt, ihre eigenen idealisierten Wertmaßstäbe und Standards zu erreichen.

Das ist fatal, denn gerade, wenn Sie viel bewegen wollen, brauchen Sie viel Selbstbewusstsein. Zum Glück wurde nicht mit unserer Geburt entschieden, ob wir selbstbewusst sind.

Angeborenes Selbstvertrauen ist ein Mythos

Forscher sind sich weitgehend darin einig, dass alle Menschen mit gleich viel oder gleich wenig Selbstvertrauen geboren werden. Selbstvertrauen ist demnach nicht vererblich. Wir haben also unser Selbstvertrauen – und auch unsere Selbstzweifel – nicht ererbt, sondern aufgebaut. Sicherlich spielte und spielt hier unsere Umgebung eine entscheidende Rolle. Und dieser Umgebung sind wir willkürlich ausgesetzt, bis wir alt genug und verantwortlich genug sind, um unsere Umwelt selber zu bestimmen.

Umgangssprachlich werden die Begriffe Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen gleichbedeutend verwendet. Das eine bedingt jedoch das andere. Wir benötigen zunächst einmal das Bewusstsein von uns selbst, die Erkenntnis, wie wir wirklich sind. Wir können nur jemandem vertrauen, den wir kennen – das gilt natürlich auch für uns selbst. Wenn man sich selbst nicht kennt, kann man sich selbst auch nicht mögen.

Je besser wir uns kennen lernen (Bewusstseinsweiterung), desto stärker erkennen wir die Mechanismen unseres eigenen Handelns. Je klarer uns diese Mechanismen werden, umso mehr Kontrolle können wir über unser eigenes Leben ausüben. Das Problem der meisten Menschen ist, dass sie nicht erkennen, was sie nicht kennen. Sie erkennen die Mechanismen nicht, die ihr Leben bestimmen. Darum haben sie nur wenig Kontrolle über ihr Schicksal.

Anders als die Tiere haben wir die Möglichkeit der Wahl und somit die Chance, unsere Aktionen und Reaktionen frei zu wählen. Das setzt aber voraus, dass wir uns dieser Wahlmöglichkeit zunächst einmal überhaupt bewusst sind (Selbstbewusstsein).

Selbstvertrauen ist die Fähigkeit, sich selbst vertrauen zu können. Ob wir zu einem solchen Vertrauen in uns selbst Anlass haben, hängt zu einem großen Teil davon ab, ob wir die geeigneten Beweise dazu in unserer Vergangenheit finden. Je mehr wir uns damit beschäftigen, dass wir uns selbst vertrauen können, desto mehr Selbstvertrauen entwickeln wir (Beachtung schafft Verstärkung). Je mehr wir uns auf den Bereich konzentrieren, der unserer Kontrolle unterliegt, desto stärker fühlen wir uns. Machen Sie sich bewusst, dass alle wichtigen Bestandteile für unser Lebensglück vollständig unserer Kontrolle unterliegen: Wir entscheiden, mit wem wir uns umgeben; wir entscheiden, wie wir uns selbst und die Welt sehen wollen; wir entscheiden, wie wir die Situationen, in denen wir uns befinden, erleben, interpretieren und wie wir auf sie reagieren wollen.



Je mehr Selbstvertrauen Sie aufbauen, umso mehr sehen Sie Chancen und Gestaltungsspielräume in Ihrem Weltbild. Sie sind dann viel mehr “Täter” als “Opfer”.

Sie erkennen, dass es alleine bei Ihnen liegt, welche Gewohnheiten Sie praktizieren. Ob Sie sich gesund ernähren, aerobischen Sport treiben, ob Sie regelmäßig Pausen einlegen, mit welchen Menschen Sie sich umgeben, ob Sie sich auf die Dinge konzentrieren, für die Sie dankbar sein können, ob Sie regelmäßig lesen und sich weiterbilden, ob Sie Ihren Tag morgens ausführlich planen ...

Sie alleine bestimmen Ihre Gewohnheiten. Je mehr Selbstvertrauen Sie besitzen, umso eher trauen Sie es sich zu, die Kraft zu haben, die Gewohnheiten anzunehmen, die aus Ihrem Leben ein Meisterwerk machen.

Selbstsabotage

Auf eine besonders verhängnisvolle Auswirkung von geringem Selbstbewusstsein möchte ich Sie aufmerksam machen: Selbstsabotage und selbstzerstörerisches Verhalten. Wenn ihr Selbstbild nicht gut ist, beschließen viele Menschen, ihr Leben elend zu gestalten und sich auf diese Weise zu bestrafen. Das erleben wir in den unterschiedlichsten Bereichen: Geld (z.B. Verschwendung), Gesundheit (z.B. rauchen, Alkoholexzess), Beziehungen (z.B. Flucht), Karriere (“Patzer” im falschen Moment), Emotionen (exzessiver TV-Konsum als Kompensation von mangelnder Zuwendung) ...

Um ein “brauchbares” Mitglied der Gesellschaft zu werden, haben unsere Eltern uns beigebracht, was sie für richtig und falsch hielten. Haben wir uns “falsch” verhalten, haben sie uns dies zu verstehen gegeben. Haben wir uns “richtig” verhalten, haben sie uns bestätigt. Also: Waren wir gut, wurden wir belohnt, waren wir schlecht, wurden wir bestraft; ganz einfach.

Nur haben unsere Eltern in der wirklichen Welt nicht alles mitbekommen, was wir getan haben. Aber jemand anderes hat alles – ausnahmslos alles – vermerkt, was Sie jemals getan haben: Sie selbst. Und das tun Sie immer noch. Damit sind Sie Ihre eigene, höhere Instanz geworden. Und die hat nur zwei Regeln: Strafe bei Fehlverhalten und Belohnung bei gutem Verhalten. So kommt es, dass viele Menschen sich oft selbst bestrafen (wir alle tun es gelegentlich) und sich selbst sabotieren. Letztendlich ist – stark vereinfacht ausgedrückt – fast jede Sucht eine Mischung aus Selbstbestrafung und dem Wunsch, einem Schmerz zu entkommen. Ein selbstbewusster Mensch erkennt solche Zusammenhänge und kann darum Kontrolle übernehmen.

Wie steht es um Ihr Selbstvertrauen

Wie also sind Sie in Sachen Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen geprägt worden? Kommen wir auf die eingangs aufgeworfene Frage zurück: Wie gut sind Sie wirklich? Mit anderen Worten: Haben Sie das “objektiv korrekte” Bild von sich? Sind Sie, Ihre Fähigkeiten, Talente und Möglichkeiten so, wie Sie diese selber einschätzen?

Die frühesten Feedbacks während unserer Kindheit waren oftmals für die Entwicklung unseres Selbstvertrauens stark unteroptimal:

- “Sei doch *einmal* vernünftig.”
- “Du tust *nie*, was man dir sagt.”
- “Du bist *immer* so unordentlich.”
- “Du machst mich noch wahnsinnig.”
- “Du machst *immer* alle Sachen kaputt.”
- “Ich muss dir *alles* dreimal sagen.”



Tatsächlich gelingt es nur sehr wenigen Eltern, ein Gleichgewicht zwischen Negativem und Positivem zu schaffen. Ältere Geschwister hauen oft in die gleiche Kerbe:

- “Wir wollen nicht mit dir spielen;
du bist ja noch nicht ’mal in der Schule.”

Lehrer ignorieren oft unsere guten Taten und gehen auf uns los, wenn etwas nicht gut gelingt. In einem Diktat von drei Seiten wurden vier Fehler zum Maßstab aller Dinge. Die mehreren hundert korrekten Wörter wurden bedeutungslos. Die rote Tinte half, dass wir lernten, uns auf unsere Fehler zu konzentrieren. Ein durchschnittliches Kind hört bis zum zwölften Lebensjahr für jedes “Ja” 17-mal ein “Nein”.

Im Fernsehen sieht man dann reihenweise attraktive und coole Typen, die vor dem Frühstück mehr Heldentaten vollbringen als zwei Dutzend Normalsterbliche im ganzen Leben. Beim Vergleich mit diesen Geschöpfen leidet unser Selbstbild noch mehr. Die Werbung informiert uns, was Mann oder Frau trägt, fährt und benutzt. Unterschwellig wird vermittelt: “Hast du es nicht, dann bist du nicht ‚in‘.”

In der Kirche erfahren wir dann, dass wir Sünder sind (und darum die Hilfe der Kirche brauchen).

Das bedeutet: Wir hatten kaum eine Chance. Die allermeisten der 14-jährigen Kinder haben bereits ein negatives Selbstbild, hassen ihren Körper, fühlen sich unsicher und untauglich.

Die Möglichkeit, dass Menschen sich unterschätzen, ist also leider sehr hoch. Dazu kommt: Dem von unserem Gehirn entworfenen Selbstbild können wir leider nicht trauen. Wir merken uns Fehler und Ausrutscher um ein Vielfaches leichter und länger als Erfolge. Dadurch haben wir insgesamt ein viel zu schlechtes Bild von uns selbst.

Auch unser Umfeld unterstützt meist diese negative Tendenz. Insgesamt scheinen die Menschen unseres Kulturkreises dazu zu neigen, sich überwiegend in Bezug auf ihre Schwächen und Ausrutscher zu definieren. Zudem sind mindestens 85% aller Medienmeldungen negativ (negative Nachrichten verkaufen sich meist besser – warum wohl?).

Es ist also dringend notwendig, das Bild „geradezurücken“, das wir von uns selbst haben. Aber wie?

„Stopp“, sagen Sie vielleicht. „Und was ist, wenn ich tatsächlich minderwertig bin, ein Fiesling?“

„Und“, fahren Sie möglicherweise fort, „hier sind die ‚Beweise‘:

1. Ich habe gravierende Fehler und Dummheiten begangen.
2. Ich bin zu fett, esse zu viel und mache zu wenig Sport.
3. Ich bin disziplinos und nicht konsequent.
4. Ich bin oft egoistisch.
5. Ich gebe zu viel Geld aus.
6. Ich versage häufig und habe andere Menschen enttäuscht.
7. Ich bin manchmal unbeherrscht ...”

Dann kann ich nur sagen: Willkommen im Club. Sie sind also auch ein Mensch. Wenn Sie vollkommen wären, hätten Sie Flügel und wären ein Engel. Und wenn auch das Ziel nicht Vollkommenheit sein soll, so können Sie doch an den obengenannten (und ähnlichen) Punkten einiges ändern – wenn Sie Ihr Selbstvertrauen verbessern.

„Hurra-Geschrei“ hilft nicht

Es gibt einen deutlichen Unterschied zwischen „positivem Denken“ und Pseudo-Motivation auf der einen Seite und gesundem Selbstbewusstsein auf der anderen Seite. Wirklichkeitsfremdes „Positives Denken“ alleine, das die Naturgesetze ignoriert, hat schon manch einen verirrten und verwirren Geist erzeugt, weil es als Ersatz für gesundes Selbstvertrauen gehandelt wird. Autosuggestive Formeln wie „Ich bin ein Sieger“ (...) senken mangels Beweisen allenfalls das Selbstvertrauen. Die Symphonie des Lebens besteht nicht nur aus einer Aneinanderreihung von hohen Noten. Es gibt auch tiefe und hässliche Noten.

Positives Denken meint, das ganze Leben sei ein einziges Fest – wenn man es nur richtig betrachtet. Wer Selbstvertrauen hat, weiß, es gibt auch schwarze Momente und wirkliche Probleme – hat aber das Vertrauen, mit diesen Problemen umgehen zu können. Pseudo-Motivation, durch entsprechende Bücher und Seminare ausgelöst, gleicht einem warmen Bad. Aus dem warmen Wasser herausgetreten, kühlt der Badende sich rasch ab und holt sich möglicherweise einen (geistigen) Schnupfen.

Wir brauchen Beweise

Hier soll nicht gegen positives Denken gesprochen werden. Im Gegenteil: Nichts ist verantwortungsloser als Pessimismus. Aber positives Denken alleine ist gefährlich.



Positives Denken muss mit Beweisen ergänzt werden. Motivation muss von innen kommen (Motivation von außen macht abhängig und unselbstständig). Selbstvertrauen bedeutet die Fähigkeit, zu sich selbst Vertrauen zu haben.

Ob wir Anlass zu solchem Vertrauen in die eigene Person haben, hängt von vier Faktoren ab:

1. Welche Erfahrungen wir in der Vergangenheit gemacht haben.
2. Ob wir uns diese Erfahrungen bewusst gemacht haben (Selbstbewusstsein).
3. Wie wir diese Erfahrungen bewerten.
4. Welche Art Erinnerungsmanagement wir betreiben (inwieweit diese Erfahrungen verfügbar und abrufbar sind).

Kein Mensch ist ständig und immer ein Spitzenkünstler und ein anderer ein dauernder Versager. Jeder von uns wächst von Zeit zu Zeit weit über sein durchschnittliches Leistungsniveau hinaus, während wir bei anderen Gelegenheiten erheblich unter unseren Möglichkeiten bleiben.

Entscheidend ist nun aber, welche Erfahrungen wir uns bewusst machen, wie wir sie bewerten und inwieweit sie uns zur Verfügung stehen. Mit anderen Worten, es kommt darauf an, welchen „Erinnerungs-Chip“ wir ziehen, wenn wir vor einer neuen Situation stehen. Welche Referenzerfahrung verbinden wir mit dem aktuellen Sachverhalt, und wie bringen wir diese Erfahrung in unseren internen Dialog ein?

Für alle, die sich unter dem Erfolgs-Journal einen „Zwei-Stunden-Crashkurs zu einer vor Selbstvertrauen berstenden Person“ vorgestellt haben, kommt nun eine herbe Enttäuschung: Selbstvertrauen muss „hart“ erarbeitet werden. Sie brauchen harte Fakten. Sie benötigen eine „wissenschaftliche Gründlichkeit“.

Die gute Nachricht allerdings ist: Selbstvertrauen ist nicht vererblich, sondern Sie können es sich aneignen. Es kostet am Anfang etwas Mühe (weil ungewohnt), aber es wird Ihnen zunehmend mehr Spaß machen. Es ist so, als ob Sie einen Muskel trainieren. Je öfter Sie trainieren, umso stärker wird Ihr Selbstvertrauensmuskel.

So können Sie mit Hilfe des Erfolgs-Journals Ihr Selbstvertrauen ausbauen

Genau dafür ist dieses Erfolgs-Journal entwickelt worden. Mit seiner Hilfe können Sie sich das Selbstbewusstsein erarbeiten, das Sie wollen. Das Journal besteht aus zwei Teilen:

1. Eine Aufarbeitung Ihrer Vergangenheit.

Hierzu helfen Ihnen die Übungen eins bis sechs. Sie stellen fest, welche Erfahrungen Sie in der Vergangenheit gemacht haben. Sie machen sich diese Erfahrungen in Teilaspekten bewusst und geben ihnen eine bewusste, positive Bewertung. Von dem Moment an, in dem Sie diese Übung schriftlich machen, ist die Information jederzeit verfügbar und abrufbar.

Übung 1: Sie fertigen eine Liste aller Ihrer Talente.

Übung 2: Sie notieren die größten Erfolge Ihres Lebens.

Übung 3: Sie stellen fest, welche Fähigkeiten Sie eingesetzt haben, um diese Erfolge zu erzielen.

Übung 4: Sie machen sich Ihre Einzigartigkeit bewusst.

Übung 5: Sie erinnern sich, welche Träume Sie sich bereits in Ihrem Leben erfüllt haben.

Übung 6: Sie erkennen, wie sich Ihr Leben innerhalb der letzten zehn Jahre verändert hat.

2. Der zweite Teil ist ein lebenslanger Prozess: Sie halten (am besten täglich, mindestens aber ein- bis zweimal pro Woche) Ihre Erfolge schriftlich fest. Sie fragen sich: Was ist mir gut gelungen? Anfangs fällt Ihnen dazu möglicherweise recht wenig ein, und es macht Ihnen vielleicht auch nicht viel Spaß. Ich verspreche Ihnen aber, wenn Sie es nur drei Monate durchhalten, werden Sie erhebliche positive Veränderungen an sich feststellen. Innerhalb dieser drei Monate werden Sie auch regelrechten Spaß an den täglichen Aufzeichnungen entwickeln.

Aus diesen täglichen Notizen ergibt sich die Möglichkeit zur Übung 7 (Festhalten der ausgewählten „größten“ Erfolge im Laufe eines Jahres) und zur Übung 8 (Erreichen einer Gehaltserhöhung).

Es ist ein bewährtes Rezept

Von großen Männern und Frauen sind uns viele Tagebuchaufzeichnungen erhalten geblieben. Interessant ist, dass diese Persönlichkeiten mit ihren Aufzeichnungen sehr früh in ihrem Leben begonnen hatten, lange bevor sie etwas Nennenswertes geleistet hatten und bevor sie berühmt wurden. Sie konnten damals noch nicht wissen, dass sie einmal berühmt werden würden. Könnte es sein, dass die täglichen Aufzeichnungen mit dazu beigetragen haben, dass sie später so erfolgreich wurden?

Auf jeden Fall haben die Aufzeichnungen ihre positiven Gedanken verlängert. Nehmen Sie sich also wichtig genug, um über sich selbst zu schreiben. Die meisten dieser Tagebuchaufzeichnungen beinhalteten übrigens zweierlei: Notizen der persönlichen Erfolge und Aufschreiben der Ziele und Visionen gepaart mit Planung.

Wenn wir unser Selbstvertrauen ausbauen wollen, kommen wir kaum umhin, ein positives Erinnerungsmanagement zu betreiben. Zwei mögliche Wege können Sie dazu einschlagen: Sie reden mit jedem über Ihre Erfolge – was für andere nicht leicht erträglich ist (Ihr Selbstvertrauen nimmt dann zu, aber Ihre Bekanntschaften nehmen ab).

Oder Sie führen diese „Konversation“ schriftlich mit sich alleine.



Unsere Lebensenergie schwankt von Zeit zu Zeit. Niemand kann 16 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr hochkonzentriert arbeiten. Es gehört auch dazu, „einmal keine Lust zu haben“. Das ist menschlich, es ist wichtig, und wir sollten es anerkennen.

Weitere Vorteile, wenn Sie Ihre Erfolge protokollieren

Auf jeden Fall ist ein Leben, das es wert ist, gelebt zu werden, auch wert, protokolliert zu werden. Das Erfolgs-Journal zu führen, verhilft Ihnen schon bald zu mehr Lebensqualität. Indem Sie sich jeden Tag fragen: „Was kann ich? Was ist mir gut gelungen? Was weiß ich? Worauf bin ich stolz?“ – fokussieren Sie sich bald automatisch mehr auf Ihre Stärken. Dadurch steigert sich Ihr Wohlbefinden.

Weil Sie tagsüber schon wissen, dass Sie abends (oder am nächsten Morgen) Ihre Aktionen protokollieren werden, gehen Sie ernsthafter und gewissenhafter mit Ihren Vorsätzen um. Ihre Ziele bekommen mehr Verpflichtungscharakter.

Sie „wagen“ es auch immer häufiger, sich Ziele zu setzen und diese schriftlich zu fixieren (ein hervorragendes Instrument dazu ist das von der Bodo Schäfer Akademie entwickelte Zeitplanungsinstrument, der „CHANCEN-PLANER“). Sie erkennen immer klarer, dass derjenige, der sich keine Ziele notiert, sich selbst um den Zuwachs von Selbstvertrauen betrügt, der mit dem Erreichen des Zieles einhergeht.

Welche Möglichkeiten gibt es noch, um Selbstvertrauen aufzubauen?

Von allen Möglichkeiten, die mir bekannt sind, um zu mehr Selbstvertrauen zu gelangen, ist das Erfolgs-Journal die effektivste. Dennoch gibt es eine Reihe von Überlegungen, Techniken und Hilfen, die im Ergebnis ebenfalls das Vertrauen in uns selbst fördern. Die Wichtigsten möchte ich benennen. Einige von ihnen fließen in die Übungen und die täglichen Notizen ein. Andere sollen in erster Linie der Bewusstseinerweiterung dienen (und somit natürlich indirekt die Qualität Ihrer Beobachtungen erhöhen).

Wenn Sie von Zeit zu Zeit die folgende Auflistung lesen, werden Sie sich zunehmend differenzierter betrachten. Somit haben Sie mehr Möglichkeiten, „Erfolge“ zu identifizieren. Nur wenige Menschen würden zum Beispiel anfangs in ihrem Erfolgs-Journal notieren, dass sich ihre Intuition verstärkt hat und sie ihr „heute besonders gefolgt sind“.

Hier also die wichtigsten Möglichkeiten, um Selbstvertrauen aufzubauen:

1. Machen Sie es sich leicht, Ihren eigenen Regeln zu folgen.

Nehmen Sie Gesundheit als Beispiel. Wann fühlen Sie sich gesund? Stellen Sie sich vor, jemand würde sich nur gesund fühlen, wenn er täglich 10 km läuft und 50% seiner Nahrung aus Obst und Gemüse besteht und er ein 30-minütiges Zirkeltraining absolviert und ausreichend schläft und keinen Kaffee trinkt und nie Süßigkeiten isst und kein Fleisch isst und keinen Alkohol trinkt und maximal 3% seiner Nahrung aus Fett besteht und er alle Mahlzeiten nur in einer schönen und ruhigen Atmosphäre einnimmt und er auf jedem Bissen mindestens 50-mal kaut ... (solche Leute gibt es!).

Die einzelnen Punkte der Aufzählung sind an sich ja nicht schlecht. Das große Problem bei der Aufzählung ist das „**und**“. Da die beschriebene Person sich nur dann gesund fühlt, wenn sie **alle** Punkte der Aufzählung erfüllt, macht sie es sich selber fast unmöglich, die eigenen Ansprüche zu erfüllen.

Viel geschickter wäre es, das „und“ durch ein „**immer, wenn ich ...**“ zu ersetzen. Beispiel: „Immer, wenn ich ein Zirkeltraining absolviere, fühle ich mich gesund.“ „Immer, wenn ich einen Apfel esse, fühle ich mich gesund.“ Durch „immer, wenn ich“ machen Sie es sich leicht, Ihren eigenen Regeln zu folgen. Das ist wichtig, denn je mehr Sie Ihre eigenen Regeln erfüllen, umso mehr Selbstachtung entwickeln Sie.

2. Stellen Sie sich selbst die richtigen Fragen.

Wenn Sie in eine schwierige Situation geraten sind, dann macht es sicher keinen Sinn zu fragen: „Warum musste das gerade mir passieren?“ „Schaffe ich das – bin ich gut genug?“ Indem Sie Ihre Fragen geschickter formulieren, stellen Sie entscheidende Weichen für Ihren internen Dialog. Fragen Sie sich: „Wo finde ich in meiner Vergangenheit den Beweis dafür, dass ich auch mit dieser Situation umgehen kann?“ „Wie kann ich die Situation lösen?“ „Was kann ich aus dieser Situation lernen?“ „Wie kann ich bei der Durchführung Spaß haben?“

3. Fokussieren Sie sich.

Der Generalist weiß von allem nur etwas, hat nur oberflächliche Erfolge und baut darum auch nur oberflächliches Selbstvertrauen auf. Je mehr Sie sich zum Experten für ein bestimmtes Gebiet entwickeln, desto mehr Chancen haben Sie, Erfolge zu erzielen, und desto interessanter werden Sie für andere. Überlegen Sie sich darum Ihre Nische (besser spitz statt breit), in der Sie der Erste sein können (wie Cäsar schon sagte: „Besser der Erste im Dorf als der Zweite in der Stadt.“). Je mehr Energie Sie bündeln, desto mehr dauerhafte Resultate können Sie erzielen und umso mehr Beweise finden Sie dafür, sich selber vertrauen zu können.

4. Lassen Sie nicht zu, dass Ihr Handeln von Schuldgefühlen beeinflusst wird.

Wer auf andere zu viel Rücksicht nimmt, dessen schönste Wünsche und Träume, Sehnsüchte und Bedürfnisse bleiben unerfüllt. Viele Menschen fürchten die Enttäuschung und Verachtung ihrer Mitmenschen tausendmal mehr als sie sich selbst und ihre Unabhängigkeit lieben. Sie finden es darum normal, ihre Wünsche zu opfern, um bei anderen beliebt zu sein.

Auf solch einem Fundament lässt sich aber kein Selbstbewusstsein aufbauen. Es wäre ja hauptsächlich auf andere fixiert – und nicht auf sich selbst. Dazu kommt, dass Sie es anderen auf diese Weise nie recht machen können. Das Konzept der Schuldgefühle hat überhaupt nur deshalb bei vielen Menschen so viel Erfolg, weil sie dann nicht den Mut aufbringen müssen, sich den Aufgaben zu stellen, die sie wirklich erfüllen würden. Wenn sie nämlich ihren Schuldgefühlen nicht nachgeben würden – was zeitraubend wäre –, welche Entschuldigung hätten sie dann? Was würden sie dann mit ihrer Zeit tun? Ein durch Schuldgefühle motiviertes Handeln hat somit Entschuldigungscharakter („Ich kann ja nicht anders, ich muss ja ...“). Entschuldigungen jedoch rauben Selbstvertrauen.

Was aber, wenn Sie sich in der Vergangenheit an einem anderen Menschen schuldig gemacht haben? Es macht keinen Sinn, dass Sie sich mit Schuldgefühlen bestrafen, ganz gleich, was geschehen ist. Die Vergangenheit können Sie nicht mehr ändern. Hier hilft Ihnen eventuell eine wichtige (Selbst-)Erkenntnis: Ganz gleich, was Sie getan haben, es war das Beste, was Sie damals tun konnten. Vielleicht stimmen Sie dem nicht zu. Aber denken Sie an Ihre Eltern. Die haben Sie vielleicht nicht immer ideal erzogen. Aber sie haben ihr Bestes gegeben, ihrem damaligen Verständnis entsprechend. Genauso war es bei Ihnen. Sie haben vielleicht lange nicht immer Ihren eigenen Idealvorstellungen entsprochen, und Sie haben Fehler gemacht. Aber Sie haben das Beste gegeben, dessen Sie damals fähig waren. Vergangene Fehler können Sie nicht berichtigen, aber Sie können vermeiden, sie zu wiederholen.

Die Vergangenheit können Sie nicht mehr ändern. Überlegen Sie vielmehr, wie Sie die Schuld jetzt bezahlen können. Grundsätzlich gilt: Tauschen Sie Schuldgefühle (passiv!) ein in Verantwortung, die Sie (aktiv!) handeln lässt.

5. Folgen Sie Ihrer Intuition.

Das hat im besonderen Maße mit Vertrauen – Selbstvertrauen – zu tun. Denn es ist für viele geradezu beunruhigend, wenn wir nicht genau erklären können, warum wir etwas „wissen“ und warum wir es so oder so tun. Das ist wahrscheinlich eine der stärksten Seiten des Selbstvertrauen-Konzeptes: **das Wissen um die Richtigkeit Ihrer Entscheidung – ohne sie erklären zu können und zu brauchen.**

Lernen Sie darum, Ihrer Intuition – dieser inneren Weisheit – noch mehr zu folgen. Hören Sie mehr auf Ihre innere Stimme als auf äußere Stimmen. Alle Weisheit ist in Ihnen. Werden Sie vor allem bei wichtigen Entscheidungen ruhig und lernen Sie, Ihre innere Stimme deutlicher zu hören.

Lernen Sie zum Beispiel auch, Ihre Intuition von Angstgefühlen zu unterscheiden. Gehen Sie das Risiko ein und folgen Sie Ihrer Intuition – auch wenn es wenig logisch erscheint. Damit beweisen Sie Selbstvertrauen. Denn Sie würden ja nicht auf jemanden hören, dem Sie nicht vertrauen. Das Gleiche gilt natürlich auch für Ihre innere Stimme.

6. Verlassen Sie öfter Ihre Komfortzone und gehen Sie Risiken ein.



Risikobereitschaft ist eine unbedingte Voraussetzung für Erfolg. Wer nichts riskiert, tut nichts, hat nichts und ist nichts. Menschen ohne Vermögen sind viel weniger bereit, ein Risiko einzugehen. Das ist erstaunlich, denn sie haben viel weniger zu verlieren als reiche Menschen (man kann schließlich nicht vom Boden fallen). Selbstsichere Menschen haben eher die Fähigkeit, das Leben wie ein großes Spiel zu

sehen. Sie wissen, dass niemand gewinnen kann, der nichts riskiert. Sie fragen nicht nach Sicherheiten, die es nicht gibt. Sie suchen stattdessen Gelegenheiten.

Die Gleichung ist einfach: Je mehr Selbstvertrauen Sie haben, desto mehr Risiken gehen Sie ein. Und je eher Sie bereit sind, Risiken einzugehen, desto größer ist die Belohnung. Das gilt für Ihre Karriere, Ihre Investitionen, für das Verlassen Ihrer Komfortzone ...

Wenn wir wollen, dass sich die Dinge für uns ändern, dann müssen zuerst wir uns ändern. Jede Änderung bedeutet für uns ein Risiko, weil wir unsere gewohnte Umgebung in irgendeiner Weise verlassen. Die Wachstumszone erreichen wir, wenn wir unsere Komfortzone verlassen.

7. Beschäftigen Sie sich öfter und mehr mit sich selbst.

Machen Sie sich Ihre Einzigartigkeit stärker bewusst, denn niemand auf dieser Erde ist so wie Sie (siehe auch Übung 4). Vergleichen Sie sich vor allem nicht mit anderen. Solche Vergleiche werden eigentlich angestellt, um zu „gewinnen“. Aber tatsächlich unterliegen wir nur allzu oft in dem Vergleich. Als Ergebnis fühlen wir uns minderwertig. Untersuchen Sie einmal bestimmte Gebiete, auf denen Sie – Ihrer Meinung nach – nicht gut sind. Oft werden Sie herausfinden, dass diese Minderwertigkeitsgefühle daraus resultieren, dass Sie Vergleiche angestellt haben (Minderwertigkeitsgefühle: das Gefühl minder – also weniger – wertvoll zu sein als andere).

Wenn Sie sich also dabei ertappen, nicht gut über sich selbst zu denken, so fragen Sie sich umgehend: „Nicht gut? – Im Vergleich zu wem?“ (Beispiel: Keine gute Mutter – im Vergleich zu wem?) Fokussieren Sie sich zukünftig stärker auf Ihre Einzigartigkeit, anstatt sich mit anderen zu vergleichen. Dadurch erhält Ihr Selbstvertrauen einen Schub.

8. Übernehmen Sie volle Verantwortung.

Wer Verantwortung ablehnt und alles auf die Umwelt, die Situation, das Erbgut, die Erziehung ... schiebt, der gibt alle Macht ab. Denn alle diese Umstände können Sie nicht ändern, schon gar nicht Ihre Vergangenheit. Es gilt der Satz:

Wem wir die Schuld geben, dem geben wir die Macht.

Wer die Verantwortung wegschiebt, der degradiert sich selbst zum kraftlosen Opfer und folgt dem Skript, das andere für ihn schreiben. Erweitern Sie darum den Satz „Was kann ich dafür?“ um ein kleines Wort: „Was kann ich dafür ... tun?“

Je weniger Macht wir haben, umso weniger Selbstvertrauen können wir haben. Wenn Sie also zukünftig die Wahl haben, ob Sie die Schuld (also die Macht) bei sich suchen oder bei anderen Menschen und Umständen, so machen Sie grundsätzlich sich selbst verantwortlich.



Verwenden Sie Ihre Energie, um mehr Einfluss aufzubauen, statt sie für die Suche nach Ausreden zu verschwenden. Nicht nur, weil Sie tatsächlich immer verantwortlich sind – nicht für alle Ereignisse, aber dafür, wie Sie diese Ereignisse interpretieren –, sondern weil Sie so auch Ihr Selbstvertrauen aufbauen.

9. Verankern Sie Ihre Erfolge.

Sich seine Ziele zu notieren und sich über die Umsetzung zu freuen, ist eines. Die Erfolge aber gründlich zu verankern, geht noch einen Schritt weiter. Mein Vorschlag: Feiern Sie darum Ihre Erfolge. Nehmen Sie nach dem Erreichen Ihrer Ziele eine Auszeit und genießen Sie das Gefühl. Klopfen Sie sich auf die Schulter.

Zelebrieren Sie diese Tatsache, indem Sie sich etwas Ruhe gönnen. Ruhe, in der Sie sich bewusst machen, was Sie geleistet haben. Eine Zeit, in der Sie dankbar sind und Ihr Glücksgefühl auskosten.



Vielleicht wollen Sie sich und Menschen, die Sie wertschätzen, ein Geschenk machen: Das Erreichen eines Ziels ist ein willkommener Anlass dazu. Nehmen Sie sich eine freie Zeit, indem Sie nicht nur Ihren Erfolg niederschreiben, sondern auch die Talente und Fähigkeiten analysieren, die Sie zum Erreichen dieses Ziels eingesetzt haben, und die Gefühle, die in Ihnen entstanden sind. Lernen Sie, für einige Zeit „im Erfolg zu schwelgen“. Dadurch erhalten Sie ungeheuer viel Selbstvertrauen für neue, zukünftige Herausforderungen.

10. Erkennen Sie, dass Fehler gut sind.

Die Angst vor Fehlern hält zurück und hemmt die Entwicklung eines Menschen. Denn Null-Fehler-Programme sind Null-Handlungs-Programme. Fehler sind nicht schlimm. Nichtstun ist schlimm. Ältere Menschen sind sich einig darin:

**Es sind nicht ihre Fehler, die sie bereuen,
sondern die Dinge, die sie nicht getan haben.**

Vergegenwärtigen Sie sich Folgendes: Ihr Selbstvertrauen wird niemals entscheidend dadurch wachsen, dass Sie Fehler vermieden haben. Es wächst dadurch, dass Sie etwas tun. Es wächst dadurch, dass Sie trotz Fehlern etwas leisten.

Hinter der Angst vor Fehlern steckt die Angst vor Blamage und somit die Angst vor anderen. Wer Blamagen und Fehler vermeiden will, hat meist schon verloren: seinen Mut und seine Selbstachtung.

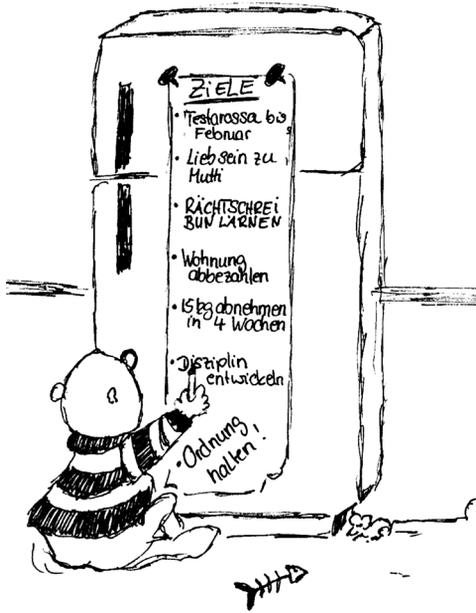
Je mehr Selbstvertrauen Sie aufbauen, umso weniger macht es Ihnen etwas aus, sich zu blamieren. Tatsächlich ist es so, **dass ein Mensch durch die Decke geht, wenn es ihm nichts mehr ausmacht, sich in der Öffentlichkeit zu blamieren.** Hier eine Übung für Fortgeschrittene in Sachen Selbstvertrauen: Blamieren Sie sich vor anderen und genießen Sie es, dass es Ihnen nichts ausmacht.

11. Treffen Sie Entscheidungen.

Ein Mensch, der keine Entscheidung treffen kann, verliert Vertrauen in sich selber. Abgesehen davon ist es gar nicht möglich, keine Entscheidung zu treffen. Auch wenn Sie sich nicht entschieden haben, haben Sie sich entschieden. Sie haben dann gewählt, dass alles so bleibt wie bisher. Oder Sie haben die Unentschiedenheit gewählt. Dieser Zustand kostet enorm viel Energie. Er belastet. Sie sind nicht frei und können sich nicht frei bewegen.

Warum tun sich so viele so schwer, eine Entscheidung zu treffen? Aus Angst vor einer „falschen“ Entscheidung. Dabei gibt es so etwas gar nicht. Denn mit der Entscheidung haben Sie ja eine Alternative abgewählt. Sie werden darum nie wissen,

wie Ihr Leben verlaufen wäre, wenn Sie sich anders entschieden hätten. Nachdem Sie eine Zeit lang nachgedacht haben, ist jede Entscheidung besser als gar keine.



Ein zweiter Grund, warum Entscheidungen so schwerfallen, ist die Illusion, dass es leicht und ohne Schmerz gehen müsse. Die ideale Entscheidung scheint die zu sein, die sich geradezu aufdrängt. Oft neigen Menschen deshalb dazu, zu warten, bis nur noch eine Alternative übriggeblieben ist, weil die andere an Attraktivität verloren hat. Wir übersehen dabei, dass es sich dann nicht mehr wirklich um eine Entscheidung handelt. Das ist nämlich dann keine Wahl mehr, sondern hat eher Flucht-Charakter. Erst wenn Sie beide Alternativen würdigen, hat die Wahl wirklich Kraft. Je mehr Sie die nicht gewählte Alternative würdigen – obwohl Sie diese nicht gewählt haben –, umso

mehr adeln Sie die Alternative, die Sie gewählt haben.

Wenn Sie den Respekt vor sich selber steigern wollen, so treffen Sie rasche Entscheidungen. Trainieren Sie darum Ihren „Entscheidungs-Muskel“.

12. Lassen Sie Kritik bis auf ganz wenige ausgesuchte Ausnahmen an sich abgleiten.

Kritik verbessert lange nicht so sehr wie Lob und Anerkennung. Kritik hemmt. Damit ist nicht gemeint, dass Sie sich zukünftig jeder Kritik verschließen sollen. Von manchen Personen macht es durchaus Sinn, Kritik anzunehmen. Aber eben nur von manchen Personen – nicht von jedem. Hier ein einfaches Kriterium, wer Sie kritisieren „darf“: **nur Menschen, die auf dem Gebiet besser sind als Sie selbst.** Wenn Sie Selbstbewusstsein aufbauen wollen, dürfen Sie es sich nicht leisten, auf Menschen zu hören, die nicht den Beweis erbracht haben, berechtigt zu sein, Sie zu kritisieren. Unter Umständen hat jemand gerade etwas Unangenehmes erlebt (oder ist in etwas Unangenehmes getreten), und Sie sind der Nächste, dem er begegnet. Sie müssen dann einfach herhalten. Sie sind dann unter Umständen geneigt, die Kritik persönlich zu nehmen. Fragen Sie sich darum immer zuerst: **„Hat sich diese Person das Recht erworben, mich zu kritisieren?“** Falls ja, fragen Sie anschließend: „Ist die Kritik berechtigt, oder ist die Person gerade in etwas Unangenehmes 'getreten' und lässt das jetzt an mir aus?“

Sollten Sie sich entscheiden, auf die Kritik zu hören, so trennen Sie sich als Person sofort von Ihrer Tat oder dem kritisierten Objekt. **Nehmen Sie die Position einer dritten Person ein, die zusammen mit dem Kritisierenden über Verbesserungen nachdenkt. So greift die Kritik Sie niemals persönlich an.** Sie dürfen Ihr Selbstvertrauen nicht vom Applaus Ihrer Umwelt abhängig machen. Denn wie die anderen Sie sehen, ist nicht Ihr Problem, sondern deren Problem. (Siehe Seite 19: „Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, wie Sie die anderen sehen.“)

13. Achten Sie auf Ihren Sprachgebrauch.

Sagen Sie zum Beispiel niemals „Ich muss ...“ Das ist eine Unsitte, die sich vielfach in den Alltag eingeschlichen hat. Ich muss jetzt los. Ich muss das und das noch erledigen. Ich muss meinen Mann / meine Frau anrufen. Ich muss mich um mein Kind kümmern ... Hier geht es in Wahrheit um weit mehr als um den Sprachgebrauch. Es beginnt mit einer scheinbar harmlosen Sprachfloskel und es endet mit einem Leben als Opfer, beladen mit Selbstzweifeln. Immer wenn Sie „Ich muss ...“ verwenden, machen Sie sich klein. Sie geben sich als hilfloses Opfer der Umstände aus und ernten allenfalls Mitleid. So bauen Sie Selbstvertrauen ab. Sagen Sie stattdessen: „Ich will.“ „Ich möchte.“ „Ich werde.“ „Ich freue mich darauf.“ Dann demonstrieren Sie sich und anderen, dass Sie Kontrolle haben.

Unsere Sprache wirkt auf unser Bewusstsein zurück. Sprache formt. Sprache ist die Bewegung der Seele. Unsere Emotionen hängen darum stark von unserer Sprache ab. Schließlich leitet sich „Emotion“ aus dem Lateinischen ab und bedeutet: „Nach-außen-Bewegen“.

Ebenfalls wenig hilfreich ist die Floskel: „Ich sollte ...“ Wer sagt „ich sollte“, der hat noch nie etwas getan. Ein solcher Mensch drückt damit nur aus, dass er es nicht tun wird. Gesteigert wird dies noch durch das unpersönliche „man sollte“. So bietet es sich geradezu an, die eigene Entscheidung hinter einer allgemeingültigen Kulisse verschwinden zu lassen. „Man macht das eben so.“ „Man konnte doch nicht einfach. ...“ „Man müsste eigentlich.“ ... Ersetzen Sie solche Floskeln durch: „Ich werde!“

Vermeiden Sie auch das dumme Geschwätz: „Ich werde es versuchen ...“ Wer etwas versucht, benutzt nur eine vorausseilende Rechtfertigung, eine Vorab-Entschuldigung. Es bedeutet, dass Sie es wahrscheinlich nicht schaffen werden, dass es letztlich nicht in Ihrer Macht steht. Sie hoffen darum auf mildernde Umstände. Sie bezahlen dafür den höchsten Preis, den ein Mensch zahlen kann: den Verlust der Selbstachtung. Ein selbstbewusster Mensch hingegen versucht nichts, sondern er tut es.

Das Gefühl der Kontrolle über das eigene Leben ist eine wichtige Voraussetzung für Selbstbewusstsein. Und dieses Gefühl beginnt mit den scheinbar unwichtigen Floskeln.

14. Setzen Sie Ihre Nahziele nicht zu hoch.



Ein Kernsatz lautet: Die meisten Menschen überschätzen, was sie in einem Jahr erreichen können, und unterschätzen, was sie in zehn Jahren erreichen können. Wenn Sie Ihre Ziele für das nächste Jahr zu hoch setzen, so laufen Sie Gefahr, diese Ziele nicht zu erreichen. Wenn das Jahr für Jahr geschieht, so raubt Ihnen dies Selbstvertrauen und lässt Sie nicht mehr an Ihre Fernziele glauben.

Darum ist es meist langfristig geschickter, seine Mindest-Ziele für das nächste Jahr nur um maximal 20 Prozent höher zu setzen als das Ergebnis des letzten Jahres. So haben Sie eine gute Chance und strengen sich entsprechend an. Würden Sie dagegen eine Verdopplung anstreben, so würden Sie unter Umständen

schon nach ein paar Monaten aufgeben. Wenn Sie sich eine Zeit lang bewiesen haben, dass Sie Ihre Mindest-Ziele auf jeden Fall erreichen, so können Sie sich mehr vornehmen. Auf diese Weise wächst Ihr Selbstvertrauen rapide und solide. Sie erkennen bald, dass Sie innerhalb von zehn Jahren so ziemlich alles erreichen können.

15. Erledigen Sie alle unangenehmen Dinge sofort.

Das ist nicht neu. Aber haben Sie sich bewusst gemacht, dass 'Aufschieberitis' zu den Dingen gehört, die sich geradezu fatal auf Ihr Selbstvertrauen auswirken? Ich frage mich jeden Morgen: „Was mag ich heute nicht so sehr?“ Was auch immer es ist, ich tue es als Erstes. Stellen Sie sich vor, Sie würden nicht so beginnen. Sie würden dann mit irgendeiner Tätigkeit Ihren Arbeitstag eröffnen. Unter Umständen haben Sie sogar eine hervorragende Leistung vollbracht. In Ihrem Hinterkopf aber haben Sie ständig diese unangenehme Aufgabe. Sie können sich gar nicht so richtig freuen, weil die immer noch auf Sie wartet.

Gute Vorsätze bauen kein Selbstvertrauen auf. Das können nur Taten. Je länger wir mit der Umsetzung warten, umso mehr Selbstvertrauen verlieren wir (und desto unwahrscheinlicher wird es, dass wir überhaupt jemals etwas tun). Beginnen Sie darum immer innerhalb von 72 Stunden, einen Vorsatz in die Tat umzusetzen.

Je schneller Sie die ersten Schritte zur Umsetzung machen, umso mehr trauen Sie sich zu.

16. Ersetzen Sie Mangeldenken durch Überflusddenken.

Der Mangeldenker meint, die einzelnen Lebensbereiche machen sich gegenseitig Konkurrenz. Wenn er arbeitet, empfindet er, dass er sich zu wenig um seine Familie kümmert. Spielt er einige Stunden mit seinen Kindern, so glaubt er, dass ihm das Zeit für die eigene Fortbildung wegnimmt.

Ganz gleich, wie gut ein solcher Mensch darum auf dem einen und anderen Gebiet ist, er hat immer den Eindruck, gleichzeitig auf einem anderen Bereich seines Lebens zu versagen. Auf diese Weise kann kein Selbstvertrauen entstehen. Der Überflusddenker sieht die unterschiedlichen Lebensbereiche als Teil eines Ganzen. Gemäß seiner Anschauung greift eins ins andere über und bedingt einander. Kein

Raum für Konkurrenzdenken, keine Schuldgefühle. Alles zusammen fördert sein Ziel. Wenn er mit seinen Kindern spielt, so lässt ihn das ausgeglichener im Beruf sein. Erreicht er im Beruf mehr, so kann er seinen Kindern mehr mitgeben. Ein Mensch mit einer solchen Einstellung zum Überfluss kann aus dem Vollen schöpfen.

17. Stellen Sie sich Ihren Problemen.

Wer sein Selbstvertrauen steigern will, muss nach einer längeren Liste von Problemen fragen. Sicherlich wollen wir meist die Probleme vermeiden. Aber Probleme bieten die Chance zum Wachstum. Wir können lernen, müssen nach neuen Möglichkeiten suchen und uns strecken. Haben wir dann ein Problem gemeistert, sind wir mit Stolz erfüllt. Denken Sie daran: Selbstvertrauen hat stark damit zu tun, ob wir uns zutrauen, auftauchende Probleme zu meistern. Und ob wir uns das zutrauen, hängt davon ab, wie viele Beweise wir dafür in unserer eigenen Vergangenheit finden.

Die beste Möglichkeit, um an einem Problem zu wachsen, haben wir, wenn wir uns fragen: „**Was kann ich tun, damit dieses Problem in Zukunft nicht mehr entstehen kann?**“ Wer sich selbst beweist, dass er Situationen schaffen kann, in der alte Probleme nicht mehr auftauchen können, baut bald Selbstvertrauen auf.

18. Leben Sie nach Ihren Werten.



Ein Mensch, der nicht seinen Werten gemäß lebt, hat vor sich selbst keine Achtung. Er sabotiert somit sein Selbstbewusstsein. Oft findet dieser Prozess unterbewusst statt. Das Ergebnis ist das fahle Gefühl, sich selbst nicht trauen zu können. Wichtige Voraussetzung ist darum, dass Sie Ihre Werte ermitteln. Sie müssen die „Checkliste“ kennen, an der Sie sich und andere immer wieder messen. Ihre Werte bestimmen, ob Sie vor einem bestimmten

anderen Menschen Achtung haben und ob Sie sich selbst schön finden (weil sich in Ihrem Gesicht Werte zeigen, die Sie entweder bejahen oder ablehnen).

Tipp: Schreiben Sie Ihre Werte einmal auf, und zwar in der Reihenfolge Ihrer Wichtigkeit für Sie. Machen Sie sich bewusst, dass Werte Glaubenssätze sind, die Sie austauschen, verändern oder auch in eine andere Reihenfolge bringen können.

Dabei gilt eine wichtige Regel: Je mehr Werte Sie haben, umso schwerer fällt es, diese alle unter einen Hut zu bringen und ihnen zu genügen. (Das Gleiche gilt übrigens auch für Ihre Regeln). Das heißt, je mehr Werte Sie ausleben wollen, desto schwerer ist es, Selbstvertrauen aufzubauen. Darum sind sehr selbstbewusste Menschen oft „ganz einfach gestrickt“. Sie leben einfach nach ganz wenigen (simplen) Regeln, die halten sie aber unbedingt ein. So können andere Menschen ihnen und sie sich selbst unbedingt vertrauen.

19. Kleben Sie nicht zu starr an Ihrem Ziel.

Genießen Sie den Weg. Das Ziel ist der Weg. Eine Person, die sich über ein starres Ziel definieren will, verliert unter Umständen ihre Identität, wenn sie ihr Ziel erreicht hat. Oder sie verliert ihre Identität, wenn sie Ihr Ziel verändert.

Leben Sie so, wie Sie es von Mal zu Mal für richtig halten – ohne sich schuldig oder inkonsequent zu fühlen. **Wer sich als inkonsequent empfindet, der zerstört sein Selbstvertrauen.** Daher können Ziele zu Gefängnissen werden.

Mir gefällt hier die Definition von Mahatma Gandhi:

„Konsequenz ist keine absolute Tugend. Wenn ich heute eine andere Einsicht habe als gestern, ist es dann für mich nicht konsequent, meine Richtung zu ändern? Ich bin dann inkonsequent meiner Vergangenheit gegenüber, aber konsequent gegenüber der Wahrheit. Konsequenz besteht darin, dass man der Wahrheit folgt, so wie man sie von Mal zu Mal erkennt.“

Erfolg kann (wie Glück) nicht starr verfolgt werden. Er muss erfolgen – fast als Nebenwirkung –, weil wir uns einer Sache widmen. Machen Sie sich bewusst: Indem Sie auf Ihr Ziel zugehen, verändert sich Ihr Blickwinkel und Sie verändern sich. Dadurch könnte es sein, dass Sie Ihr Ziel verändern – das ist konsequent. Das Ziel verändert Sie, und Sie verändern das Ziel. Das zu akzeptieren – wie auch andere Paradoxa – macht Sie stärker.

20. Der Lebenssinn.

Zum Schluss der bedeutendste Aspekt des Selbstvertrauens. **Nichts hat auf Ihr Selbstwertgefühl einen positiveren Einfluss, als Ihren Lebenssinn zu kennen.** Wenig ist hingegen verhängnisvoller, als einer Arbeit nachzugehen, die Sie nicht lieben; womöglich nur, um Geld zu verdienen. **In letzter Konsequenz macht Ihre Arbeit Sie krank oder glücklich.** Arbeit, die Sie nicht lieben, sabotiert Ihr Selbstwertgefühl (denn eigentlich wären Sie es ja wert, eine höhere Aufgabe zu übernehmen). Darum können Sie es sich nicht leisten, einen Job zu behalten, den Sie nicht lieben. Arbeit(en), die Sie lieben – die Leidenschaft(en) Ihres Lebens – setzt bereits voraus, dass Sie sich Ihrer Selbst bewusst geworden sind. Wenn Sie zu der Überzeugung gelangen, dass es für Sie eine ganz bestimmte Aufgabe gibt,



die nur Sie erfüllen können, so brauchen Sie sich endgültig nicht mehr mit anderen zu vergleichen. Schuldgefühle haben keine Grundlage mehr.

Wenn Sie erkannt haben, dass alle Ihre bisherigen Lebenserfahrungen, die guten wie die schlechten, Ihre Talente, Ihre Fähigkeiten und Träume genau den Menschen ausmachen, der Sie heute sind – und dieser Mensch etwas auf dieser Welt zum Besseren verändern wird – dann bedeutet das die höchste Stufe des Selbstbewusstseins.

Wer sich derartig kennt und seine Aufgabe erkannt hat, der lebt begeistert, leidenschaftlich und voller Vertrauen in sich und seine Aufgabe. Einem solchen Menschen zu begegnen, ist ein Vorrecht. Ein solcher Mensch zu sein, bedeutet, aus seinem Leben ein Meisterwerk zu machen.

Noch ein Wort zum Schluss

Der unter Punkt 20 beschriebene Zustand wird leider von den meisten Menschen nie erreicht. Zu viele Menschen haben vielmehr das Gefühl, ihr Leben sei nutzlos und überflüssig. Vielleicht haben Sie sich auch schon einmal nach dem Beweis gesehnt, dass Sie in der Lage sind (und vielleicht auch dazu „bestimmt“ sind), wirklich etwas zum Guten zu verändern, wertvoll zu sein? Mit Ihrem Erfolgs-Journal werden Sie sich diesen Beweis selber schaffen. Es geht um Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen – und doch geht es eigentlich um viel mehr.

Letztendlich gibt es nur drei Dinge, die Sie stoppen können: Angst, Schuldgefühle und mangelndes Selbstvertrauen. Diese drei verhindern, dass Menschen so leben, wie es ihnen gebührt. Es geht also darum, dass Angst und Schuldgefühle aus Ihrem Leben verschwinden und Sie sich und Ihren Lebenssinn erkennen – und parallel dazu das Vertrauen aufbauen, dass Sie Ihre Vorsätze und die Bestimmung Ihres Lebens erfüllen und umsetzen können. Es geht darum, dass Sie konstant lernen und wachsen und aus Ihrem Leben ein Meisterwerk machen. Es mag eine langwierige Aufgabe sein, ein immer größeres Maß an Selbstvertrauen zu gewinnen, aber der Gewinn ist hoch. Ihr ganzes Glück hängt davon ab.

Können Sie in diesem Sinne jemals zu viel Selbstvertrauen haben? Niemals. Denn immer wird eine neue Aufgabe auf Sie warten. Und bei jeder Aufgabe stehen Sie erneut vor der Wahl. Ob Sie sich der jeweils nächsten Aufgabe stellen, ist in erster Linie eine Frage Ihres Selbstvertrauens. So gesehen ist Ihr Erfolgs-Journal Ihr lebenslanger Begleiter.

Selbstvertrauen ist die Voraussetzung für wahren Erfolg.

Ich wünsche Ihnen, dass Sie den Weg Ihres Lebens immer selbstbewusster gehen. Und dass es ein Weg voller Erfüllung, Abenteuer und Schönheit ist. Sie gehen diesen Weg nur einmal. Erarbeiten Sie sich Vertrauen – in sich selbst und in Ihren Weg. Damit Sie für sich selbst und diese Welt wertvoller sind.

**Ihr
Bodo Schäfer**

TEIL 2

Übungen, die Selbstbewusstsein aufbauen – die Basis für Selbstvertrauen

*Nach dem wichtigsten Tipp
für Führungskräfte gefragt,
antwortete die Management-
Legende, Peter F. Drucker:
„Erkenne Dich selbst.“*

**Nur wer sich selbst begegnet,
kann anderen begegnen.**

Übung 4

Niemand auf dieser Erde ist wie Sie. Alle Ihre bisherigen Lebenserfahrungen – die guten wie die schlechten –, Ihre Talente, Fähigkeiten und Träume werden auf dieser Welt etwas zum Besseren verändern. Machen Sie sich Ihre Einzigartigkeit bewusst, indem Sie sich fragen:

Inwiefern bin ich einzigartig?

Inwiefern ermöglicht es meine persönliche Lebenserfahrung, etwas auf unserer Erde zu verändern?

Habe ich mir bereits meine Einzigartigkeit zunutze gemacht, um etwas in meiner Umgebung zu verändern?

Wann habe ich was verändert?

Wie habe ich das zustande gebracht?

Oft fühlen wir uns minderwertig, weil wir uns mit anderen Menschen vergleichen. Eigentlich vergleichen wir uns, um zu „gewinnen“. Aber leider ist es nur allzu oft der Fall, dass wir in dem Vergleich unterliegen und uns folglich minderwertig fühlen. Je eher wir damit aufhören, uns mit anderen zu vergleichen, desto eher erkennen wir unsere Einzigartigkeit, und desto mehr steigt unser Selbstbewusstsein.

Träume, die ich mir in meinem Leben bereits erfüllt habe:

Je mehr Beispiele („Beweise“) Sie in Ihrer Vergangenheit für Ihre Fähigkeit finden, sich selbst Träume erfüllen zu können, umso mehr Selbstvertrauen haben Sie, um Ihre Träume von heute zur Realität von morgen zu machen.

Übung 6

Wie hat sich mein Leben in den letzten zehn Jahren entwickelt?

(Fragen Sie sich, was heute alles Bestandteil Ihres Lebens ist, was vor zehn Jahren noch nicht war: Welche Eigenschaften haben Sie heute, welche Ansichten und Einsichten? Welche Fähigkeiten besitzen Sie, was haben Sie dazugelernt? Welche Beziehungen, Partnerschaft? Welche materiellen Dinge: Haus, Auto, Kleidung, Schmuck, Geld? Wie sieht Ihre körperliche Konstitution und Ihre Gesundheit aus? Wie sah Ihr Tagesablauf aus; welche Ziele, Träume, Pläne und Wertvorstellungen hatten Sie?)

vor 10 Jahren	heute

Wie hat sich mein Leben entwickelt?	
vor 10 Jahren	heute

Wie hat sich mein Leben entwickelt?	
vor 10 Jahren	heute

Wie hat sich mein Leben entwickelt?	
vor 10 Jahren	heute

Wie hat sich mein Leben entwickelt?	
vor 10 Jahren	heute

*Hätten Sie es damals für möglich gehalten (wirklich geglaubt!), dass Ihr Leben heute so sein würde, wie es ist?
 Je mehr Sie erkennen, welche Veränderungen Ihnen in den letzten zehn Jahren „gelingen“ sind, umso eher können Sie daran glauben, dass auch die nächsten zehn Jahre viele Veränderungen mit sich bringen können. Sie können Ihre Zukunft „designen“.*

TEIL 3

Das (tägliche) Erfolgs-Journal

„Selbst-Respekt ist die Frucht von Disziplin.“
- Abraham Heschel -

Mangelndes Selbstbewusstsein ist würdelos

Ein Mensch ohne Selbstbewusstsein leidet. Er leidet unter dem Leben, das unter seinen Möglichkeiten, unter seinem Potential und unter seiner Würde liegt. Schließlich mündet das Leiden in ein stumpfes Sich-seinem-Schicksal-Ergeben. Der Mensch stirbt, obwohl er noch „lebt“ (und da ist es auch kein Trost, dass der, der eher stirbt, länger tot ist).

Nun ist es aber für viele leichter zu leiden, als zu handeln. Und zwar für diejenigen, die verdrängt haben, dass sie jeden Moment die Freiheit der Wahl haben. Wir können bestimmen, wie bedeutsam ein Moment für unsere Zukunft sein soll. Wir können auch entscheiden, einen Moment durch Aufschreiben für unsere Zukunft zu erhalten.

Dadurch, dass wir selektiv aufschreiben (unsere Erfolge), bestimmen wir, welchen Teilen von uns und unserem Erleben wir in der Zukunft verstärkt wieder begegnen wollen. Indem wir nur gewisse Erlebnisse durch das Erfolgs-Journal „verlängern“, designen wir aus der Vielzahl der verschiedenen Ereignisse einen Menschen, der mehr Potential und Lebensqualität hat.

Konzentration auf Erfolge gebiert neue Erfolge. Neue Erfolge erfolgen, weil wir uns die alten bewusst gemacht haben.

Hilfen für das tägliche Erfolgs-Journal

- Schreiben Sie täglich. Wenn Sie zuvor die Übungen 1 bis 6 sorgfältig durchdacht haben, so haben Sie sehr viele Erkenntnisse (Bewusstsein) über sich selbst gewonnen. Dadurch fällt es Ihnen viel leichter, Dinge an sich selbst wahrzunehmen, die Sie als Erfolge erkennen.
- Wenn Sie täglich schreiben wollen, so wählen Sie am besten einen bestimmten Zeitpunkt des Tages, an dem Sie regelmäßig schreiben (zum Beispiel morgens gleich nach dem Aufstehen). So wird der Aufbau Ihres Selbstvertrauens zu einer festen Gewohnheit.
- Sollten Sie jedoch nicht täglich schreiben, so tun Sie es wenigstens ein- bis zweimal pro Woche. Urteilen Sie nicht über Ihre „mangelnde Disziplin“. Freuen Sie sich vielmehr über jeden Moment, an dem Sie sich für so wertvoll halten, dass Sie über sich selber schreiben. (Siehe Seite 35f, „immer wenn, ...“)
- Als Richtlinie kann gelten, dass Sie täglich mindestens fünf Erfolge identifizieren. Es ist schwer vorstellbar, dass Sie nicht wenigstens fünfmal „gut“ waren bzw. wenigstens fünf Erfolge erzielt haben.
- Scheuen Sie sich nicht, auch ganz „banale, einfache“ Dinge zu notieren. Haben Sie jemanden glücklich gemacht, zum Lächeln gebracht? Haben Sie einen Vorsatz ausgeführt? Eine Arbeit zu Ende gebracht? Auf Ihre Gesundheit geachtet? Sich selbst verwöhnt? Hatten Sie eine gute Idee? ... Erinnern Sie sich auch an die angeblich so „selbstverständlichen“ Dinge, die oft leider erst dann besonders bedeutsam werden, wenn sie uns fehlen bzw. wir sie nicht mehr leben können. Man sagt so leicht: „Ich tue doch nur, was alle anderen auch tun würden.“ Aber Sie haben es getan.
- Wenn Sie Schwierigkeiten haben, sich an Ihre fünf Erfolge zu erinnern, so haben Sie zwei Hilfen: Erstens können Sie jederzeit durch Ihre alten Aufzeichnungen blättern. Sie fokussieren sich dann automatisch mehr auf Erfolge. Zweitens haben wir auf der übernächsten Seite einige Erfolgsfragen notiert, die Sie auf die richtige Fährte bringen.

- Werten Sie von Zeit zu Zeit Ihre Aufzeichnungen aus. Markieren Sie die Erfolge, auf die Sie besonders stolz sind. Diejenigen, die Sie absolut im Gedächtnis behalten wollen, können Sie dann in Übung 7 übertragen: Ihre größten Erfolge in diesem Jahr. (Hinten in Ihrem Journal.)
- Wenn Sie mindestens drei Monate mit diesem Erfolgs-Journal gearbeitet haben, sind Sie reif für eine Gehaltserhöhung von mindestens 20%. Sie sind sich dann bewusst, dass Sie diese Gehaltserhöhung verdienen. Und Sie haben den Mut, diese auch zu fordern. (Hinten im Journal finden Sie eine Checkliste, die Sie sicher zu der Gehaltserhöhung führt.) Sind Sie selbstständig, erhöhen Sie das Einkommen, das Sie sich selber zahlen.

Erfolgsfragen:

1. Worüber bin ich zurzeit in meinem beruflichen und in meinem privaten Leben am glücklichsten?
2. Was motiviert mich am meisten?
3. Was macht mich am selbstsichersten?
4. Wem vertraue ich, und wer vertraut mir?
5. Was begeistert mich zurzeit in meinem Leben am meisten?
6. Worüber bin ich zurzeit in meinem Leben am stolzesten?
7. Worüber bin ich jetzt in meinem Leben am dankbarsten?
8. Was genieße ich zurzeit in meinem Leben am meisten?
9. Wozu habe ich mich derzeit verpflichtet?
10. Wen liebe ich, wer liebt mich?
11. Inwieweit ist der heutige Tag eine Chance?
12. Was habe ich heute/gestern gegeben?
13. Wessen Tag habe ich bereichert?
14. Was habe ich lernen dürfen?
15. Wie hat der heutige/gestrige Tag mein Leben bereichert, und wie kann ich diesen Tag als ein Instrument für mein weiteres Leben nutzen?
16. Worüber habe ich mich von Herzen gefreut?

Was mir gut gelungen ist; meine Erfolge:

Lined writing area with horizontal lines for text entry.

TEIL 4

Messbare Ergebnisse

Wie Sie Ihr Einkommen erhöhen

Wie Sie Ihr Einkommen erhöhen

1. Zeigen Sie Stärke, nicht Zweifel.
2. Fragen Sie nach Verantwortung und nicht nach Ihren Rechten.
3. Wenn Sie für acht Stunden bezahlt werden, arbeiten Sie zehn Stunden.
4. Machen Sie die Dinge dringlich
(s.s.w.i.m. = so schnell wie irgend möglich).
5. Es gibt keine unwichtigen Dinge.
6. Machen Sie sich unentbehrlich. Gleichzeitig delegieren Sie.
7. Bilden Sie sich fort – konstant lernen und wachsen.
8. Geben Sie 110 %.
9. Der Schlüssel zu Ihrem Gehalt ist Ihr Selbstvertrauen.
10. Wenn es Probleme gibt, dann melden Sie sich freiwillig.
11. Konzentrieren Sie sich auf die EPAs
(Einkommens-Produzierenden Aktivitäten).
12. Verlangen Sie Geld.
13. Lernen Sie, schnelle Entscheidungen zu treffen.
14. Positionieren Sie sich als Experte.

Die Schritte zur Gehaltserhöhung

1. Lesen Sie die nächste Seite täglich einmal gleich morgens nach dem Aufstehen durch.
2. Besprechen Sie eine Kasette mit Ihren (Einkommens-)Zielen. Erwähnen Sie besonders, was Sie davon haben, wenn Sie diese Ziele erreichen. Wie fühlen Sie sich? Was können Sie den Menschen, die Sie wertschätzen, bieten? ... Hören Sie diese Kasette täglich morgens im Auto. (Als Erinnerungshilfe können Sie auch die Liste auf der Vorderseite aufnehmen.)
3. Führen Sie Ihr Erfolgs-Journal: Notieren Sie mindestens fünf Dinge, die Ihnen gut gelungen sind.
4. Fertigen Sie nach drei Monaten eine Liste mit mindestens 15 Gründen an, warum Sie eine Gehaltserhöhung verdienen.
5. Schauen Sie sich auf dem Markt um. Sie werden schnell erkennen, wie viel (mehr) Sie wert sind.
6. Terminieren Sie ein Gespräch mit dem für Sie zuständigen Entscheider. Sagen Sie, Sie wollen über den Wert sprechen, den Sie für die Firma darstellen. Üben Sie das Gespräch vorher vor dem Spiegel oder mit einem Bekannten.
7. Zeigen Sie während des Gesprächs auf, warum Sie eine Gehaltserhöhung verdienen. (Sagen Sie niemals „brauchen“.) Zeigen Sie Stärke und Entschlossenheit.

Ein persönliches Geschenk von Bodo Schäfer

Für Sie habe ich vier Videos aufgenommen. Weil Sie dieses Buch gelesen haben. Denn ich weiß, dass SIE finanziell frei werden können. Ich habe für Sie ein Coaching geschaffen. Mit diesem Coaching werden Sie Ihre Träume leben.

Und hier sind Ihre vier GRATIS Videos:

1. Die geheime Geschichte des Geldes
2. Warum wir mit Geld scheitern ... und was wir daran tun können
3. Die Geld-Lücke – Und wie wir sie schließen können
4. So bauen Sie wahren Wohlstand auf – Die 6 Schlüssel für Glück und Wohlstand



Jetzt hier Ihr Geschenk sichern: bit.ly/erfolg-journal

Ein persönlicher Brief von Bodo Schäfer

Liebe Leserin, lieber Leser,

immer mal wieder entstehen revolutionäre Produkte, die alles verändern. Wenn man in seiner Berufslaufbahn die Chance hat, an einem solchen Produkt mitzuarbeiten, kann man sich glücklich schätzen. Ich habe in dieser Hinsicht schon sehr viel Glück gehabt. Zusammen mit meinen Partnern konnte ich schon mehrere solcher Produkte präsentieren. Darf ich Ihnen dazu vier kurze Geschichten erzählen? Es handelt sich um die Geschichten von vier bahnbrechenden Produkten, alles Meilensteine in unserer Branche, der Erwachsenenbildung.

Die erste Geschichte: Entstehung meiner Seminare

1994 führte ich unsere ersten Geldseminare durch: über den »Durchbruch zum finanziellen Erfolg« und später über »Die erste Million in sieben Jahren«.

Der Anfang war nicht leicht. Einmal hatten sich für ein Seminar nur vier Personen angemeldet. Ich wollte es schon ausfallen lassen. Aber ich wollte meiner Leidenschaft folgen, darum habe ich am Ende für fünf Teilnehmer zwei ganze Wochenenden ein Seminar gehalten. Das war der Wendepunkt. Als ob ich mir selbst bewiesen hatte: Ich gebe nicht auf. Ich ziehe das durch. Von da ab kamen immer mehr Menschen. Zuerst Hunderte, dann Tausende. Und das hat hauptsächlich einen Grund: Diese Seminare haben zahlreiche Menschen reich gemacht.

Zusätzlich haben wir daraus ein Audioseminar erarbeitet, das mehr als 500 000 Menschen gekauft haben.

Ich bin außerordentlich froh und auch stolz, dass somit weit über eine Million Menschen meine Seminare gesehen oder gehört haben. Es ist unglaublich, was alles passiert, wenn wir etwas tun, was wir lieben.

Die zweite Geschichte:

Das erste Buch

Im Februar 1997 schrieb ich mein erstes Buch: »Der Weg zur finanziellen Freiheit«. Ein Buch über Geld, an das kaum einer glaubte. 57 Verlage hatten abgelehnt, es zu drucken. 18 Monate lang bekam ich nur Absagen. Es gebe weltweit schon ca. 500 000 Bücher über Geld ...

Aber ich wusste, dass dieses Buch wertvoll ist. Meine Ausdauer wurde belohnt: Ich freue mich nach wie vor riesig darüber, dass wir in den ersten drei Monaten nach dem Erscheinen mehr als 100 000 Exemplare verkauft haben – alleine in Deutschland. Inzwischen sind es weltweit über 10 Millionen. »Der Weg zur finanziellen Freiheit« ist das erfolgreichste Buch über Geld weltweit. Ich glaube, wir dürfen niemals aufgeben. Nie. Das Leben belohnt Ausdauer. Wir müssen etwas tun, wofür wir wirkliche Leidenschaft empfinden. Für eine Idee, für die Lösung eines Problems, für die Beseitigung eines Unrechts.

Die dritte Geschichte:

Das erste DVD-Seminar

Mit dem Erfolg meines ersten Buchs setzte eine wahre Erfolgsspirale ein. Ich schrieb weitere Bücher, besuchte unglaublich viele Talkshows, gab massenhaft Interviews ... Als Sprecher war ich ständig ausgebucht. Ich habe es allerdings übertrieben und eindeutig zu viel gearbeitet. Dann wurde ich Ende 1999 krank. Ich konnte keine Seminare mehr halten.

Das Leben läuft nicht immer glatt. Und es ist falsch, zu denken, wir könnten nur dann glücklich sein, wenn alles super läuft. Doch ich habe in diesen Zeiten viel gelernt.

Meinen Traum, andere Menschen zur finanziellen Freiheit zu führen, habe ich in der ganzen Zeit nie aufgegeben. Aber es hatte sich einiges verändert: Heute ist es mir wichtig, dass ich anderen nicht nur helfe, reich zu werden, sondern reich und glücklich. So machte ich weiter. Ich wollte mich nicht mehr überarbeiten, allerdings hatte ich gleichzeitig den brennenden Wunsch, mehr Menschen zu erreichen. Dabei herausgekommen ist 2008 ein DVD-Einstiegspaket, das leicht verständlich den Weg zum Wohlstand erklärt.

Dieses Paket haben bis Ende 2016 bereits über 15 000 Menschen gekauft.

Ich glaube, was ich erlebt habe, haben viele erfahren: Viele Menschen kommen irgendwann an den Punkt, dass sie ihren Job so nicht weitermachen wollen oder können. Sie wollen sich weiterentwickeln oder müssen etwas ändern.

Ich habe erfahren: Dazu müssen wir unsere Leidenschaft nicht aufgeben, wie können wir sie vertiefen, weiterentwickeln, den Ansatz ändern. Und im Ergebnis können wir noch effektiver sein. Wenn wir unserer Leidenschaft treu bleiben, aber den Ansatzpunkt verändern und die Umsetzung verbessern, dann können sich unglaubliche Dinge entwickeln.

Wenn jemandem ein einziger dieser drei Meilensteine gelingt, dann ist das fantastisch. Aber es war immer mein Herzensanliegen, möglichst viele Menschen zur finanziellen Freiheit zu leiten. Also bin ich nie zufrieden. Ich wollte ein sicheres System schaffen und das immer weiter verbessern und vereinfachen. Und das führt uns zur vierten Geschichte. Ich schildere Ihnen nun den vierten großen Meilenstein.

Die vierte Geschichte: Mein Lebenswerk

Diese vierte Geschichte kann für Sie sehr wichtig sein. Sie resultiert aus den ersten drei. Erinnern Sie sich an die drei Lehren aus meinen drei Geschichten?

1. Wir sollten etwas finden, was wir lieben. Wir erfahren sonst nie, wozu wir wirklich in der Lage sind.
2. Nicht aufgeben, niemals. Aber dazu brauchen wir die Leidenschaft, die sich dann einstellt, wenn wir etwas wirklich lieben.
3. Wir können auch glücklich sein, wenn wir harte Zeiten durchmachen. Wir können dabei lernen, unsere Tätigkeit zu verbessern und effektiver zu machen.

Alles, was ich eben beschrieben habe, alles, was ich aus den drei Geschichten gelernt habe, fließt zusammen in einen einzigen Kurs: die Seminare, die Audioprogramme, das persönliche Coaching durch mich, die Bücher ...

Das Ergebnis aus diesen Geschichten ist dieser Kurs:

Es ist immer mein Herzensanliegen gewesen, andere Menschen zur finanziellen Freiheit zu führen. Dafür habe ich Seminare veranstaltet, Bücher geschrieben und viele Menschen persönlich gecoacht.

Jetzt haben wir alle drei Wege für Sie noch viel leichter gemacht:

- Wir haben die wichtigsten Seminare gefilmt, damit Sie sich diese bequem zu Hause anschauen können.
- Ich schreibe Ihnen wöchentlich einen Coachingbrief, damit Sie ständig lernen und an Ihre Vorsätze erinnert werden. Und diese Briefe bekommen Sie auch als Audioversion. So können Sie sich diese z. B. morgens im Auto anhören.
- Sie bekommen meine besten Audio-Seminare als MP3-Datei freigeschaltet.

Kurz gesagt:

Wir liefern Ihnen einen Fernkurs, der Sie sicher und einfach reich macht.

Ich habe über 4 000 Bücher gelesen. Tausende Gespräche mit Experten und Millionären geführt. Ich selbst wurde zuerst von einem Millionär und später von einem Milliardär gecoacht. Mit dreißig Jahren war ich finanziell frei, das heißt, ich kann seitdem von meinem Geld leben. Ich habe über 250 Seminare besucht. Und aus alledem habe ich für Sie das Wichtigste und Beste herausgefiltert: Sie erhalten das Wissen von 200 Erfolgstrainern, Bestsellerautoren, Multimillionären und Milliardären.

Herzlichst Ihr



Bodo Schäfer

Ihr GRATIS Video-Coaching

Testen Sie jetzt diesen einmaligen Kurs zur finanziellen Freiheit. Registrieren Sie sich unverbindlich unter www.bodoschaefer.de und sehen Sie GRATIS ein Coaching-Programm aus 4 Videos.

Wir haben das Wohlstands-Coaching entwickelt. Durch unser Video-Coaching können Sie Ihre finanzielle Freiheit erreichen.

Testen Sie JETZT – **gratis und ohne weitere Verpflichtungen** – das Coachingprogramm von Bodo Schäfer.

Inhalte aus dem kostenlosen Coachingprogramm von Bodo Schäfer persönlich:

- ★ Die geheime Geschichte des Geldes
- ★ Warum wir mit Geld scheitern und was wir daran tun können
- ★ Die Geld-Lücke und wie wir sie schließen können
- ★ Die 6 entscheidenden Schlüssel für Glück und Wohlstand



Tragen Sie sich dazu ein auf: www.bodoschaefer.de

**Jetzt testen und GRATIS VIDEO-COACHING erhalten:
bit.ly/erfolg-journal**

Coaching Programme von Bodo Schäfer

Ob für sich selbst oder Ihre Liebsten, Bodo Schäfer verhilft Ihnen mit seinen Coaching-Programmen für jede Lebenssituation zum finanziellen Erfolg.

Finden Sie jetzt Ihr passendes Coaching:

Bodo Schäfers Fernstudium für finanzielle Freiheit

→ www.7jahreskurs.de

Seminare von Bodo Schäfer:



WAHRER WOHLSTAND© –
So werden Sie in 7 Jahren finanziell frei

→ www.millionaer7.de



Mut zum Glücklichein

→ www.mzg24.de



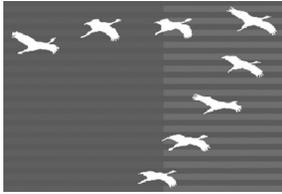
Zeit zu Gewinnen –
Die Formel für ein produktives und glückliches Leben

→ www.zeit-zu-gewinnen.de



Positionierung: Geld verdienen mit Leidenschaft

→ www.positionierung24.de



Leading Simple: Führen kann so einfach sein

→ www.leadingsimple24.de



Sogmarketing –
Einfach & Erfolgreich Kommunizieren

→ www.sogmarketing24.de



die HUNDE-STRATEGIE© –
300% mehr verkaufen in 1 Monat

→ www.hundestrategie24.de



META-TECHNIK© –
Die Kraft der Überzeugung

→ www.metatechnik24.de



Unternehmens-Erfolg© –
Schritt für Schritt zum erfolgreichen Unternehmen

→ www.unternehmenserfolg24.de

Mehr zu den Produkten von Bodo Schäfer
www.bodoschaefer-akademie.de

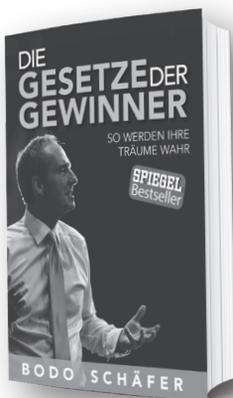
Taschenbücher von Bodo Schäfer



Der Weg zur finanziellen Freiheit

Das Standardwerk von Bodo Schäfer. Es zeigt, wie Sie innerhalb von 7 Jahren Ihre 1. Million erreichen können. Durch seine ganzheitliche Betrachtungsweise gut geeignet für „Finanz-Neulinge“. Es behandelt die mentale Seite und gibt praktische Tipps. Es ist weltweit mit über 10 Millionen verkauften Exemplaren das meist verkaufte Finanzbuch.

Jetzt bestellen unter:
bit.ly/GRATIS-Freiheit

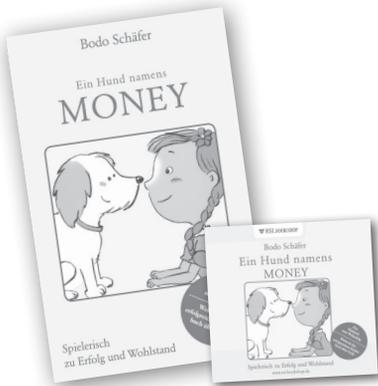


Die Gesetze der Gewinner

Dieses Buch ist eine Abkürzung zu persönlichem Erfolg und Reichtum: Bodo Schäfer liefert Ihnen die 30 erprobten Gesetze der Gewinner – kompakt und leicht verständlich und unterhaltsam geschrieben. Sie erfahren die entscheidenden Strategien, mit denen Sie in allen Lebensbereichen ehrgeizige Ziele erreichen.

Jetzt bestellen unter:
bit.ly/GRATIS-Gewinner

Bücher und Hörbücher für die Kleinen



Ein Hund namens Money

Hardcover und Hörbuch

Eines Tages findet Kira einen verletzten Labrador und bringt ihn nach Hause. Doch wer hätte je gedacht, dass ein normaler Hund ein echtes Finanzgenie ist?

Durch die Freundschaft, die Kira mit dem Hund verbindet, erkennt sie, dass es möglich ist, Träume zu erfüllen.

Die Kinderausgabe ist mit vielen Zeichnungen versehen. Eine spannende Geschichte über den spielerischen Umgang mit Geld.



Kira und der Kern des Donuts

Hardcover und Hörbuch

Eine Geschichte zur Persönlichkeits-Entwicklung für Kinder und Erwachsene. Nachdem Kira gelernt hat, mit Geld umzugehen (siehe: Ein Hund namens Money), erlebt sie nun neue Abenteuer. Dieses Buch erklärt in Form einer Geschichte, worauf es im Leben wirklich ankommt – nämlich auf den unsichtbaren „Kern“ des Donuts. Kira lernt auf humorvolle Weise, wie 7 Lehren zur Persönlichkeits-Entwicklung ganz einfach im Alltag zu entdecken und anzuwenden sind.

Traumdose



Leiten Sie Ihre Kinder an für ihre Träume zu sparen. Mit der Traumdose können Ihre Kinder direkt mit der Umsetzung beginnen. „Eine der besten Möglichkeiten, um zu Geld zu kommen, ist der Trick mit den Traum Dosen. Du nimmst einfach eine Dose und verwandelst sie in eine Spardose. ... Du musst aber pro Traum eine Dose nehmen. Und sobald du die Traumdose fertig hast, legst du alles Geld hinein, das du erübrigen kannst.“ – Zitat Money aus „Ein Hund namens Money“

Audioseminare von Bodo Schäfer



Der Weg zur finanziellen Freiheit

Ist Geld Ihr Sorgen-Thema? Oder können Sie sich mit Ihrem Geld alle Ihre Wünsche verwirklichen? Dieses Hörbuch zeigt Ihnen den Weg zu Wohlstand, finanzieller Freiheit und Sicherheit. Einen Weg, den jeder gehen kann.

Bodo Schäfer verrät Ihnen bewährte Geheimnisse über den Aufbau von Reichtum, und er liefert Ihnen verblüffend einfache, aber sofort wirksame Techniken zum gewinnbringenden Umgang mit Geld.



Die Gesetze der Gewinner

Mit dieser Hörbuchversion des Bestsellers „Die Gesetze der Gewinner“ erfahren Sie in 30 „Coaching-Einheiten“ die Grundsätze für ein erfolgreiches und erfülltes Leben.

Zu jeder Einheit erhalten Sie viele zusätzliche Tipps und zahlreiche praktische Übungen, die Sie mit dem beiliegenden Praxis-Handbuch als CD-ROM direkt umsetzen können. So lernen und wachsen Sie ganz spielerisch und vergessen Ihre Vorsätze nicht mehr.



Mentale Alchemie

Haben Sie manchmal Probleme und Sorgen?

Oder gelingt es Ihnen leicht, solche Herausforderungen zu glücklichen Momenten und Erfolgen zu machen?

Es gibt vor allem drei zentrale Herausforderungen im Leben – nichts hemmt uns so sehr wie unsere Ängste, die Versuchung aufzugeben und unsere Probleme. Diesen drei Herausforderungen begegnen wir immer wieder.



In 7 Jahren Ihre erste Million

Stellen Sie sich vor: Sie müssen sich nie weder Sorgen um's Geld machen. Sie haben ein sicheres Polster, vielleicht sogar eine Million. Sie leben ruhig, können sich leisten, was Sie wirklich wollen.

Sie beschäftigen sich nur noch mit Dingen, die Ihnen wirklich Spaß machen. Sie gewinnen endlich finanzielle Unabhängigkeit und finanzielle Freiheit.

Nur Träumerei? All das kann schon bald für Sie alltäglich sein. Viel schneller, als Sie es jemals für möglich gehalten haben. Tausende haben es mit diesem Audio-Seminar geschafft.

In 7 Jahren Ihre erste Million. Bodo Schäfer zeigt Ihnen mit Europas erfolgreichstem Geld-Audioseminar, wie greifbar nahe für Sie persönlich Reichtum und finanzielle Unabhängigkeit sind. Sie lernen sofort einsetzbare Strategien kennen, mit denen Sie sich ein für alle Mal von lästigen Geldsorgen befreien.



Erfolgreich denken

Stellen Sie sich vor, Sie könnten alles umsetzen, was Sie wollen; es gäbe keine Grenzen ... Es gibt Menschen, die tatsächlich keine Grenzen akzeptieren und die darum große Erfolge erzielen. Das sind oft ganz normale Menschen. Aber etwas unterscheidet sie: Solche Gewinner wissen: Grenzen gibt es nicht wirklich – außer in unserem Kopf. Wer das versteht, wird wohlhabend. Jeder Gewinner hat drei Glaubenssätze angenommen – drei Säulen, auf die sein Denken basiert:

1. Ich muss es schaffen – Verantwortungs-Prinzip
2. Ich kann es schaffen – Selbstvertrauen
3. Ich muss es schaffen – die Gründe

Jetzt bestellen unter:
www.bodoschaefer-akademie.de

