

Wolf. W. Lasko / Peter Busch

Charisma

Wolf W. Lasko / Peter Busch

Charisma

Mehr Erfolg durch persönliche
Ausstrahlung

2. Auflage



Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme
Ein Titeldatensatz für diese Publikation ist bei
Der Deutschen Bibliothek erhältlich

1. Auflage 1994
 1. Nachdruck 1995
 2. Nachdruck 1997
 3. Nachdruck November 2000
-
2. Auflage 2006

Creative Commons Attribution-ShareAlike 2.0 License (CC) 2006
by Wolf W. Lasko und Peter Busch

Sie dürfen den Inhalt dieses Buchs vervielfältigen, verbreiten und öffentlich aufführen,
sowie Bearbeitungen anfertigen und den Inhalt kommerziell nutzen, wenn Sie den Namen
der Autoren nennen und die Weitergabe unter den gleichen Lizenzbedingungen erfolgt.
Details zu dieser Lizenz finden Sie unter <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/2.0/de/>
Diese Lizenz betrifft nicht die Abbildung des Buchcovers.

www.creative-sales.com



Umschlagsgestaltung nach einem Entwurf von Nina Faber de.sign, Wiesbaden
Cover, Layout, Satz: Infospeed GmbH, infospeed.de
Herstellung und Verlag: Books on Demand GmbH, Norderstedt

Printed in Germany

ISBN 3-8334-5204-8

*Um ein Stern zu sein,
mußt Du Dein eigenes Licht verstrahlen,
Deinen eigenen Weg gehen.
Und Du brauchst Dich vor der Dunkelheit
nicht zu fürchten.
Denn sie ist es,
die die Sterne am hellsten leuchten läßt.*

Vorwort

Charisma ist ein Mythos, der gerade in Krisenzeiten eine besondere Bedeutung erhält. In politisch und wirtschaftlich schwierigen Zeiten wird der Ruf nach charismatischen Führungspersönlichkeiten wach. Ihnen traut man zu, die Not zu wenden und für eine Neuorientierung zu sorgen. Die Magie ihrer Ausstrahlung verspricht Außerordentliches.

Wer solche Menschen bewundert, traut sich meist selbst nicht allzuviel zu und hält Charisma für etwas Gottgegebenes. Doch jeder kann Charisma entwickeln, das ist der Kern dieses Buches. Die einzelnen Lernschritte sind in ihrer Logik nachvollziehbar und damit alles andere als undurchschaubar oder geheimnisvoll. Dieses Buch beschreibt den Weg zu immer größerer Aufrichtigkeit sich selbst und der Umwelt gegenüber, verhilft zur Selbstsicherheit (ohne Arroganz) und zu mehr Lebensfreude. Wenn Sie gelernt haben, Charisma zu entwickeln und sich zu sich selbst zu bekennen, werden Sie auch für andere Menschen attraktiv - sie fühlen sich von Ihrer Ausstrahlung einfach angezogen. Kernpunkt Ihrer Ausstrahlungskraft ist aber nicht irgendeine diffuse Anziehung, sondern Glaubwürdigkeit.

Der Weg zum Charisma wird Ihnen nicht geschenkt. Sie müssen ihn sich Stufe für Stufe erarbeiten. Auf dem Wege wird vieles vermeintlich Selbstverständliche noch einmal auf den Prüfstand gestellt. Aber der Gewinn liegt auf der Hand: Schritt für Schritt kommen Sie den Ursachen und Grundmustern Ihres Denkens und Handelns auf die Spur. Und Schritt für Schritt entscheiden Sie bewußt, wie Sie jetzt und in Zukunft denken, handeln und auf andere wirken wollen.

Glauben Sie uns, und lassen Sie sich überzeugen: Es macht viel Spaß, das Leben auf der Basis von Selbständigkeit und eigener Glaubwürdigkeit zu gestalten und zu genießen. Charisma wird Sie in jeder Lebenslage bereichern. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg auf dem Weg dorthin, zu dem wir Sie herzlich einladen.

Düsseldorf, im Juni 1994

WOLF W. LASKO

PETER BUSCH

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	6
Prolog.....	10
Teil I - Leidenschaft	21
Die Mission.....	25
Die Kraft der Werte	30
Wie Werte Geburtstag feiern	34
Jeder Wert eine Lüge.....	41
How to Learn	46
Konditionierung oder Kontext	50
Werte sind unendliche Teams	56
Das Warenhaus der Werte	59
Hierarchie der Werte.....	67
Die Sprache der Werte sind die Regeln der Ichs.....	69
Werte in Konzentration - Ich bin.....	73
Der Talisman	77
Teil II - Balance	80
Werte in der Zerreißprobe.....	84
Der Kampf der Werte.....	88
Vorsicht, mit wem Sie was vereinbaren!.....	92
Der Körper ist ein Spiegel	96
Die Abgeordneten zügeln	99
Die gekonnte Schlichtung.....	103
Die gekonnte Schlichtung II. Grades	106
Die gekonnte Schlichtung III. Grades.....	110
Mein Freund-Feind, der Kotzbrocken	113

Teil III - Macht	117
Die Lebensessenz	121
Allgemeine Heilkunde	130
Private Ressourcen – Strategie	133
Moment of Excellence	137
Mind Trekking	141
Der Power Snap	145
Der große Unsichtbare	148
Stars and Stripes.....	152
Donald Duck Language	155
Separator	158
Die Fotokamera	162
Swish-Technik	166
Teil IV - Präsenz.....	169
Alles geben.....	172
Die unvergleichlichen Finger einer Hand	175
Gestern oder morgen.....	180
Zwei auf einmal	183
Meeting auf dem Zentralfriedhof.....	186
Die Birke ist schöner als die Eiche.....	189
Das Tun sein	192
Meditation.....	195
Fließen	200
Teil V - Vertrauen	203
Die Zelle	206
Ich vertraue dir - Ich vertraue dir nicht	209
Das Leben ist ein Echo	214
Das Vertrauens-Game	217
Vom Saulus zum Paulus.....	220
Das Band des Vertrauens.....	224

Vertrauensvolle Beziehungen.....	229
Rituale	234
Gott, die nützliche Lüge	237
Teil VI - Ehrlichkeit	240
Vorstellen oder Wahrnehmen.....	244
Ich und du, Müllers Kuh	247
Das Rätsel der Meta-Botschaft	250
Mirakel der Freundschaft	253
Dschungelbuch	257
Talkshow	260
Struktur der Ehrlichkeit	263
Gewissen	266
Epilog	269
Dank.....	274
Literaturverzeichnis	276
Die Autoren	281

Prolog

Charisma - eine Wunderdroge, ein Zaubermittel, eine Gabe?

Charisma scheint bestimmte Menschen wie eine Aura zu umhüllen, macht sie faszinierend, begeisternd, begehrenswert, attraktiv. Charisma ist das, was uns bei einem anderen Menschen elektrisiert, weshalb wir ihn bewundern oder worum wir ihn beneiden.

Was ist denn nun eigentlich Charisma? Laut Lexikon gilt es als göttliche Gnadengabe, Berufung, besondere Ausstrahlungskraft eines Menschen, abgeleitet von Charis, der Göttin der Anmut aus der griechischen Mythologie. Interessant, aber wenig hilfreich. Wenn Sie zur weiteren Erklärung dann unter Anmut nachschauen, steht dort: Liebreiz, Wohlgefälligkeit, Grazie, Beschwingtheit, heitere und gewandte Leichtigkeit. Auch das hilft nicht viel weiter, wenn Sie wissen wollen, welche Eigenschaften Charisma ausmachen.

Hilfreicher erscheint mir folgendes Beispiel: Stellen Sie sich einmal vor, Sie sind zu einer großen Gesellschaft geladen und kennen nur die Gastgeber. Eigentlich möchten Sie gar nicht hingehen, denn Sie wissen schon, wie so ein Abend für Sie ablaufen wird: Sie fühlen sich unwohl, finden wenig Kontakt zu anderen, stehen etwas unbeholfen herum, werden immer nervöser und haben das Gefühl, hier nur die Zeit totzuschlagen. Irgendwann werden Sie die Party verlassen, ohne von den anderen vermisst zu werden.

Lustlos stehen Sie also zu Hause vor dem Spiegel und überprüfen noch einmal die Kleidung. Plötzlich verschwimmt Ihr Spiegelbild und an seine Stelle tritt eine wunderschöne Fee. Und das, was meistens geschieht, wenn eine Fee erscheint, passiert nun auch Ihnen: Sie haben einen Wunsch frei. Allerdings mit einer Einschränkung: Nach Mitternacht wird alles wieder so sein, wie es war. Ohne lange zu zö-

gern und im Vertrauen darauf, daß die Fee schon weiß, was Sie meinen, antworten Sie: Charisma! Schwupp - die Fee verschwindet, und Sie sehen sich selbst wieder im Spiegel. Noch ein prüfender Blick, alles sitzt tadellos. Und plötzlich freuen Sie sich auf die Party. Bestimmt werden Sie viele nette Leute kennenlernen, interessante Gespräche führen und einen sehr angenehmen Abend verbringen. Auf dem Weg zum Haus des Gastgebers pfeifen Sie vergnügt vor sich hin. Dann betreten Sie das Haus und spüren sofort, daß die meisten Gäste Ihnen ein wohlwollendes Interesse entgegenbringen. Einige scheinen zwar kritisch oder auch ablehnend auf Sie zu reagieren, doch auch die sind durchaus neugierig, wer Sie denn eigentlich sind. Schnell finden Sie Kontakt zu den anderen. Es ist, als ginge eine Atmosphäre von Ihnen aus, in der andere Menschen Vertrauen zu Ihnen gewinnen. Und auch Sie selbst fühlen sich so wohl wie schon lange nicht mehr. Verstohlen blicken Sie zwischendurch in den Spiegel, ob sich denn etwas an Ihnen verändert habe. Eigentlich sehen Sie aus wie immer, allerdings wirken Sie irgendwie heiterer und fröhlicher.

Kurz vor Mitternacht verlassen Sie die Gesellschaft, denn Sie möchten doch lieber allein sein, wenn der Zauber der Fee seine Wirkung verliert. Und Punkt zwölf merken Sie dann auch, daß alle Energie und Ihre hinreißende Ausstrahlung wieder von Ihnen weichen. Sie fühlen sich ebenso unwohl, unsicher und unzufrieden wie vor dem Besuch der Party.

In den nächsten Tagen fragen Sie Kollegen, Bekannte und Freunde, was sie mit dem Begriff Charisma verbinden. Sie erhalten die unterschiedlichsten Erklärungen: Gelassenheit, Natürlichkeit, offener Blickkontakt, aufmerksames Zuhören, interessantes Erzählen, sympathische Erscheinung, nettes Lächeln, innere Wärme, Interesse für andere, mit beiden Beinen auf dem Boden stehen, Kompetenz, Sex-Appeal, eine ganz besondere Ausstrahlung.

Es ist spannend zu hören, was Menschen unter Charisma verstehen. Aber auf einen Nenner bringen kann dieses Phänomen keiner. Cha-

Charisma scheint aus vielen unterschiedlichen Facetten zu bestehen. Vermutlich gibt es nicht einen Menschen, der von jedem anderen als charismatisch bezeichnet wird. Schauen Sie auf die folgende Liste. Einige der genannten Personen werden Sie wohl als charismatisch empfinden, andere eher ablehnen, und manchen stehen Sie wahrscheinlich neutral gegenüber. Und wieder stellt sich die Frage: Was macht Charisma aus, worum handelt es sich eigentlich, was ist das entscheidende Merkmal?

John F. Kennedy

Steffi Graf

Sean Connery

Albert Einstein

Lady Di

Franz Beckenbauer

Richard von Weizsäcker

Boris Becker

Franziska van Almsick

Helmut Schmidt

Elvis Presley

Brigitte Bardot

Greta Garbo

Paul McCartney

Michail Gorbatschow

James Dean

Marilyn Monroe

Thomas Gottschalk

Yehudi Menuhin

Konrad Adenauer

Bekanntheit und Popularität eines Menschen führen leicht zu der Annahme, er sei charismatisch. Aber Charisma hat nichts damit zu tun, daß jemand durch ein geschicktes Marketing im Show-Geschäft aufgebaut wird. Ruhm und Popularität sind mit Sicherheit erstrebenswert. Aber wenn sie der einzige Lebensinhalt sind, kann der Preis sehr hoch sein. Man muß Dinge tun, die dem eigenen Wesen überhaupt nicht entsprechen, und vielleicht sogar die Lebensgestaltung ganz in die Hände anderer legen. Man wird zur Marionette. Und Marionetten haben kein Charisma.

Natürlich gibt es viele berühmte Menschen, die eine ungeheure Ausstrahlung haben. Doch diese Menschen leben nicht für den Erfolg, sondern für das, was ihrem Erfolg zugrunde liegt. Sie begeistern sich für das, was Sie tun, und finden den Sinn ihres Lebens in der Malerei, der Musik, der Schauspielerei, der Politik usw.

Offensichtlich können sehr unterschiedliche Eigenschaften und Fähigkeiten Charisma ausmachen. Ausschlaggebend scheint aber immer zu sein, daß ein Mensch sich mit all seinen Fähigkeiten, mit Energie und aus voller Überzeugung einer Aufgabe widmet und daß er mit Begeisterung lebt.

Es gibt unzählige Manager, aber nur wenige sind in der Lage, ihre Mitarbeiter so zu motivieren, daß diese aus voller Überzeugung hinter ihnen stehen. Es gibt etliche Redner, aber nur wenigen hört das Publikum über lange Zeit gefesselt zu. Und schauen Sie sich die Vielzahl der Eltern an. Warum haben nicht alle ein wirklich gutes Verhältnis zu ihren Kindern? Die alte Dame nebenan, der Kollege, der Freund: Warum haben nur einige von ihnen eine so eindrucksvolle Ausstrahlung, daß man gerne in ihrer Nähe ist, sich für sie begeistern kann?

Alles nur Begabung? Ich glaube, es kommt noch etwas Wesentliches hinzu: Glaubwürdigkeit. Die entscheidende Frage auf der Suche nach Charisma scheint zu sein: Was ist für mich wichtig, was will ich wirklich?

Es gibt zwei Dinge im Leben, die wichtig sind: Das zu bekommen, was man will, und sich daran zu erfreuen, wenn man es hat. Am schwierigsten ist es wohl zu erkennen, was man will. Damit meine ich das, was man tatsächlich, aus seinem eigenen Empfinden heraus, will. Doch häufig erkennt man das erst dann, wenn man schon etwas ganz anderes erreicht hat. Und oft glaubt man, etwas zu wollen, obwohl man dabei nur den Vorstellungen und Erwartungen anderer Menschen entspricht.

Je weniger Sie das tun, was Ihnen entspricht, um so geringer ist die Bereitschaft, sich dafür einzusetzen. Es gibt keine Chance zur Weiterentwicklung. Und es kann keine Begeisterung entstehen. Damit fehlt ein wichtiges Element für das, was als Charisma bezeichnet wird.

Charisma hat nun aber nichts damit zu tun, irgendwelche Rezepte auswendig zu lernen und dann darauf zu hoffen, erfolgreich zu sein. Charisma entsteht nur, wenn der innere Wesenszug wahrgenommen und angenommen wird. Kein Mensch kann Charisma haben, wenn er nicht auf seinen Wesenskern, auf seine innere Stimme achtet.

Nehmen wir an, Charisma ist:

- das Erkennen und Nutzen der eigenen Fähigkeiten,
- das Anstreben und Verwirklichen einer Lebensidee,
- Leidenschaft und Begeisterung für das, was man tut,
- eine innere Harmonie, ein inneres Gleichgewicht, das nach außen sichtbar und spürbar wird,
- eine Lebenskraft, die andere Menschen stärkt und beeinflusst,
- emotionales, soziales und geistiges Wachstum.

Dann wäre der erste, zugleich aber auch der spannendste Schritt, die innere Stimme wahrzunehmen und den eigenen Wesenskern zu entdecken. Alles andere leitet sich daraus ab.

Sicher, es ist nicht ganz einfach, dem eigenen Kern auf die Spur zu kommen. Und gewiß ist einiges an Arbeit notwendig, um Charisma zu entwickeln. Doch stimmt es nicht nachdenklich, daß Hunderttausende jeden Tag alle erdenklichen Mühen auf sich nehmen, um ihre Muskeln zu trainieren und ihre körperliche Fitneß zu verbessern, aber nur wenige sich zu vergleichbaren Anstrengungen aufschwingen, um aktiv an der Entwicklung ihres Charismas zu arbeiten? Wollen wir weiterkommen, reicht es nicht aus, gemütlich im Sessel sitzen zu

bleiben und daran zu glauben, daß die Welt nun einmal nicht zu ändern sei.

Was wünscht sich ein Mensch, der dazu verurteilt wurde, bis zu seinem Tode im Gefängnis zu sitzen? Wahrscheinlich eine Begnadigung oder eine Fluchtmöglichkeit. Er möchte den Gefängnismauern entkommen, frei sein, die Welt erleben. Und ebenso wahrscheinlich ist es, daß er nicht untätig in seiner Zelle sitzt, sondern überlegt, wie er entweder das eine oder das andere erreichen kann. Er tut etwas, um seinem Ziel, der Freiheit, näherzukommen. Er beratschlagt mit seinem Anwalt, erwägt verschiedene Fluchtmöglichkeiten oder bastelt heimlich Werkzeug ...

Wer außerhalb der Gefängnismauern lebt, ist überzeugt davon, daß er frei ist, bewußt handeln und sein Leben nach eigenen Vorstellungen gestalten kann. Doch auch er sitzt in einem Gefängnis mit unsichtbaren Mauern, beaufsichtigt von unsichtbaren Wächtern, die ihm den Lebensplan vorgeben. Im Gegensatz zu den tatsächlichen Gefangenen tut er jedoch nichts, um seinem Kerker zu entkommen. Er bemerkt ihn nicht einmal. Also lebt er weiterhin hinter den Mauern von Vorurteilen, Klischees und Bewertungen, die andere um ihn errichtet haben.

Wir besitzen wundervolle, machtvolle Talente, nutzen aber nur einen kleinen Teil unserer Kräfte und Fähigkeiten, weil wir nicht wissen, wie wir mit ihnen umgehen sollen. Vielleicht kennen wir sie nicht einmal. Und so verharren wir in der Sicherheit und Bequemlichkeit unserer Gefängnisse.

Erst wenn es einem Menschen hinter diesen Mauern zu eng wird, kann er sie als Hindernis erkennen und hat die Chance, sein Leben selbst in die Hand zu nehmen und sich weiterzuentwickeln. Allerdings bedeutet es eine Menge Arbeit, dieses Hindernis zu überwinden. Aber glauben Sie mir, die Anstrengung lohnt sich.

Wenn Sie die Mauern Ihres Gefängnisses verlassen, werden Sie vielleicht erst in einen Keller gelangen, aus dem Sie sich nur mit viel Mut

und Energie den Weg freischaufeln können, um die oberen Stockwerke zu erreichen. Sie werden viele verschiedene Räume kennenlernen, und in jedem gibt es etwas Spannendes zu entdecken. Aus jedem Raum haben Sie eine andere Sicht auf die Welt und das Leben, und wenn Sie oben angekommen sind, wird die Aussicht phantastisch sein!

Entwicklung bedeutet nichts anderes, als die unterschiedlichen Räume eines Hauses kennenzulernen und zu nutzen, vom Keller bis zum Dachgeschoß. Denn ein Mensch ist nicht die Summe dessen, was er hat, sondern die Gesamtheit dessen, was er erreichen kann.

Um Fortschritte zu machen, brauchen Sie eigene Erfahrungen. Nur so können Sie Ihr Denken erweitern, neue Möglichkeiten sehen, andere Bewertungen und Erkenntnisse ableiten. Das ist die erste Bedingung. Die zweite Bedingung ist, daß Sie nur dann etwas tun, wenn Sie verstehen, warum Sie es tun und wofür. Die dritte Bedingung: Sie sind bereit zu arbeiten. Ohne Ihre Bereitschaft, eine Menge Arbeit zu investieren, werden Sie Ihr Ziel nicht erreichen.

Livius schrieb die Geschichte Roms im Alter von 75 Jahren. Tiberius regierte, bis er fast 80 war. Mit 84 wurde Hindenburg zum zweiten Mal zum Reichspräsidenten gewählt. Und mit 95 begann Bertrand Russell die Arbeit an seiner dreibändigen Autobiographie. Sollten Sie erst 60 sein und der Ansicht, für die Auseinandersetzung mit Charisma sei es viel zu spät, bedenken Sie: Im Vergleich mit diesen Herren sind Sie blutjung. Ergreifen Sie die Initiative, treffen Sie Entscheidungen. Was Sie in den nächsten Jahren erreichen werden, hängt davon ab, wofür Sie sich heute entscheiden, welches Ziel Sie heute bewußt in Angriff nehmen.

Überlegen Sie einmal, welche Entscheidungen Sie vor zehn Jahren getroffen haben. Und welche Entscheidungen haben Sie anderen Menschen, der Umgebung oder dem sogenannten Zufall überlassen? Sind Sie jetzt, nach diesen zehn Jahren, zufrieden oder unzufrieden, enttäuscht oder begeistert? Entscheidungen zu treffen darüber, was

Sie tun wollen, was Sie sein wollen, was Sie besitzen oder erreichen wollen, ist die erste und wichtigste Voraussetzung, um Ihr Leben selbst in die Hand zu nehmen und sich nicht von äußeren Einflüssen lenken zu lassen.

Glauben Sie nicht, Ihr Leben sei abhängig von anderen Menschen und äußeren Einflüssen. Nichts und niemand kann Macht über Sie haben, wenn Sie Ihre eigene Macht kennen und nicht aus Trägheit und Bequemlichkeit mit der Ohnmacht vorliebnehmen.

Ohnmacht bietet Ihnen zwar die Möglichkeit, der Verantwortung auszuweichen. Denn wenn Ihnen etwas mißlingt oder Sie eine Sache erst gar nicht in Angriff nehmen, können Sie mit Rechtfertigungen und Schuldzuweisungen anderen Menschen oder Ereignissen die Verantwortung in die Schuhe schieben. Und gleichzeitig haben Sie wieder einmal Gelegenheit, sich darüber zu beklagen, daß Sie den Mächtigen ausgeliefert sind und nichts ändern können.

Mächtige, selbstbewußte Menschen brauchen keine Autoritäten, die ihnen sagen, was sie zu tun oder zu lassen haben. Sie sind den Herausforderungen des Lebens gewachsen, nehmen das Recht auf Selbstbestimmung wahr und handeln eigenverantwortlich. Ein Leben aus eigener Kraft und in Freiheit, das bedeutet Macht.

Nun herrscht die Meinung vor, mächtige Menschen seien rücksichtslos, mißtrauisch und egoistisch. Ein zweifacher Irrtum. Denn erstens ist Macht nichts Negatives, und zweitens wird kein wirklich Mächtiger die Schwächen seiner Mitmenschen ausnutzen, um sie zu beherrschen. Ein machtvoller Mensch bejaht das Leben. Er entwickelt Lebensfreude, Heiterkeit, Zuversicht und Großzügigkeit. Aus dem Wissen um seine Kraft und sein Können erwächst ihm eine natürliche Selbstachtung. Er mag das Leben, er mag sich, er mag seine Mitmenschen, und er möchte, daß es ihnen gut geht. Er respektiert sie mit all ihren Fehlern und Schwächen. Denn er weiß auch um seine eigenen Fehler und Schwächen. Doch ihm ist klar, daß es in seiner Macht steht, sich zu verändern und weiterzuentwickeln.

Wenn Sie wissen, was Sie können, wenn Sie in der Gewißheit leben, stark zu sein, Möglichkeiten zu haben und etwas bewirken zu können, dann haben Sie Macht. Macht heißt also, sich der eigenen Handlungsfreiheit und Unabhängigkeit bewußt zu sein. Machtvolle Menschen nehmen ihr Leben in die Hand und gestalten es nach den eigenen Vorstellungen und Idealen. Sie handeln eigenmächtig und übernehmen die Verantwortung für die daraus entstehenden Konsequenzen.

Stellen Sie sich vor, Sie haben die Mauern Ihres "Gefängnisses" hinter sich gelassen und befinden sich im Erdgeschoß eines hohen Turmes. Kalt ist es und dunkel, denn die Sonne findet hier keinen Zugang. Der Blick aus dem einzigen Fenster wird Ihnen von dem dicken Stamm eines alten Baumes versperrt. Sie wissen jedoch, daß sich über Ihnen sechs weitere Stockwerke befinden und daß ganz oben Charisma auf Sie wartet. Aber wie es im Leben so ist: Ohne Fleiß keinen Preis. Jede Stufe in das nächsthöhere Stockwerk ist mit Arbeit verbunden.

Sind Sie bereit zu arbeiten? Dann freuen Sie sich schon jetzt auf die Belohnung für Ihre Mühe. Denn abgesehen davon, daß Sie mit jedem Stockwerk Ihrem Charisma näherkommen, werden Sie durch die jeweiligen Fenster immer wieder neue Perspektiven gewinnen. Und wenn Sie oben angekommen sind, wird nichts mehr den Gesamtüberblick versperren.

Vor jedem "Stockwerk" finden Sie eine Checkliste. Sie sollten sie vorab durchgehen, um festzustellen, wo Sie stehen. Notieren Sie sich Ihre Antworten am besten separat, denn am Ende des "Aufstiegs" werde ich Sie bitten, die Fragen nochmals zu beantworten. Das Ergebnis wird Sie überraschen!

Teil I

Leidenschaft

CHECKLISTE

Wo befinden Sie sich auf Ihrem Weg zur Leidenschaft?

	Stimmt	Stimmt nicht
1. Ich sehe einen Sinn in meinem Leben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ich habe Ziele, für die ich mich mit Hingabe und Begeisterung einsetze.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Wenn ich genau weiß, was ich will, erkenne ich auch immer den richtigen Weg.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Ich entscheide mich in den meisten Fällen für eine Handlung, die meinen Neigungen entspricht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ich erkenne sehr gut, welche Verhaltensweisen und Denkmuster ich von anderen Menschen übernommen habe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Sehr häufig überprüfe ich meine Meinung zu bestimmten Dingen, denn vielleicht gibt es noch ganz andere Möglichkeiten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Ich respektiere die Meinung anderer Menschen, denn ich weiß, daß jede Meinung nur einer ganz persönlichen Sichtweise entspricht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Manchmal passiert es mir, daß eine neue Erfahrung meine Meinung von jetzt auf gleich verändert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Wenn ich etwas tue oder sage, entspricht es meinem wirklichen Denken und nicht dem Wunsch nach Anerkennung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Manchmal bemerke ich, daß ich unbewußt Verhaltensweisen von Menschen übernehme, die mir sympathisch sind.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Ich habe einige Verhaltensweisen bewußt verändert, weil ich erkannt habe, daß es nur Gewohnheiten waren, die nicht mit dem übereinstimmen, was mir für mein Leben wichtig ist.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

12. Ich hinterfrage unangenehme Gefühle, und oft finde ich den Grund in Erlebnissen aus der Vergangenheit.
13. Was ich mir vorgenommen habe, setze ich konsequent um, ohne mich von anderen Dingen ablenken zu lassen.
14. Ich weiß um meine Lebensorientierung und lasse mich durch unwillkürlich auftauchende Gedanken und Wünsche nicht davon abbringen.
15. Mir sind die Werte bewußt, die für mich ein sinnvolles Leben ausmachen.
16. Ich möchte in allen Lebensbereichen zufrieden sein und habe meine Lebensorientierung darauf abgestimmt.
17. Ich habe das, was ich in meinem Leben erreichen will, nach Wichtigkeit geordnet.
18. Meine Handlungen richte ich auf den Lebenswert aus, der für mich der wichtigste ist.
19. Ich weiß, daß ich in den unterschiedlichen Lebensbereichen auch unterschiedliche Rollen spiele.
20. Welche Rolle ich auch spiele, sie stimmt immer mit meinem Wesen überein.
21. Wenn ich meine Eigenschaften benennen sollte, könnte ich sie in drei Worten zusammenfassen.
22. Es gibt keine Situation, in der ich mich so verhalte, daß es diesen Eigenschaften widerspricht.
23. Wenn ich immer wieder etwas vergesse, was mir sehr wichtig ist, suche ich ein Symbol, das mich daran erinnert.
24. Ich habe ein Symbol, das mich regelmäßig an das erinnert, was für mein Leben wichtig ist.

Wie vielen Fragen können Sie zustimmen?

- 20 und mehr: Für Sie ist ein leidenschaftliches Leben kein unbekannter Begriff.
- 15 bis 19: Machen Sie weiter so! Ihnen fehlen nur wenige Schritte, um ans Ziel zu kommen.
- 10 bis 14: Ein wenig sollten Sie noch an sich arbeiten, um schwungvoll und dynamisch zu leben.
- weniger als 10: In Ihnen steckt mehr, als Sie vielleicht vermuten. Gehen Sie das Thema ruhig an - so schwer ist es gar nicht, Leidenschaft zu entwickeln.

Die Mission

Die innere Stimme wahrnehmen • Leidenschaft ist Liebe zum Leben • Hingabe an eine Lebensidee • Der Sinn des Lebens • Klarheit der Werte

Man braucht etwas, an das man glauben, etwas, wofür man sich mit dem ganzen Herzen begeistern kann. Man muß das Gefühl haben, daß das eigene Leben einen Sinn hat, daß man gebraucht wird in dieser Welt.

Hannah Senesh

Sein Tag ist randvoll mit Terminen, das Telefon klingelt unablässig, Kollegen fragen ihn um Rat, und die tägliche Arbeit muß auch noch erledigt werden. Manch einer fiele wohl in seiner Lage dem Streß zum Opfer. Doch er scheint ein ungeheures Maß an Energie zur Verfügung zu haben. Auch die unbequemsten Dinge erledigt er mit Spaß und Elan. Selbst Mißerfolge können ihn nicht aus der Bahn werfen. Seinen Mitarbeitern ist er ein interessierter und hilfreicher Vorgesetzter, er vermag sie zu begeistern und zu motivieren. Als engagierter und fairer Kämpfer für die Firmenziele wird er geachtet und geschätzt von Kollegen und Vorgesetzten. Jeder spürt seine kraftvolle Energie, seine Freude am Leben. Er spielt nicht irgendeine Rolle zugunsten Karriere und Anerkennung. Er wirkt absolut authentisch in dem, was er tut. Sein Verhalten ist in völliger Übereinstimmung mit seinem Wesenskern. Dieser Mann verfügt über eine absolut ehrliche Herzlichkeit und eine starke Begeisterung fürs Leben. Ihm ist ein unschlagbares Charisma zu eigen.

Nicht alle Menschen haben eine solch überzeugende Ausstrahlung. Manche verstehen es zwar, Sie zunächst total zu beeindrucken. Doch dann wird Ihnen klar, daß es sich nur um Blender handelt. Andere

dagegen sitzen Ihnen ruhig gegenüber, und zunächst bemerken Sie nichts Besonderes an ihnen. Doch nach kurzer Zeit des Kennenlernens spüren Sie eine Ausstrahlung, die Sie berührt und angenehm anzieht.

Und hin und wieder passiert es, daß Sie einem Menschen begegnen, der eine solche Kraft versprüht, und Sie sofort wissen: Dieser Mensch ist charismatisch. Wenn Sie ihm die Hand geben, ihm in die Augen schauen, mit ihm reden, dann fühlen Sie eine wohltuende Wärme. Es ist völlig unbedeutend, ob der Mensch ein Vorbild für Sie ist oder ob Sie seine Ansichten und Überzeugungen teilen, spontan empfinden Sie dieses besondere Etwas, diese anziehende Wirkung.

Was sind denn nun charismatische Persönlichkeiten? Was macht die Kraft ihrer Ausstrahlung aus? Glauben Sie nur nicht, daß Charisma eine besondere Begabung sei, die man mit auf die Welt brächte. Irgend etwas Geheimnisvolles, das einem der Zufall schenke und das nie aus eigener Kraft zu gewinnen sei. Das ist ein großer Irrtum. Charisma ist in uns allen. Jeder Mensch trägt die Chance in sich, Charisma zu entwickeln. Und jeder hat sein Charisma schon einmal erlebt. Wenn Sie sich kreativ, glücklich und vollkommen lebendig fühlen, wenn Sie die Macht spüren, das eigene Leben lenken zu können - in diesen Momenten wird Ihnen Ihr Charisma bewußt. Plötzlich haben Sie Ihre innere Stimme, Ihren Wesenskern, erfahren.

Wir alle tragen Schätze in uns. Einige von uns nehmen sie an und nutzen sie - doch bei den meisten bleibt das Beste tief im Inneren versteckt und wartet darauf, entdeckt zu werden. Jeder Mensch hat so viele Begabungen und Neigungen. Wenn Sie auf Ihre innere Stimme hören, Ihren Wesenskern wahrnehmen, werden Sie Ihre Talente erkennen und einen Weg finden, sie umzusetzen. Es ist die Mission Ihrer Talente, Ihnen ein leidenschaftliches Leben zu schenken.

Leidenschaft bedeutet Liebe zum Leben und Engagement für das Wesentliche, Streben nach sinnvollen Lebensinhalten. Leidenschaft

ist Authentizität, Kongruenz mit dem inneren Wesenskern. Leidenschaft ist ein anspornendes und manchmal verzehrendes Eigenmotiv, das Menschen zum Handeln und zum Wachsen antreibt.

Mutter Teresa setzt ihre ganze Kraft gegen die Armut der Welt ein. Martin Luther King gab sein Leben für den gewaltlosen Kampf gegen die Rassendiskriminierung. Mahatma Gandhi kämpfte mit seinem Glauben für die Unabhängigkeit des indischen Volkes. John F Kennedy begeisterte mit seinem Idealismus die Welt. Dennoch: Charismatische Menschen verdanken ihre Ausstrahlungskraft nicht ihrer Popularität oder Medienwirksamkeit. Ihre Ausstrahlung kommt aus dem Innersten.

Wenn Sie leidenschaftlich sind, werden Zuversicht, Stolz und Begeisterung Sie kennzeichnen. Sie haben das tiefe Gefühl, daß Sie jede Herausforderung annehmen können. Sie werden Ihr Bestes geben. Und Sie werden eine besondere Kraft entdecken, die viele Menschen seit der Kindheit verloren haben: die Kraft der Begeisterung.

Doch bei den meisten Menschen stehen Nebensächlichkeiten im Vordergrund. Sie konzentrieren sich darauf, ihren Lebensunterhalt zu verdienen, und vergessen dabei, ihr Leben zu gestalten. Natürlich ist es für die meisten notwendig, ihre Existenz dadurch zu sichern, daß sie einen Beruf ausüben. Aber der Druck der Notwendigkeit gibt der täglichen Arbeit einen negativen Beigeschmack. Und so ziehen sich die Stunden des Tages in die Länge, bis hin zur Ewigkeit. Wenn Sie dagegen mit Energie, Hingabe und guter Laune bei der Sache sind, verfliegt die Zeit. Wenn Sie Ihre Arbeit mit der Vorfreude auf den Erfolg und voller Begeisterung verrichten, dann leben Sie wirklich.

Hingabe und Leidenschaft machen das Geheimnis des Erfolges aus. Sie sind Bestandteile des Motors, der von guter zu sehr guter Leistung führt. Nicht Bequemlichkeit und Luxus bewirken ein phantastisches Leben. Sie brauchen vielmehr etwas, wofür Sie sich richtig begeistern können. Sie brauchen eine Idee im Leben, für die Sie bereit

sind, vorwärtzustreben. Ein Mensch, der von seinem Tun völlig überzeugt ist, ist so stark wie tausend andere Menschen, die nur Interesse bekunden. Er nutzt die Kraft des inneren Wesens, um die Handlungen auf Ergebnisse zu konzentrieren, die seinem Leben Sinn geben. Wenn Sie sich die Frage nach dem Sinn Ihres Lebens stellen, wenn Sie Klarheit haben wollen über das, was für Sie wichtig, lebenswert ist, dann sind Sie bei den Werten, die Ihr Leben ausfüllen können.

Es ist wohl ein universelles menschliches Bedürfnis, den Sinn des Leben zu finden und dem Dasein auf diesem Planeten einen ganz persönlichen Inhalt zu geben. Sie können tausend verschiedene Dinge tun, Sie können so viele Verpflichtungen auf sich nehmen, wie Sie wollen - irgendwann werden Sie sich fragen: Warum das alles?

Menschen, die keine Klarheit über ihre Werte haben, wissen nicht, wohin sie gehen. Sie verirren sich in den unzähligen Möglichkeiten der Werte, weil sie sich nur nach dem richten, was andere ihnen vorgeben. Sie lassen sich von den Geschehnissen des Lebens dirigieren. Im Grunde sind sie mit Maschinen zu vergleichen, mit lebenden Robotern, gesteuert in eine Richtung, die andere bestimmen.

Werte begleiten unser Handeln als Auswahlhilfen, weil sie Kriterien für sinnvolle Ziele und Handlungen liefern. Wenn Sie wissen, was Ihnen wichtig ist, was den Sinn und den Inhalt Ihres Lebens ausmacht, werden Sie die Richtung erkennen, in die Sie gehen wollen. Sie haben dann klare Ziele, die Sie anstreben, ohne innezuhalten, und für die Sie bereit sind, sich ohne Vorbehalt einzusetzen.

Einschränkungen von Werten sind Einschränkungen Ihres Lebens. Finden Sie die Werte, für die Sie bereit sind zu leben. Denn der Sinn des Lebens ist das Leben. Die Werte zeigen die Strategien auf, mit denen wir das Leben unter den jeweils gegebenen Umständen optimal gestalten können. Je klarer Sie Ihre Werte erkennen und in sich entwickeln, um so stärker werden Sie in Ihrer Ganzheit wachsen. Sie gewinnen Kraft und Lebendigkeit, Sicherheit und Selbstvertrauen.

Die Kraft der Werte

Die Aufmerksamkeit gilt den Lebensprioritäten. • Bewußtes Handeln reduziert den Zufall • Der Weg zu den Werten • Die Werte-Skala gibt die Richtung vor • Werte mit unterschiedlichen Inhalten

Die Weltmacht einem Menschen Platz, der weiß, wohin er geht.

Ralph W. Emerson

Werte sind die Fenster in Ihrem Leben, die den Blick freigeben auf das, was für Sie wesentlich ist. Wenn die Gesundheit einer Ihrer obersten Werte ist, werden Sie eine Menge über Ernährung in Erfahrung bringen. Sie werden den Urlaub nutzen, um Ihrem Körper etwas Gutes zu tun. Und je nach Stärke des Wertes Gesundheit, werden Sie wahrscheinlich Nichtraucher sein. Sie werden Ihre Aufmerksamkeit immer auf das lenken, was Ihrem Wert Inhalt gibt. Sie werden immer das Fenster suchen, durch das Sie sehen, was für Sie wichtig ist.

Ihre Werte-Hierarchie bildet die Quintessenz Ihres Charakters und Ihrer Orientierung im Leben. Und das wirkt sich unmittelbar auf jede Ihrer Entscheidungen aus: Ihren Urlaub, Ihren Beruf, Ihre privaten Beziehungen. Die Werte geben Ihnen eine dauerhafte Richtung vor und setzen den Schwerpunkt in Ihrem Leben. Je stärker der Schwerpunkt ist, um so stärker ist auch die bewußte Orientierung.

Das ist besser, als jeden Tag die Richtung zu wechseln und sich mehr oder weniger dem Zufall zu überlassen. Zufall ist, wie man so schön sagt, die Unkenntnis von Ursache und Wirkung. Zufall heißt, vergessen zu haben, daß Sie in der Vergangenheit die Ursachen für die später erfolgende Wirkung gelegt haben. Zufall heißt aber auch, daß

sich im Spiel des Lebens Ursachen und Wirkungen mit anderen Ursachen und Wirkungen kreuzen können.

Wenn Sie bewußt wertorientiert handeln, erkennen Sie die Ursachen und Wirkungen. Der Zufall verschwindet. Das, was geschieht, begreifen Sie als das Ergebnis Ihrer eigenen Handlungen. Natürlich wird es immer wieder Zufälle geben, denn wir werden nicht alles durchschauen können. Aber sie werden seltener, und der selbstgewählte Schwerpunkt wird stärker werden, bis er ein gewisses dauerhaftes Gewicht erreicht. Je stärker er wird, desto besser können Sie sich zwischen den unzähligen Möglichkeiten von Ideen und Handlungen entscheiden. Sie sind in der Lage, Ihrer Persönlichkeit etwas hinzufügen oder sie so auszudehnen, daß die Umstände nicht gegen Sie, sondern für Sie arbeiten.

Wie können Sie nun aber herausfinden, welche Werte für Sie wirklich die richtigen sind? Vielleicht überrascht es Sie, daß manche Werte gar nichts mit Ihnen zu tun haben. Sie haben sie unbewußt oder gedankenlos übernommen: von Ihren Eltern, den Lehrern, der Gesellschaft. Um Ihre wahren Werte zu finden, beantworten Sie sich immer wieder die folgenden Fragen:

- Was will ich wirklich?
- Entspricht es meinen Talenten?
- Steht es in Überstimmung mit meiner inneren Stimme?

Wir sind Geschöpfe mit Abneigungen und Zuneigungen. Achten Sie genau darauf, was Sie mögen und was Sie nicht mögen. Betrachten Sie Ihre Neigungen und suchen Sie nach den Werten, die dahinter verborgen sind. Dann überlegen Sie, ob Sie das, was Sie tun, aufrichtig wollen, und ob das, was Sie sich wünschen, Ihnen tatsächlich entspricht. Es gibt viele Dinge, die Sie wirklich möchten und die Sie nach vorne bringen. Fragen Sie sich selbst, wann Sie mit Ihrem Denken, Tun und Fühlen völlig übereinstimmen. Wann sind Sie so authentisch, daß für andere Menschen Ihre innere Stimme fühlbar,

sichtbar und erlebbar ist? So werden Sie schnell herausfinden, was wirklich zu Ihrer Persönlichkeit gehört.

Persönliche Werte sind im Zusammenhang mit Charisma entscheidend. Denn nur wenn Sie Klarheit über Ihre dauerhaften Werte haben, werden Sie zur inneren Balance finden. Nur dann werden Sie die Ausstrahlung haben, die von anderen Menschen als Charisma erlebt wird. Das Erkennen der Werte allein reicht allerdings nicht aus, um den Schwerpunkt im Leben zu finden. Erst die Ordnung nach Wichtigkeit erlaubt Ihnen, Ihr Leben danach auszurichten. Wenn Sie ganz bewußt Ihre Werte-Skala ermitteln, kann das mitunter zu extremen Überraschungen führen. Ihre Werte-Skala wird sich verschieben. Und damit könnte sich Ihr ganzes Leben maßgeblich verändern.

Bisweilen verändern neue Erfahrungen und Einsichten Ihre Einstellung zu manchen Dingen. Auch das wird Auswirkungen auf Ihr Leben haben. Die Werte-Skala wird vielleicht beibehalten, aber der Inhalt ändert sich. Nehmen wir an, der Erfolg im Berufsleben steht in Ihrer Werte-Skala an oberster Stelle. Das mag für Sie mit viel Anstrengung und wenig Spaß verbunden sein, denn der Inhalt des Wertes Erfolg heißt für Sie "Ellbogen gebrauchen" und "durchboxen". Wahrlich keine vergnügliche Einstellung. Irgendeinem Umstand haben Sie es zu verdanken, daß Sie für längere Zeit die Vertretung für einen Kollegen und damit eine ziemlich unbekannte Aufgabe übernehmen müssen. Nach einer Woche Einarbeitung stellen Sie erstaunt fest, daß Sie mit wahren Feuereifer bei der Sache sind, die Arbeit macht Ihnen Spaß! Und die Rückmeldungen aus der "obersten Etage" sind voller Anerkennung. Erfolg ohne Ellbogen, aber mit viel Spaß! Diese Erfahrung verändert den bisherigen Inhalt. Der Wert Erfolg gewinnt damit eine ganz andere Qualität.

Wenn zwei Menschen einem Wert den gleichen Namen geben, meinen sie vielleicht doch ganz Unterschiedliches. Nehmen Sie einmal den Begriff Liebe. Bitten Sie mehrere Menschen, diesen Begriff zu erklären. Dann mag Liebe für den einen bedeuten, daß er sich selbst

liebt, und für den zweiten, daß er jemand anderen liebt. Ein dritter nennt die Nächstenliebe, ein vierter ... Entscheidend ist also nicht nur das Fenster, durch das sie auf den Inhalt schauen. Auch die Brille - die Erfahrungen, Erkenntnisse, Einsichten - ist von großer Bedeutung.

Das sind die Tatsachen:

- Werte geben die Orientierung vor. Sie lenken die Aufmerksamkeit auf die bevorzugten Lebensbereiche.
- Wertorientiertes Handeln schafft die Voraussetzung für ein bewußtes Wahrnehmen der Möglichkeiten und erleichtert das Erkennen von Ursache und Wirkung.
- Die wirklichen Werte eines Menschen stehen in Übereinstimmung mit der inneren Stimme. Sie entsprechen den Neigungen und sind Ausdruck der Talente.

Was ist Ihre Konsequenz?



Wie Werte Geburtstag feiern

Die Wachsplatte der Erfahrungen • Eine neue Information stärkt bereits vorhandene • Überzeugungen sind Vorgaben aus der Vergangenheit • Informationen aus der Urzeit Erfahrungen bilden neue Werte • Werte ordnen das Leben

Beachtliches Beweismaterial liegt vor, daß eine Gewohnheit eine Nervensystemreaktion von rückwirkenden Krümmungen ist. Es ist wie bei den Rillen einer Schallplatte, wie bei den Muskeln - je mehr man eine dieser Krümmungen benutzt, um so wahrscheinlicher ist es, daß man sie wieder benutzt.

Timothy Leary

Wie entstehen eigentlich Werte? Und wie kommt es, dass verschiedene Menschen einem Wert auch ebenso verschiedene Inhalte geben? Nehmen Sie einmal an, bei Ihrer Geburt sei in Ihrem Kopf nichts weiter als eine weiße, ebenmäßige Wachsplatte. Ab dem Moment der Geburt nehmen Sie Informationen auf, wenn auch zunächst noch völlig unstrukturiert und unbewußt. Es ist angenehm, wenn Sie liebkost werden, und ziemlich unangenehm, wenn die Windel mal wieder gewechselt werden muß. Es schmerzt, wenn Sie sich stoßen, und es tut gut, die tröstenden Hände der Mutter zu spüren. Später erhalten Sie Informationen wie: "Paß auf, das ist heiß", "Das ist schmutzig", "Das tut man nicht".

Im Laufe des Lebens bekommt die ehemals weiße und ebenmäßige Wachsplatte immer mehr Ähnlichkeit mit der Haut eines alten Elefanten. Denn alles, was Sie bisher gelernt haben, jede Erfahrung und jedes Erlebnis, hat eine Rille in der Wachsplatte hinterlassen, in der unzählige Informationen gespeichert sind. In jeder Sekunde des Lebens wird unsere Wachsplatte durch neue Informationen verändert.

Manche vertiefen eine Rille, andere schaffen eine neue, wieder andere verlängern eine Rille so, daß sie sich mit bereits vorhandenen kreuzt. Nur eins geschieht nie: Daß eine Rille sich verändert, weil eine Information verschwindet. Ganz im Gegenteil. Vorhandene Rillen nehmen zwar gerne Neues auf, wenn es sie bestärkt. Aber sie weigern sich geradezu, abweichenden Informationen Platz zu machen.

Die erste Information, also der erste Tropfen, den Sie auf die Wachsplatte geben, läßt die Oberfläche schmelzen und bildet eine Vertiefung. Wenn Sie nun direkt daneben einen neuen Tropfen auf die Wachsplatte geben, wird er zwar einen leichten Abdruck an dieser Stelle hinterlassen, dann aber den Weg des geringsten Widerstandes gehen: Er fließt in die schon bestehende Vertiefung und verstärkt sie damit noch.

Eine bereits vorhandene Information ist gegenüber nachfolgenden in der Regel immer die stärkere. Nach dem Motto: Wer zuerst kommt, mahlt zuerst. Das hat zwar viele Vorteile, denn wir können die Routinen des Lebens darauf aufbauen. Wenn Sie einmal das Autofahren gelernt haben, brauchen Sie nicht lange zu überlegen, auf welches Pedal Sie treten müssen, wann Sie bremsen und wann Sie wieder Gas geben wollen. Sie können sich dabei sogar noch unterhalten.

Doch diese Art der Informationsverarbeitung hat auch extreme Nachteile. Es kann sein, daß die Information, die zuerst kam, für unseren Lebensweg gar nicht entscheidend und wichtig ist. Und es ist mit Sicherheit richtig, daß manche Informationen schon ziemlich alt sind. Sie stammen von Ihren Eltern oder von Ihrer Großmutter, und wer weiß, ob diese Informationen für Sie wirklich hilfreich waren und sind.

Sie können sich nun leicht vorstellen, daß sich die verschiedenen Rillen für einen Lebensbereich langsam verdichten. Die Informationen, Erfahrungen und Vorurteile bilden in ihrer Summe ein Überzeugungssystem. Überzeugungssysteme sagen Ihnen, was richtig oder

falsch, möglich oder nicht möglich ist. Das können beispielsweise solche Sätze sein: "jungen weinen nicht." Oder: "Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr." Der Witz an der Sache ist nur, daß wir alles, wovon wir überzeugt sind, mit unserer eigenen Person in Verbindung bringen. Wir sagen: "Ich glaube", "ich denke", "ich meine", "ich bin überzeugt". Jedes Überzeugungssystem ist ein Ich, ein Bestandteil Ihres Wesens. Und wenn sich passende Ichs zusammenfinden, sind sie in ihrer stärksten Verdichtung als Wert zu bezeichnen.

Nehmen Sie sich etwas Zeit, und überlegen Sie einmal, welche Werte und Ichs Ihrer Eltern Ihnen gefallen haben und welche nicht. Finden Sie zu jeder Ihrer Angaben ein Beispiele, und tragen Sie die Ergebnisse in die folgende Abbildung ein.

Vater	
gut	weniger gut

Mutter	
gut	weniger gut

Werte und Ichs meiner Eltern

Von Beginn unseres Lebens an sind wir von Menschen umgeben, die uns die Welt aus ihrer Sicht beschreiben. Wir lassen alle diese Beschreibungen auf uns einwirken, und irgendwann entstehen aus den Sichtweisen der anderen unsere eigenen Ansichten und bilden Ichs und Werte.

Vielleicht hat Ihre Mutter schon während Ihrer Kindheit auf eine besonders gute und ausgewogene Ernährung geachtet. Es gab selten Fleisch, dafür viel Salat und Gemüse. Und Sie haben im Laufe der Jahre die Erfahrung gemacht, daß Sie bei dieser Ernährung selten krank werden, konzentriert arbeiten können und sich rundum wohl fühlen. Das ist Arbeit für drei Ichs! Das erste Ich ist überzeugt, durch diese Ernährung gesund zu bleiben, das zweite hat erfahren, daß es damit konzentriert arbeiten kann, und das dritte ist sicher, auf diese Weise fit zu bleiben. Die drei finden sich nun zusammen zu dem Wert Ernährung und geben ihm den Inhalt: "Ich lebe gesund und achte auf das, was ich esse. Ich achte auf meine Vitalität und meinen Körper."

Doch wenn es bei Ihren Eltern üblich war, die Mahlzeiten ganz nach Lust und Laune zusammenzustellen, Süßigkeiten zu jeder Zeit erlaubt waren und Ernährung eigentlich nur den Sinn hatte, momentane Gelüste zu befriedigen, dann mag es sein, daß die entsprechenden Ichs den Wert Ernährung ganz anders interpretieren: "Ich esse das, worauf ich gerade Lust habe. Hauptsache, es ist ein absoluter Genuß."

Möglicherweise erkennen Sie bei einigen Angaben über Ihre Eltern sofort, daß Sie manche Werte oder Ichs übernommen haben und heute noch leben. Werte werden also geboren, indem Denk- und Verhaltensweisen anderer Menschen Ihre Informationsrillen mit Inhalten füllen. Sie erfahren bestimmte Dinge, und je nachdem, durch welche Menschen oder Situationen sie verursacht werden, geben Sie diesen Erfahrungen eine bestimmte Bedeutung. Mit der Zeit identifizieren Sie sich mit den Erfahrungen und sind überzeugt davon, daß Sie die Dinge richtig sehen. Sie wissen gar nicht, daß es nur ein mechanischer Vorgang war, der Sie zu dieser Einstellung gebracht hat. Und aus Ihrer Überzeugung, daß etwas so ist und nicht anders, verallgemeinern Sie und wollen anderen Menschen gegenüber sogar die Richtigkeit Ihrer Denk- und Verhaltensweisen beweisen. Gelassenheit gegenüber dem eigenen Werte-Vorrat können Sie so nur schwer entwickeln. Es fehlt Ihnen der Abstand. Deshalb glauben Sie, daß die Welt genauso ist, wie Sie sie wahrnehmen.

Doch eigentlich gehen wir durch die Welt wie durch ein Spiegelkabinett. Alles, was wir sehen, ist nur das Spiegelbild unserer eigenen Gedanken, Werte und Ichs. Wir sehen immer nur eine ganz persönliche Interpretation der Welt.

Natürlich gibt es auch Rillen, die Sie schon bei der Geburt mit ins Leben bringen. Stellen Sie sich vor, einer Ihrer Vorfahren wohnt in der Peripherie von Düsseldorf, im Neandertal. An einem schönen Montag vereinbart er mit dem Nachbarhäuptling, daß er im Tausch gegen zwei Ziegen dessen Tochter heiratet. Die beiden beschließen, daß der Handel vollzogen wird, wenn die Sonne hoch am Himmel

steht. Nun ist es soweit. Ihr Ahnherr sitzt also da und wartet auf seine Zukünftige. Und um Stärke und Mut zu demonstrieren, sitzt er mit dem Rücken zum Urwald. Plötzlich hört er ein lautes Knacken aus dem Wald. Sein erster Gedanke: Aha, da wird meine Braut gebracht. Doch blitzschnell ist ein zweiter Gedanke da: Vielleicht ist es auch ein Braunbär auf der Suche nach einer ordentlichen Mahlzeit. Und nun denkt er gar nicht mehr, er reagiert nur noch, das heißt, sein Körper tut genau das Richtige. Als erstes entschließt er sich in Sekundenbruchteilen, Adrenalin auszuschütten, er atmet schneller, er schwitzt und kühlt so seinen Organismus, der Herzschlag steigt, damit er mehr Sauerstoff erhält, das Blut wird in die Muskeln gepumpt, um die richtige Anspannung zu ermöglichen und Blutverlust zu vermeiden, wenn er verletzt werden sollte. Er ist, zumindest in dieser Geschichte, ganz auf Flucht eingestellt. Er springt auf, rennt los und bringt sich in Sicherheit. Nach fünf Minuten ist er dann wieder im Gleichgewicht. Er hat sich gerettet, sein Adrenalinpiegel ist wieder normal und der Kreislauf im Gleichgewicht.

All diese Körperreaktionen haben wir auch heute noch. Wenn Ihnen Streß nicht unbekannt ist, wissen Sie, wovon ich spreche. Erinnern Sie sich noch an die Schulzeit, wenn Sie vor der ganzen Klasse ein Gedicht aufsagen sollten, das Sie vergessen hatten zu lernen? Was empfinden Sie, wenn Sie Ihrem Vorgesetzten erklären müssen, warum der Umsatz wieder mal gesunken ist? Oder wenn Sie gedankenverloren über eine Straße gehen und plötzlich ein Auto mit quietschenden Reifen unmittelbar neben Ihnen hält? Ohne daß wir es bewußt beeinflussen, reagiert unser Körper auf Gefahrensituationen. Wir bringen also eine Menge Informationen mit auf diesen Planeten, die Millionen Jahre alt sind und im Vergleich zu unseren Lebenserfahrungen wesentlich stärker und durchsetzungsfähiger sind.

Womöglich bringen wir auch noch weitere Werte mit ins Leben, die wir aus den Genen vorheriger Generation übernommen haben. Es ist denkbar, daß Gene von Mutter oder Vater auf die Nachkommen vererbt werden und sich dann in deren Leben auswirken. Doch es kann

auch sein, daß die Ähnlichkeiten durch Erziehung vermittelt werden. Wie dem auch sei, Tatsache ist, daß Menschen Erfahrungsrillen anlegen, die sich ausweiten und Ichs bilden, die dann zusammengefaßt werden zu Werten.

Alles, was Sie neu kennenlernen, jede Erfahrung verdichtet schon bestehende oder bildet neue Ichs, die dann wiederum die Werte beeinflussen. Wenn Sie zweimal in einen Unfall verwickelt waren, den eine Frau verursacht hat, kommen Sie als Mann leicht zu dem Schluß: Frauen können nicht Auto fahren. Und wenn es Ihnen mehrmals passiert, daß ein Mercedesfahrer Ihnen die Vorfahrt nimmt, halten Sie Mercedesfahrer für rücksichtslos. Das sind zwar Generalisierungen, die nicht mit der Realität übereinstimmen. Aber Sie haben sich ein neues Überzeugungssystem, ein neues Ich geschaffen.

Menschen versuchen, ihre Ichs und Werte mit aller Macht aufrechtzuerhalten und zu festigen, damit sie sich weiterhin in der scheinbaren Sicherheit eines geordneten Lebens wiegen können. Gewiß, Werte sind wichtig und notwendig; wir brauchen Sie als Auswahlhilfen, die unser Handeln leiten und begründen. Letztendlich sind sie aber nichts anderes als Halluzinationen und Illusionen, unbewußte Wunschbilder, die uns die Welt als ein festgefügt Ganzes wahrnehmen lassen.

Das steckt hinter Ihren Werten:

- Übereinstimmende Informationen, Erfahrungen und Vorurteile bilden ein Überzeugungssystem, das als ein Ich unter vielen das Denken und die Handlungen eines Menschen beeinflusst.
- Passende Ichs finden sich zusammen und sind in ihrer stärksten Verdichtung als Werte zu bezeichnen.
- Werte sind häufig von anderen Menschen übernommene Glaubenssätze über diese Welt, die nicht immer dem wirklichen Wesen eines Menschen entsprechen.

Was ist Ihre Konsequenz?

Jeder Wert eine Lüge

Werte diktieren die Standpunkte • Die Flexibilität der Lüge • Der Stadtplan der Ichs • Werte und Ichs im Spiel des Lebens • Der Film im Kopf • Das Leben ist eine Interpretation des Lebens

Saget nicht: Ich habe die Wahrheit gefunden, sagt lieber Ich habe eine Wahrheit gefunden.

Khalil Gibran

An einem lauen Sommertag gehen mehrere Menschen aus unterschiedlichen Richtungen auf einen wunderschönen Wald zu: ein Jäger, ein Förster, ein Liebespaar, ein Umweltschützer, ein Wanderer, ein Exhibitionist. Der Jäger hält schon jetzt Ausschau nach einem geeigneten Ansitz, um endlich den Fuchs zu erwischen. Der Förster denkt bekümmert an den Borkenkäfer in der Schonung 14. Das Liebespaar sucht einen lauschigen Platz, an dem es ungestört sein kann. Der Umweltschützer kann seinen entsetzten Blick nicht mehr von den sterbenden Baumspitzen wenden. Der Wanderer freut sich auf die frische, würzige Luft. Und der lasterhafte Mensch im obligatorischen Trenchcoat ... Nun ja, Sie wissen schon. Der Wald ist immer der gleiche, aber in den Köpfen der verschiedenen Personen wird er sich entsprechend der unterschiedlichen Bedürfnisse und Sichtweisen immer anders darstellen. Für jeden von ihnen hat der Wald einen anderen Wert.

Ihre Ichs und die daraus resultierenden Werte geben Ihnen die Möglichkeit, Standpunkte zu beziehen. Zu jedem Lebensbereich nehmen Sie einen ganz bestimmten Standpunkt ein, der aus Ihrer ganz persönlichen Sicht natürlich seine Richtigkeit hat. Und doch ist er nur eine Möglichkeit unter vielen - nichts weiter. Wenn Sie es bevorzu-

gen, die CDU zu wählen, ist das genauso richtig, wie wenn Ihr Nachbar sich für die SPD entscheidet oder Ihr Kollege für die FDP oder irgendeine andere Partei. Jede Meinung ist letztlich nur der Standpunkt eines Menschen. Nach den für Sie gültigen moralischen, emotionalen oder rationalen Gesichtspunkten entscheiden Sie sich für eine Möglichkeit. Und nach den gleichen Gesichtspunkten bewerten Sie die Standpunkte anderer Menschen als richtig oder falsch.

Wenn jeder Mensch seinen Standpunkt als richtig und wahr empfindet, was ist dann die objektive Wahrheit? Wie kann es die einzig richtige Wahrheit geben, wenn es doch so viele unterschiedliche Standpunkte gibt?

Menschen übernehmen häufig Meinungen und Theorien. Sie lesen Zeitung, sehen fern und übernehmen die dort verbreiteten Meinungen als Wahrheit. Aber wenn Sie zu einem Thema drei Zeitungen lesen und zwei Fernsehsendungen sehen, passiert es schon mal, daß Ihnen unterschiedliche Wahrheiten geboten werden. Es gibt immer so viele Wahrheiten, wie es Möglichkeiten der Interpretation gibt. Jeder Mensch interpretiert alles auf die Weise, die seinen Erfahrungen und Informationen entspricht. Oder er übernimmt ungeprüft die Standpunkte anderer Menschen. Doch in beiden Fällen kann er die Wahrheit nicht erkennen. Somit kann er auch nie die Wahrheit sagen. Ihm bleibt nur, einen Teilaspekt der Wahrheit als ganze Wahrheit darzustellen. Doch ein Teil der Wahrheit ist immer nur eine Lüge. Demnach kann jeder Standpunkt, den Sie in Ihrem Leben einnehmen, auch nur eine Lüge sein.

Kürzlich unterhielten sich zwei Bekannte über ihren Urlaub. Der eine war das erste Mal dort und beschwerte sich vehement über die unfreundlichen Leute, das miese Essen, und außerdem seien die Spanier entsetzlich schmutzig. Sein Fazit: Einmal und nie wieder! Darauf erwiderte der andere: "Das stimmt doch gar nicht. Ich bin jetzt schon fünfmal dort gewesen. Es sind sehr herzliche Menschen, und von Schmutz habe ich nichts gesehen. Außerdem schmeckt mir das landestypische Essen vorzüglich." Beide sind von ihren Ansichten fest

überzeugt, und als Außenstehender glaubt man fast, sie seien in unterschiedlichen Ländern gewesen. Wer von den beiden hat denn nun recht?

Letztlich ist jeder Wert und jedes Ich eine Lüge. Doch gleichzeitig wird auch die Flexibilität dieser Lüge deutlich. Denn wenn es so viele Möglichkeiten der Wahrheit gibt, dann kann jede neue Erfahrung oder Information ein neues Ich entstehen lassen und den daraus gebildeten Wert so verändern, daß er einen neuen Inhalt bekommt oder in der Werte-Hierarchie sogar einen ganz neuen Stellenwert.

Wenn Sie in eine neue Stadt ziehen, kennen Sie diese Stadt dann, wenn Sie sich nur den Stadtplan ansehen? Sicherlich nicht. Der Stadtplan bietet Ihnen nur eine Orientierungshilfe. Je besser Sie die Stadt kennenlernen, je genauer Sie auf Einzelheiten achten und je häufiger Sie von bekannten Wegen abweichen, um so mehr verändert sich auch Ihr gedanklicher Stadtplan. Sie finden neue Orientierungspunkte.

Auch Ichs sind nichts anderes als ein Stadtplan, der eine Orientierung ermöglicht. Das Leben ist ein Spiel, in dem Ichs und Werte ständig verändert werden können oder müssen. Nichts ist fest. Immer wieder tauchen Fragen auf, die Zweifel bringen. Wenn ich will, kann ich meine Ichs erneuern. Ich kann sie auswechseln durch Fragen, die bisherige Annahmen in Zweifel stellen. Jedes Ich ist nur eine Annahme, ein Teil der Wahrheit. Ich entscheide, welchen Teil ich zu meiner Überzeugung mache. Ich gebe damit meinen Werten einen neuen Inhalt.

Wenn Sie der Meinung sind, sich in Teams kooperativ zu verhalten, so entspricht das Ihrer Meinung und Überzeugung. Doch auch diese Überzeugung ist nichts weiter als ein Teil der Wahrheit. Denn in bestimmten Situationen geben Sie sich eindeutig autoritär, und das zeigt die Gegenpolarität zu Ihrem kooperativen Verhalten. In vielen Situationen ist es sicherlich richtig, daß Sie autoritär handeln. Denken Sie nur an die Erziehung eines Kindes. Wenn es z. B. auf die

Straße läuft und in Gefahr gerät, von einem Auto erfaßt zu werden, macht es keinen Sinn, kooperativ zu diskutieren. Hier ist ein lauter warnender Schrei und ein Zurückreißen des Kindes angebracht. Und es mag auch sein, daß die Fähigkeit, autoritär führen zu können, ein Unternehmen rettet, anstatt es durch lange Team-Diskussionen in den Ruin zu treiben.

Welche Position Sie auch einnehmen, sie wird immer nur einen Teil der Wahrheit darstellen. Ein Teil der Wahrheit entspricht nicht dem Ganzen und ist somit als Lüge zu bezeichnen. In diesem Sinne ist die Welt des Menschen eine Lüge. Dessen sollten Sie sich immer bewußt sein!

Und wenn die Welt des Menschen eine Lüge ist, wer ist dann der Mensch? Er vertritt Standpunkte, entwickelt seinen Überzeugungen entsprechende Ichs und lebt nach den daraus resultierenden Werten. Er identifiziert sich mit ihnen. Sie sind das, was er "Ich" nennt. Alles, was ein Mensch in seinem Inneren wahrnimmt, projiziert er nach außen. Der Mensch hat Verstand, aber er ist nicht der Verstand. Er glaubt, daß die Welt so ist, wie er sie in seinem Inneren sieht. Doch eigentlich ist es nur ein Film, der im Kopf eines jeden Menschen wie auf einer Leinwand abläuft. Das Drehbuch schreiben unsere Ichs. Wir sehen nur das, was wir kennen, was uns vertraut ist. Alles andere kann also in dem Film gar nicht auftauchen.

Man hat Eingeborenen, die noch nie mit unserer Gesellschaft zu tun hatten, Kinofilme vorgespielt. Doch statt überrascht oder vergnügt zu reagieren, antworteten Sie auf die Frage, was sie denn gesehen hätten: "Nichts. Nur Lichtflimmern." Sie konnten nichts damit anfangen. Sie kannten keine Kinofilme. Also vermochten sie auch nichts Ähnliches auf die innere Leinwand zu holen.

Was wir im Leben sind und erreichen, hängt davon ab, wie wir mit den Geschehnissen umgehen. Wir können sie in einem inneren Dialog hinterfragen und diskutieren, wir können sie aber auch ohne große Debatten oder sogar völlig unbewußt aufnehmen. Das Ergeb-

nis ist immer das gleiche: Was wir fühlen und denken, ist nicht die Folge dessen, was uns wirklich im Leben widerfährt, sondern es ist nur das Produkt unserer Interpretation. Die Qualität unseres Lebens wird also nicht davon bestimmt, was mit uns geschieht, sondern vielmehr davon, wie wir damit umgehen. Der Film im Kopf läßt uns wie hypnotisiert durchs Leben gehen. Wir sind fasziniert, beeindruckt oder eingeschüchtert von dem, was um uns herum geschieht, aber wir bewerten die Außenwelt letztlich immer nur nach dem, was wir schon kennen. Darin liegt die Schwierigkeit. Wir glauben, das Leben bewußt wahrzunehmen, doch in uns schlummern noch viele Fähigkeiten und Eigenschaften, die nur darauf warten, hervorgeholt und entwickelt zu werden. Die menschliche Weiterentwicklung hängt also von der Bereitschaft ab, in uns selbst das Verständnis dafür zu erwecken.

Ansonsten segelt man immer im Wind der anderen. Es ist wichtig, wie man seine Segel setzt, und nicht, wie stark der Wind ist oder aus welcher Richtung er kommt. Nehmen Sie das als Aufforderung, Ihren Ichs und Werten mehr Flexibilität zu gestatten, Veränderungen zuzulassen und Ihrer eigentlichen Persönlichkeit und Ihrem Charisma Schritt für Schritt näherzukommen.

Das ist die Wahrheit:

- Menschen beziehen Standpunkte, die ihren Werten und Ichs entsprechen. Sie beharren auf ihren Meinungen und sind überzeugt davon, daß ihre Sicht der Dinge richtig ist.
- Ein Standpunkt ist immer nur eine Möglichkeit unter vielen anderen. Er entspricht niemals der objektiven Wahrheit.
- Was wir fühlen und denken, ist nicht das Ergebnis dessen, was uns wirklich im Leben widerfährt, sondern es ist das Ergebnis unserer Interpretation.

Was ist Ihre Konsequenz?

How to Learn

Konditionierungen bestimmen Reaktionen und Handlungen • Vorbilder sind die Modelle für Verhaltensweisen • Logisches Denken wird abgeleitet aus den Erkenntnissen der Vergangenheit

Die Meisterung des Lebens beginnt mit dem Augenblick, indem wir selbst und nicht der Zufall unser Unterbewußtsein programmieren.

Nikolaus Enkelmann

Sehen wir uns einmal genauer an, was mit unserem Vorfahren aus dem Neandertal geschehen ist. Ein akustischer Reiz, nämlich das Knacken der Zweige im Wald, hat bei ihm eine durchaus sinnvolle Angstreaktion ausgelöst. Eine angeborene und biologisch vorprogrammierte Reaktion fand statt und erwies sich als sehr sinnvoll, weil sie ihm das Überleben ermöglichte.

Ein russischer Forscher hat um die Jahrhundertwende in seinen Lern-Experimenten herausgefunden, daß auch Reize und Reaktionen, die eigentlich nichts miteinander zu tun haben, verbunden werden können. Läuft Ihnen etwa das Wasser im Munde zusammen, wenn eine Glocke klingelt? Natürlich nicht! Aber Sie wissen jetzt wahrscheinlich, wovon ich spreche: vom Pawlowschen Hund. Iwan Petrowitsch Pawlow gab ihm Futter, und beim Geruch des Futters lief dem Hund das Wasser im Mund zusammen -eine ganz normale körperliche Reaktion. Kurz vor der Fütterung ließ Pawlow eine Glocke ertönen. Und nach einiger Zeit setzte bei dem Hund schließlich der Speichelfluß schon dann ein, wenn er nur die Glocke hörte, ohne daß es Futter gab. Der eigentliche Auslöser für den Speichelfluß war nicht vorhanden, doch der akustische Reiz, das Klingeln der Glocke, reichte aus, um die körperliche Reaktion auszulösen. Natürlich ge-

wöhnte sich der Hund die Reaktion auch wieder ab, als er nach einigen Malen merkte: Wenn die Glocke ertönt, gibt es kein Futter. In Fachkreisen heißt diese Art des Lernens "klassische Konditionierung". Sie bedeutet das Erlernen einer biologisch nicht vorprogrammierten Reaktion auf einen Reiz.

Wahrscheinlich entgegnen Sie mir jetzt, daß dies kaum möglich wäre, wenn der Hund denken könnte. Vielleicht sind Sie ein wenig zu voreilig. Oder sehen Sie einen Zusammenhang zwischen Pfingstrosen und Kartoffelsalat?

Bei einer mir bekannten Frau tritt nämlich die gleiche körperliche Reaktion auf wie bei dem Hund des Herrn Pawlow, wenn sie den Duft von Pfingstrosen wahrnimmt. Und das liegt an dem angeblich besten Kartoffelsalat der Welt, den es früher zur warmen Jahreszeit immer bei der inzwischen verstorbenen Großmutter gab. Gegessen wurde er im Garten - direkt neben den Pfingstrosen. Der einzige Unterschied zum Hund besteht wohl darin, daß sie auch nach Jahren noch die Reaktion auf den Blumenduft beibehält, einfach weil die Erinnerung so schön ist, obwohl sie weiß, daß es Großmutter's Kartoffelsalat nie mehr geben wird.

Ein zweiter Ansatz, um den Vorgang des Lernens zu verstehen, ist das Lernen am Erfolg, mit dem sich der amerikanische Psychologe Frederic Skinner beschäftigte. Dieses Lernen kennen wir wahrscheinlich alle aus unserer Erziehung: Wir werden für erwünschte Verhaltensweisen belohnt. Ein sehr lebhaftes Kind wird zum Beispiel wegen seiner Unruhe häufig kritisiert und getadelt. Sobald es folgsam ist, loben es die Eltern. Und weil das Kind Liebe und Zuneigung erfahren möchte, wird aus dem ehemals lebhaften Kind ein folgsames und braves. Liebe und Anerkennung der Eltern sind ihm dadurch sicher.

Im Laufe seines Lebens lernt der Mensch immer mehr Verhaltensweisen, die ihm die gewünschte Belohnung einbringen. Und als Belohnung wird immer das empfunden, was ihm wichtig ist: die Zu-

neigung des Ehepartners, die Anerkennung der Freunde, der Erfolg oder der Verdienst im Berufsleben. Seinen Erfahrungen entsprechend verhält sich der Mensch immer so, wie er glaubt, die gewünschte Belohnung zu erhalten.

Dann gibt es noch das Lernen am Modell: Sie übernehmen Verhaltensweisen eines anderen Menschen, wenn Ihnen dieser Mensch sympathisch ist, wenn Sie sich wünschen, daß er sie mag, oder wenn Sie feststellen, daß er für sein Verhalten belohnt wird. Meist übernehmen Sie diese Verhaltensweisen aber unbewußt. Die Vorbilder, die Modelle, sind in der Kindheit natürlich die Eltern, später dann Lehrer, Freunde, Vorgesetzte, aber auch Film- und Popstars. Sogar Romanhelden müssen als Modell herhalten. Häufig übernehmen wir deren Verhaltensweisen, ohne daß wir es merken, manchmal sogar gegen unseren Willen. Überlegen Sie einmal, ob auch Sie einige Verhaltensweisen übernommen haben, die Sie eigentlich ablehnen, zum Beispiel von Ihren Eltern oder Lehrern.

Eine weitere Möglichkeit des Lernens ist das Lernen durch Einsicht. Hier ist der Mensch aufgefordert, aktiv und kreativ und mit der Fähigkeit des logischen Denkens die Welt zu erkunden und zu verstehen. So kann er Zusammenhänge erkennen, seine Erfahrungen ordnen und daraus Schlußfolgerungen ableiten.

All diese verschiedenen Arten des Lernens haben Einfluß auf die Bildung unserer Werte. Selbst bei dem sogenannten "Lernen durch Einsicht", immerhin die bewußteste Art des Lernens, können wir unsere Schlußfolgerungen nur aus den Zusammenhängen und Erfahrungen ableiten, die wir bisher kennengelernt haben. Und hinzu kommt, daß wir viel zu schnell bereit sind, einmal erkannte Schlußfolgerungen auf alles zu beziehen, was eben paßt. Denn der Mensch ist faul. Und da ist es doch viel einfacher zu generalisieren, als jede Erfahrung neu zu überdenken.

So lernen wir:

- Der Mensch ist ein konditioniertes Wesen. Unser Körper reagiert automatisch auf äußere Reize, und erfolgreiche Verhaltensweisen werden in entsprechenden Situationen unbewußt wiederholt.
- Gedankenlos übernehmen wir häufig Verhaltens- und Denkmuster eines Menschen, der uns ein Vorbild ist.
- Selbst logisches Denken kann nur zu Schlußfolgerungen führen, die sich von schon bekannten Erfahrungen und Zusammenhängen ableiten.

Konditionierung oder Kontext

Ein neues Ich durch bewußtes Nachdenken • Konditionierungen diktieren das Tun • Der Kontext unterliegt dem freien Willen • Die imaginäre Freiheit verhindert wahre Freiheit • Das Zentrum der richtigen Persönlichkeit

Kaum sind wir heimisch einem Lebenskreise und traulich eingewohnt, so droht Erschlaffen, nur wer bereit zu Aufbruch ist und Reise, mag lähmender Gewöhnung sich entrafen.

Hermann Hesse

Hat unser Handeln und Denken überhaupt noch etwas mit Bewußtsein zu tun, wenn es doch andere waren, die unsere Informationsrillen angelegt und verknüpft haben? Können wir unsere Ichs und die daraus resultierenden Werte eigentlich bewußt bilden oder nur aus dem Erlernten ableiten? Sind wir nicht letztendlich doch Roboter, die nur reagieren, statt zu agieren?

Nehmen wir an, wichtige Werte seien für mich körperliche Vitalität und Gesundheit. Dazu gehört neben einigen anderen Dingen natürlich auch die richtige Ernährung. Doch da gibt es Monsieur Gourmand, ein Ich, das diesen Wert gerne boykottiert. Sobald er mein Eßverhalten bestimmt, tue ich alles, was einer der Gesundheit dienenden Ernährung widerspricht: Ich esse Pizza, Würstchen oder andere Leckereien, die durchaus nicht dem Wert Gesundheit entsprechen. Ich esse zu schnell und zu spät, trinke zuviel Alkohol und nasche zuviel Süßes.

Durch bewußtes Nachdenken habe ich dann ein neues Ich entwickelt: Mister Topfit. Mit seiner Unterstützung kann ich durch die richtige Ernährung eine unendliche Energie gewinnen: Zum Frühstück gibt

es leichtverdauliches Obst, mittags und abends eine Kombination aus viel Gemüse und frischem Salat. Fleisch habe ich ganz von meiner Speisekarte gestrichen, weil ich es für schlecht verdaulich halte. Als Zwischenmahlzeit am Nachmittag esse ich etwas Obst oder ein Butterbrot. Die letzte Mahlzeit gibt es gegen 18 Uhr, damit ist auch für einen ruhigen Schlaf gesorgt. Eine zusätzliche Energiequelle ist es, wenn ich das Essen mit viel Zeit, in wohltuender Gesellschaft und angenehmer Umgebung genieße. Und hin und wieder gönne ich mir am Abend einen guten französischen Rotwein.

Meine Erfahrungen mit Mister Topfit sind äußerst positiv für Gesundheit und körperliche Vitalität. Natürlich kann ich Monsieur Gourmand nicht von heute auf morgen verabschieden. Doch entscheidend ist, daß ich mich beharrlich daran erinnere, Mister Topfit eine wachsende Bedeutung beizumessen. Es ist permanente Arbeit, das neue Ich so zu verstärken, daß die Ernährung immer mehr meinem Wert entspricht. Dabei geht es nicht um eine Diät oder um ein kurzfristiges Verhalten, sondern um eine Philosophie. Mein Ziel ist kein athletischer Körper, vielmehr möchte ich mich rundherum wohl und vital fühlen. Sicher gibt es hin und wieder Ausnahmen, in denen Monsieur Gourmand regiert. Aber seine zeitweilige Herrschaft kann ich jetzt bewußt genießen.

Vielleicht war in Ihrer Kindheit ein verregneter Sonntag das Schlimmste, was passieren konnte. Der Vater hatte dann schlechte Laune und wollte seine Ruhe haben. Wagten Sie es in dieser Situation, übermütig durchs Haus zu toben, gab's eine Ohrfeige. Wenn Sie sich hingegen ruhig verhielten, wurden Sie als braves Kind gelobt. Also kamen Sie zu der Schlußfolgerung: Wenn es sonntags regnet, ist es das Beste, wenn ich mich gar nicht sehen lasse und nur das tue, was man von mir erwartet - und Ihre Laune sank unter den Nullpunkt.

Auch heute noch reagieren Sie sofort negativ, wenn ein Sonntag mal wieder verregnet ist. Sie haben die Verhaltensweisen des Vaters übernommen und vertreten die Meinung, daß solche Tage vollkom-

men nutzlos seien. Ist es nicht offensichtlich, daß hier ein in der Kindheit programmiertes Ich zum Vorschein kommt? Sie vertreten einen Standpunkt, weil Sie mit dem Ereignis "verregneter Sonntag" bestimmte Verhaltensweisen verbinden. Ihre Überzeugung und Ihr Verhalten sind schlicht und einfach eine Konditionierung.

Es gibt auch Menschen, die solche Tage ganz anders sehen. Sie lassen die Seele baumeln, erledigen liegengebliebene Arbeiten, lesen ein interessantes Buch oder entspannen sich bei einem Regenspaziergang. Diese Menschen sagen: "Ich kann diese Sonntage so richtig genießen." Auch dieser Standpunkt kann natürlich eine Konditionierung sein. Aber mit Sicherheit bereitet er mehr Vergnügen!

Das Ereignis eines regnerischen Sonntags ist an sich völlig neutral. Und doch läßt es unterschiedliche Standpunkte zu. Welcher ist nun wahr? Wenn jeder Standpunkt, der zu einem Ereignis oder einer Sache eingenommen werden kann, wahr ist, warum entscheiden wir uns dann nicht für den, der für uns gut ist, Freude macht und uns weiterbringt?

Nun, zunächst gilt es zu überprüfen, ob unser Verhalten und Denken einer Konditionierung entspricht. Steht vielleicht ein Ich dahinter, das in der Vergangenheit von anderen programmiert wurde? Jedes Ich, das wir von anderen kritiklos oder unbewußt übernommen haben, ist ein Bestandteil der imaginären Persönlichkeit. Die imaginäre Persönlichkeit entspricht weder Ihrer Grundorientierung noch unterliegt sie Ihrem Willen, sondern ist abhängig von den Konditionierungen der Vergangenheit und unterwirft sich deren Diktat. Was Sie nicht beherrschen können, gehört zur imaginären Persönlichkeit. Sie sind zwar der festen Überzeugung, etwas zu mögen, zu wollen, abzulehnen oder anzunehmen, aber Sie haben nicht die geringste Gewalt darüber. Sie sind äußeren Einflüssen ausgeliefert und handeln mechanisch. Denn die imaginäre Persönlichkeit in Ihnen bildet sich nur ein, daß etwas für Sie so wichtig sei, daß Sie es haben oder tun möchten.

Es ist unmöglich, ein praktisches Wissen über sich selbst zu haben, wenn man seine imaginäre Persönlichkeit nicht kennt. Aber es ist gar nicht so schwer, die Störenfriede unter den Ichs auszumachen. Wenn Sie etwas tun, wobei Sie sich nicht wohl fühlen, wenn Sie etwas denken oder sagen, wozu Sie nur eine banale Begründung finden, wenn Sie in einer Situation schlicht und einfach schlecht gelaunt reagieren, dann geben Sie den Ichs Ihrer imaginären Persönlichkeit Raum. Hier finden Sie einen geeigneten Ansatzpunkt, um die Ichs und Werte zu entdecken und zu stärken, die Ihre richtige Persönlichkeit ausmachen und zum Kontext Ihres Leben gehören. Scheuen Sie keine Auseinandersetzung mit Ihren Vorlieben und Abneigungen, mit Ihren Erfahrungen und Standpunkten, mit Ihren Ichs und Werten.

Ichs sind genauso zu verändern wie Ihr Haarschnitt, Ihre Beziehung zu einer Person, Ihre Vorliebe für eine bestimmte Musik. Wenn Sie das erkennen, besteht die Möglichkeit, ein Ich bewußt zu verändern, den Kontext zu finden, der Ihren Werten und damit Ihrer richtigen Persönlichkeit entspricht.

Die richtige Persönlichkeit besteht aus einem gebündelten Ich, aus einer Einheit, aus gesetzten Prioritäten, aus der Leidenschaft. Die richtige Persönlichkeit ist bewußt. Sie reagiert nicht mehr auf äußere Einflüsse und vergangene Konditionierungen, sondern agiert willentlich im Kontext des eigenen Lebens. Was Sie wirklich beherrschen können, gehört zu Ihrem Wesenskern, zu Ihrer richtigen Persönlichkeit. Damit sind Sie bewußter Pilot und Regisseur Ihres Lebens.

Wenn Sie frei sein wollen, ist der erste Schritt die Erkenntnis, daß Sie nicht frei sind. Erst wenn Sie erkennen, daß Sie in einem Gefängnis sitzen, umgeben von Mauern, die in der Vergangenheit von anderen Menschen errichtet wurden, erwacht der Wunsch zu entkommen, Ihr Verlangen nach Freiheit kann entstehen. Und erst dann steht es Ihnen frei, den Kontext Ihres Lebens zu finden und Ichs zu entwickeln, die Sie stützen werden.

Doch die erste und zugleich schwierigste Lektion ist zu erkennen, daß wir im allgemeinen keine Notwendigkeit wahrnehmen, unsere Lage zu verbessern. Solange wir glauben, unser Denken und Handeln frei bestimmen, die Wirklichkeit objektiv erkennen und beurteilen zu können, solange wir davon überzeugt sind, mit unserer wahren Individualität vertraut zu sein und ein einheitliches, ganzes Ich zu haben, unternehmen wir kaum etwas, um unseren Wesenskern und unsere richtige Persönlichkeit zu erschließen.

Solange Sie nur glauben, eine Einheit zu sein, ist alles Handeln und Denken falsch. Erst wenn Sie wissen, daß viele Ihrer Wünsche, Absichten, Einstellungen, Meinungen nicht wirklich, sondern nur Teile Ihrer imaginären Persönlichkeit sind, öffnen sich die Gefängnistore und geben den Blick frei auf Ihre wahren Möglichkeiten. Die imaginäre Persönlichkeit muß deshalb verschwinden oder so geschwächt werden, daß die richtige Persönlichkeit die Chance hat, sich zu entfalten. Erst dann werden Sie kongruenter, charismatischer wirken.

Die Entwicklung der richtigen Persönlichkeit beginnt mit der Herausbildung eines Zentrums, einer Grundorientierung. Auf der Basis einer grundsätzlichen Wertorientierung richten sich die Ichs aus. Immer mehr Ichs können sich dieser Arbeit anschließen. Wenn Sie erst einmal Ihre Grundorientierung kennen, werden Sie die Ichs bemerken, die ihr widersprechen und sie behindern. Einige sind vielleicht neutral, stören aber nicht. Wenn Ichs Ihren Werten jedoch entgegenstehen oder ihnen sogar schaden, sollten Sie nicht zögern, sich von ihnen zu trennen. Denn das eigene Königreich gilt es zu lenken, das Königreich der Ichs. Die Stabilität älterer Werte können wir nicht in die Zukunft projizieren, wenn die Vision von der Zukunft Wirklichkeit werden soll. Die Vergangenheit ist kein Sofa, sie sollte ein Sprungbrett sein zur Entfaltung Ihres Charismas.

Werte sind unendliche Teams

Ichs sind die kleinsten Teile der Maschine Mensch • Werte und Ichs müssen Hand in Hand arbeiten • Der Herr im Haus schafft Ordnung • Harmonie im Team der Werte zur Unterstützung der richtigen Persönlichkeit

Du kannst nicht über etwas hinauswachsen, was du gar nicht kennst Um über dich selbst hinauszugelangen, mußt du dich selbst erst einmal kennenlernen.

Sri Nisargadatta Maharaj

Sie haben sich eine phantastische neue Maschine gekauft, das absolut Beste, was es auf dem Markt gibt. Stauend stehen sie vor den unzähligen Knöpfen, Schaltern und Hebeln. Am liebsten würden Sie sofort damit beginnen, die Maschine zu bedienen. Als kluger Mensch wissen Sie aber, daß Sie erst die Gebrauchsanleitung studieren müssen, damit die Maschine ihren Zweck erfüllen kann.

Leider gibt es für den Menschen, die komplizierteste Maschine von allen, keine Gebrauchsanleitung. Hier hilft nur aufmerksames Studieren, um zu erkennen, wie sie funktioniert. Fangen Sie am besten bei den Ichs an, damit sie den übergeordneten Werten in idealer Weise zuarbeiten können. Wenn Sie jedes Ich und jeden Wert als Teil der Maschine Mensch sehen, werden Sie verstehen, daß sie Hand in Hand arbeiten müssen, damit der Mensch das tun kann, was seiner Aufgabe entspricht. Jedes Teil muß abgestimmt sein auf alle anderen, und es muß ein Teil geben, das alle anderen antreibt, sie führt. Dann ist natürlich noch ein Instrument notwendig, das die Maschine in Gang setzt. Und das sollte eigentlich der freie Wille der richtigen Persönlichkeit sein.

Ein großes Haus mit einer Vielzahl von Bediensteten ist ein passender Vergleich für einen Menschen mit all seinen Ichs. Was wird wohl passieren, wenn die Diener, die Ichs, ohne Aufsicht im Hause sind? Ganz klar: Jeder tut, was er will. Der Gärtner hat Lust, einmal die Arbeit des Sekretärs zu machen. Den Garten läßt er vorerst verwildern. Der Sekretär liegt auf der faulen Haut, genießt die freie Zeit und kümmert sich nicht im geringsten darum, wie der Gärtner seinen Job erledigt. Die beiden Köche streiten sich, wer das Sagen hat. Und weil sie sich nicht einigen können, muß sich jeder seine Mahlzeiten selbst zubereiten. Der Butler arbeitet im Stall, der Kutscher meint, er könne nun im Haus bestimmen, was zu tun sei. Natürlich nimmt das keiner ernst. Derweil geht das Zimmermädchen singend durchs Haus und schaut bei allen mal eine Weile zu. Kurzum, nichts funktioniert mehr richtig und das Haus befindet sich bald in einem völlig desolaten Zustand. Doch nach einiger Zeit merken auch die Bediensteten, daß die Haushaltung immer mehr aus den Fugen gerät. Sie beschließen, für jeden Bereich einen Stellvertreter des Hausherrn zu wählen, der darauf achtet, daß jeder Diener wieder seinen Platz einnimmt und seine Arbeit zum Wohle des gesamten Hauses erledigt. Natürlich gibt es hin und wieder auch unter den Stellvertretern einiges Gerangel, wer denn nun mehr zu sagen habe. Und somit sind alle zufrieden, als endlich der Hausherr zurückkehrt, der die Einheit wieder herstellt und eine Orientierung vorgibt.

Wenn die Diener eines Menschen - die Ichs -unkontrolliert tun und lassen können, was sie wollen, macht sich bald ein ungeheures Chaos breit. Sobald jedoch jeder Wert - jeder Stellvertreter des Hausherrn - mit den passenden Ichs ein Team bildet, um Hand in Hand zu arbeiten, ist ein großer Teil der Ordnung wiederhergestellt. Wenn dann der Hausherr, die richtige Persönlichkeit des Menschen, das Ruder wieder in die Hand nimmt, verläuft das weitere Leben in diesem Haus zum Wohle aller.

Die richtige Persönlichkeit ist der Wesenskern des Menschen. Sie wird gestützt von Werten, die seinem Charakter entsprechen. Wenn

ein Wert beispielsweise die Harmonie mit Ehepartner und Kindern ist, ist es wichtig, in das Team dieses Werts nur Ichs aufzunehmen, die der Harmonie dienen. Denn sobald das Ich aufkreuzt, das viel lieber die Freizeit mit den Freunden aus der Zeit des Studiums verbringen möchte, hängt der Haussegen schief. Wenn der Wert Arbeit und Fleiß ist, stört natürlich das ewig quengelnde Ich, das am liebsten faul im Bett liegen würde.

Werte sind dazu da, die Persönlichkeit eines Menschen zu tragen und eine grundsätzliche Orientierung vorzugeben. Dafür brauchen sie Ichs in ihrem Team, die mit ihnen an der gleichen Sache arbeiten. Es ist also wichtig, die Werte in seinem Leben zu kennen und ihnen die richtigen Ichs zuzuordnen. Alle Ichs, die nichts mit Ihrer richtigen Persönlichkeit zu tun haben, gilt es, beiseite zu räumen. Versuchen Sie, eine Orientierung für Ihr Leben zu finden, und bringen Sie die verschiedenen Ichs in Übereinstimmung.

Sie brauchen gute Teams:

- Damit der Mensch seine Aufgabe erfüllen kann, müssen die Werte und Ichs Hand in Hand arbeiten.
- Wenn Werte und Ichs harmonische Teams bilden, können sie gemeinsam dem freien Willen des Menschen dienen.
- Werte tragen die richtige Persönlichkeit eines Menschen und brauchen dafür Ichs, die sie unterstützen.

Was ist Ihre Konsequenz?



Das Warenhaus der Werte

Die Suche nach sinnvollen Werten • Kleine Ursache mit großer Wirkung • Bewunderung und Neid als Hinweis auf die eigenen Werte • Wünsche sind Wegweiser zu den Werten • Das Angebot der Werte

Wenn du nicht weißt, wohin du gehst, wie kannst du erwarten, dort anzukommen?

Basil S. Walsh

Stellen Sie sich vor, Sie haben genügend Geld und beschließen, etwas zu kaufen. Irgend etwas Sinnvolles, was Ihnen zusätzlich noch Freude macht. Aber Sie wissen noch nicht, was es sein könnte. Sie gehen also in ein großes Geschäft mit vielen Abteilungen und Millionen Artikeln. Sie lassen sich viel Zeit, um etwas zu finden, was Ihren Wünschen entspricht. Manchmal glauben Sie schon, das Richtige entdeckt zu haben, aber dann lassen Sie es doch wieder. Vielleicht bietet ein anderes Warenhaus etwas Besseres. Also gehen Sie ins nächste Geschäft. Doch leider finden Sie wieder nichts. Das dritte Geschäft könnte ja eventuell etwas haben ... Stellen Sie sich vor: Es gibt Millionen Geschäfte!

Wie können Sie etwas Sinnvolles finden, wenn Sie nicht wissen, was Sie wollen? Sie müssen zumindest darüber nachdenken, welches Geschäft Sie interessieren könnte. Noch besser wäre es natürlich, genau zu wissen, was Sie wollen. Dann können Sie zielstrebig das richtige Geschäft ansteuern.

Wie sieht es mit Ihren Werten aus? Wissen Sie, was Sie möchten? Werte sind Voraussetzungen für das eigene Handeln. Wenn ich Sie jetzt nach Ihren Werten frage, dann kann die Antwort lauten: Liebe,

Achtung, Entwicklung, Unterstützung, Integrität, Spaß, Zufriedenheit, Kreativität, Schönheit, Anziehung, Ehrlichkeit, Freiheit, Geld ...

Der Ursprung besonderer Fähigkeiten und außerordentlicher Erfolge liegt in der Erkenntnis, daß wir selbst wählen können. Es steht uns frei, uns für diese oder jene Werte zu entscheiden, Werte wegzulassen, die uns einschränken, und die zu verstärken, die uns unterstützen.

Denken Sie daran, daß das Leben aus vielen Bereichen besteht, die in ihrer Bedeutung für ein zufriedenes Leben gleichrangig sein sollten. Wenn Sie in einem Bereich unzufrieden sind, hat das zwangsläufig negative Konsequenzen für die anderen. Und die Folgen einer positiven Veränderung in einem Bereich wirken sich unter Umständen auf einen anderen Bereich negativ aus. Die Luftwirbel, die ein Schmetterling in China verursacht, können Auslöser eines Hurrikans sein, der Wochen später über der Karibik tobt. Dieser "Schmetterlingseffekt" ist zwar das Sinnbild für die Unvorhersagbarkeit des Wettergeschehens, aber Sie wissen wahrscheinlich aus Ihren eigenen Erfahrungen, daß kleine Ereignisse tatsächlich Auslöser für übergreifende Veränderungen sein können. Die heutzutage geforderte globale Sicht der Dinge sollten Sie auch auf Ihre Werte beziehen. Wenn ein Fischernetz das Sinnbild für Ihr jetziges Leben ist, werden Ihnen die Auswirkungen auf das gesamte Flechtwerk "Leben" deutlich, sobald Sie an einer Masche ziehen.

Wenn es Ihnen Mühe bereitet, Werte zu finden, überlegen Sie einmal, welche Menschen Sie am meisten bewundern, denn diese Menschen repräsentieren das, was Sie in sich entwickeln möchten. Achten Sie auch ruhig darauf, worum Sie andere Menschen beneiden, denn was Sie neiden, sollten Sie in sich selbst entwickeln.

Um nun Ihre Werte besser kennenzulernen, denken Sie an Ihre Wünsche, materielle oder ideelle. Wollen Sie Karriere machen, Ihre Beziehung verbessern, Ihr Bewußtsein entwickeln oder ein neues Haus

bauen? Nehmen Sie sich ein Blatt Papier, und schreiben Sie auf, was Sie in Ihrem Leben wirklich wollen.

Wenn Sie sich Ihre Wünsche anschauen, fällt Ihnen wahrscheinlich auf, daß Sie zu unterschiedlichen Lebensbereichen gehören. Fassen Sie jetzt wie in dem folgenden Beispiel die passenden Wünsche zu Gruppen zusammen, und leiten Sie daraus den entsprechenden Wert ab. Beurteilen Sie Ihre Werte nicht. Es geht nicht um die Kategorien negativ oder positiv, richtig oder falsch. Es geht nur darum, daß die Werte in Ihrem Leben wichtig sind und Sie nach vorne bringen.

Die Wünsche	Der Wert
Ein repräsentatives Eigenheim	materielle Sicherheit
Ein komfortables Ferienhaus in der Schweiz	materielle Sicherheit
Genügend Geld, um unabhängig sein zu können	materielle Sicherheit
Ein glückliches Familienleben	Harmonie
Ein gutes Verhältnis zu meinen Mitarbeitern und Kollegen	Harmonie
Ausgezeichnete Kenntnisse auf meinem Fachgebiet	Erfolg
Eine Top-Karriere	Erfolg
Eine berufliche Tätigkeit, die mich fasziniert	Begeisterung
Genügend Zeit für persönliche Interessen	Freizeit

Ihre Wünsche und Werte

Auf der weiteren Suche nach Ihren Werten sollten Sie sich nun fragen: Was macht mich eigentlich glücklich und zufrieden? Verschaffen Sie sich Klarheit darüber, was Sie bestärkt und was Ihnen Power gibt:

1. Wann haben Sie zu einer Situation, die Sie erlebt haben, absolut ja gesagt?
2. Was genau hat Sie bei dieser Gelegenheit froh gemacht?
3. Wann haben Sie zuletzt ein ähnliches Gefühl empfunden?

4. Welcher Wert steht dahinter?

Wissen Sie jetzt, was Sie im Warenhaus der Werte kaufen, wenn Sie 10 000 Mark zur Verfügung haben? Schauen Sie sich das umfangreiche Angebot auf den folgenden Seiten an. Sie müssen die gesamte Summe ausgehen, für jede Ware allerdings einen anderen Betrag. Entscheiden Sie sich für mindestens vier und höchstens zwölf Waren, und notieren Sie, wieviel Sie dafür ausgeben:

	Das Angebot	Der Betrag
1.	Die Kraft, die Welt von Ungerechtigkeiten zu befreien	
2.	Ein erfülltes Leben für alle Armen und Kranken.	
3.	Die Gewähr, auf dem von mir bevorzugten Gebiet zu eine Berühmtheit zu werden.	
4.	Für jeden Tag ein Ereignis, das mich glücklich und fröhlich macht.	
5.	Das einzige Exemplar des Buches zu besitzen, das einen tiefen Einblick in den Sinn des Lebens garantiert.	
6.	Als hochrangiger Politiker Einfluß nehmen können.	
7.	Die vollkommene Beziehung zu einem anderen Menschen	
8.	Ein Haus in schöner Umgebung. entworfen und eingerichtet von den besten Architekten	
9.	Ein Leben ohne Krankheit.	
10.	Wertfrei und verständnisvoll mit der Meinung anderer Menschen umgehen können.	
11.	In Übereinstimmung mit den Menschen und der Umwelt leben	
12.	Furchtlos und tatkräftig das Leben meistern.	
13.	Energie und Beharrlichkeit, um alle Hindernisse zu überwinden	
14.	Ein freies und anspruchsloses Leben in natürlicher Umgebung.	
15.	Energie und Elan, um ein aktives Leben zu führen und andere Menschen mitzureißen.	
16.	Zu den zehn reichsten Menschen der Welt gehören.	
17.	Die Fähigkeit, Höchstleistungen zu vollbringen	
18.	Ein Leben in Übereinstimmung mit meinem innersten Wesenskern.	
19.	Ein Leben in Einheit mit den kosmischen oder göttlichen Gesetzen	
20.	Die Fähigkeit, mein Leben gezielt und durchdacht zu gestalten.	
21.	Meinen Wunsch nach Chancengleichheit für alle Menschen auf der Welt verwirklichen.	
22.	Genügend Kraft, um mein Leben in den Dienst der Menschheit zu stellen.	

23.	Als führende Persönlichkeit auf meinem Fachgebiet eine hohe Auszeichnung erhalten.	
24.	In jeder Minute meines Lebens heiter und vergnügt sein.	
25.	Als Mensch mit tiefen Einsichten und Erkenntnissen unabhängig von Außerlichkeiten sein.	
26.	An einflußreicher Stelle das Schicksal der Menschheit mitbestimmen.	
27.	Die Befähigung, meiner Umwelt Sympathie, Achtung und Wärme zu schenken.	
28.	Eine Umwelt voller Schönheit und vollendetem Geschmack.	
29.	Vitalität und einen gesunden und schönen Körper.	
30.	Liebevolle Aufmerksamkeit für meine Mitmenschen.	
31.	Ein Leben in Übereinstimmung mit den Gesetzen der Natur.	
32.	Die Zuversicht, daß in meinem Leben alles zu meinem Besten geschieht.	
33.	Die Kraft, jederzeit so zu handeln, wie ich will.	
34.	Zufriedenheit in einem einfachen und genügsamen Leben finden	
35.	Mit Leidenschaft einer faszinierenden Tätigkeit nachgehen	
36.	Ein sorgloses Leben durch die Einkünfte eines umfangreichen Immobilienbesitzes.	
37.	In dem von mir gewählten Beruf zu den Besten gehören.	
38.	Aufrichtigkeit und Offenheit unter den Menschen.	
39.	Unbegrenzte Zeit, um mich den spirituellen Ideen großer Meister zu widmen.	
40.	Ein übersichtliches Leben mit klaren Regeln.	

Wieviel geben Sie für welchen Wert aus?

Nun wollen Sie sicher wissen, für welche Werte Sie sich mit Ihrer Waren-Auswahl entschieden haben. Addieren Sie die Beträge, wenn Sie beide Waren eines Wertes gekauft haben. Anhand der ausgegebenen Beträge können Sie die Bedeutung Ihrer Werte erkennen.

Waren-Nummer			Wert	Betrag
1.	und	21.	Gerechtigkeit	
2.	und	22.	Verantwortung	
3.	und	23.	Anerkennung, Ruhm	
4.	und	24.	Freude, Fröhlichkeit	
5.	und	25.	Weisheit	
6.	und	26.	Einfluß, Macht	
7.	und	27.	Liebe	
8.	und	28.	Schönheit, Ästhetik	
9.	und	29.	Gesundheit	
10.	und	30.	Verständnis	
11.	und	31.	Harmonie	
12.	und	32.	Vertrauen, Mut	
13.	und	33.	Starker Wille	
14.	und	34.	Einfachheit	
15.	und	35.	Begeisterungsfähigkeit	
16.	und	36.	Materielle Sicherheit	
17.	und	37.	Leistungsfähigkeit, Energie	
18.	und	38.	Wahrhaftigkeit	
19.	und	39.	Spiritualität	
20.	und	40.	Klarheit, Ordnung	

Ihre wichtigsten Werte

Welche Hierarchie haben Ihre Werte?

Vielleicht haben Sie selbst noch wichtige Werte entdeckt, die nicht in dieser Liste enthalten sind. Schreiben Sie sie dazu. Bei der Überprüfung im folgenden Kapitel werden Sie die richtige Werte-Skala herausfinden.

Hierarchie der Werte

Die Einheit der Werte und Ichs ist ein wichtiges Ziel • Nur aufeinander abgestimmte Werte ermöglichen die Umsetzung
• Die Auswahl der Werte-Skala • Veränderungen im Leben

Ein jeder ist soviel wert, als die Dinge wert sind, um die es ihm ernst ist.

Marc Aurel

Der Mensch ist kein Blatt im Wind, das von äußeren Einflüssen hin- und herbewegt wird. Er kann sich entscheiden, in welche Richtung er gehen will. Er kann negative Einwirkungen bekämpfen. Die Abstimmung der Werte untereinander bildet den Ausgangspunkt dafür. Aber denken Sie bitte daran: Nicht alle Werte der imaginären Persönlichkeit müssen verändert werden. Es gibt unter ihnen auch viele nützliche, die weiterleben sollten, weil sie die richtige Persönlichkeit stützen und fördern.

Sie können eine Million oder sogar eine Milliarde Dollar besitzen und werden trotzdem nicht glücklich sein, wenn Ihr Leben mit Ihren Werten in Konflikt steht. Es ist also wichtig, daß der "Herr im Hause", die richtige Persönlichkeit, seinen Stellvertretern vorgibt, wo es langgeht. Und wie es in einer korrekten Hierarchie üblich ist, wird es auch unter den Stellvertretern eine bestimmte Rangfolge geben. Sicherlich behält jeder die Kompetenz auf seinem Gebiet, doch muß er sich dem übergeordneten Wert beugen.

Es gibt keine feste und endgültige Rangordnung für Werte, die man haben sollte, sondern Sie allein entscheiden, welchen Werten Sie den Vorrang geben. Nur so können Sie eine Basis schaffen, die es Ihnen ermöglicht, abends zu wissen, ob die Handlungen des Tages in die

Richtung der gewählten Werte gegangen sind. Eine Werte-Skala, die Ihrem Wesenskern entspricht, ist eine Kraftquelle für Ihr Charisma.

Ihre Werte kennen Sie nun schon, doch Ihr Wertesystem ist noch unfertig. Sie müssen jetzt noch die Rangfolge der Werte überprüfen. Schreiben Sie Ihre ermittelten Werte untereinander auf, und entscheiden Sie, welcher Wert welche Priorität hat. Wenn Sie im unklaren sind, fragen Sie sich, was passieren würde, wenn ein Wert wegfiel. Könnten Sie dann weiterleben? Auf diese Weise werden Sie den Wert mit der höchsten Rangstufe finden und eine Übersicht über die Wichtigkeit der einzelnen Werte erhalten. Überprüfen Sie dann, welche Überschneidungen in den verschiedenen Lebensbereichen entstehen. Fragen Sie nach den Auswirkungen auf Ihr Leben, wenn Sie die Werte umsetzen. Sie müssen mit einigen Veränderungen rechnen: Wenn Sie von einem Wert auf Ihrer bisherigen Lebenslinie nur ein Grad abweichen, wird der Winkel zwischen alter und neuer Lebenslinie dennoch immer weiter werden.

Sie können Ihre Werte bestimmen:

- Der Mensch ist den Werten und Ichs nicht hilflos ausgeliefert. Er kann entscheiden, in welche Richtung er will.
- Die Rangfolge der Werte gibt die Lebensrichtung vor und sollte mit dem Wesenskern übereinstimmen.
- Die Umsetzung der Werte führt wahrscheinlich zu Veränderungen in Ihrem Leben. Denn jede Abweichung von der bisherigen Lebenslinie führt in eine neue Richtung.

Was ist Ihre Konsequenz?



Die Sprache der Werte sind die Regeln der Ichs

Ichs sind die Intendanten auf der Bühne des Lebens • Die Regeln der Ichs diktieren die Rollen • Gleiche Werte beinhalten nicht immer die gleichen Regeln • Die richtige Persönlichkeit agiert bewußt

Die Menschen sind insgesamt je zivilisierter, desto mehr Schauspieler.

Immanuel Kant

Das Leben ist eine Bühne mit fast stündlich wechselndem Programm. Der Mensch schlüpft ständig in neue Rollen, um in dem gerade laufenden Stück bestehen zu können. Er ist der Vorgesetzte, der seine Mitarbeiter tyrannisiert, und der verständnisvolle Vater, wenn die Tochter eine schlechte Klassenarbeit schreibt. Er ist der Ehemann, der unter dem Pantoffel steht, und er ist der fröhliche Kamerad, wenn er mit seinen Freunden am Stammtisch sitzt. Doch all die Rollen spielt er nicht, weil es ihm Spaß macht. Ganz im Gegenteil. Er wird dirigiert von seinen Überzeugungssystemen, diesen vielen kleinen Ichs, die ihm vorgeben, nach welcher Rolle er gerade leben soll.

Schauen wir uns einmal die Rolle eines Menschen an, der in einem Team arbeitet und seine Kollegen unterstützt, wo er nur kann. Er ist bereit, Aufgaben zu übernehmen, die eigentlich anderen obliegen; er besorgt kleinere Erledigungen, wie zum Beispiel Geburtstagsgeschenke. Er spielt die Rolle des Hilfsbereiten. Und die Regeln, die dahinterstehen, könnten heißen: Wenn ich dir helfe, dann tust du mir nichts. Wenn ich anderen helfe, sind sie bereit, auch mir zu helfen.

Wenn ich hilfsbereit bin, wird man mich mögen. Der Wert, der darüber steht, ist Anerkennung. Und das Ich oder die Ichs, die für den Wert Anerkennung zuständig sind, sind der Überzeugung: Liebe und Anerkennung bekomme ich nur, wenn ich etwas für andere Menschen tue. Regeln werden sichtbar durch die Tausende von Rollen, die Menschen spielen, und durch das, was Menschen sagen. Sie ändern ihre Rollen und werden jemand anderes, je nachdem, welcher Wert gerade gelebt wird und welches Ich die Regeln vorgibt.

Änderungen von Rollen hängen sehr oft von den Einflüssen der äußeren Welt ab. Etwas verändert sich, und schon taucht ein Ich auf und diktiert die entsprechende Rolle. Der liebevolle Ehemann schlüpft in die Rolle des mürrischen Gatten, wenn seine Ehehälfte eine halbe Stunde am Telefon mit der Freundin den neuesten Tratsch austauscht. Manchmal ergreift ein Ich die Oberhand, ohne daß ich den Grund wüßte, aber ich ändere meine Rolle. Heute bin ich bestens gelaunt, wenn meine Kindern von ihren Schulerlebnissen erzählen, morgen bin ich in der gleichen Situation gereizt und ungeduldig. Warum? Es sind die verschiedenen Ichs, die auftauchen und wieder verschwinden.

Es ist eine etwas verzwickte Angelegenheit, den Zusammenhang von Ichs, Regeln, Rollen und Werten zu erkennen. Nehmen wir an, für einen Menschen sei Profit ein wichtiger Wert. Er möchte ein hohes Einkommen haben und sich demnächst auch ein eigenes Haus leisten können. Ein Ich aus dem Team des Werts Profit hat die Überzeugung: Es gibt keinen Mißerfolg, es gibt nur Ergebnisse. Daraus leitet er die Regel ab: Ich nehme jede Chance wahr und versuche, das gewünschte Ergebnis zu erzielen. Wenn es nicht klappt, bin ich um eine Erfahrung reicher. Und immer dann, wenn es um den Profit geht, spielt er die Rolle eines mutigen und selbstsicheren Menschen.

Für einen anderen Menschen ist Profit ebenfalls ein wichtiger Wert, auch er möchte ein hohes Einkommen haben und sich ein eigenes Haus leisten können. Doch sein Ich hat eine ganz andere Überzeugung: Um gut zu sein, darf man keine Fehler machen und muß Mi-

ßerfolge vermeiden. Das führt ihn zu der Regel: Ich vermeide alles, wovon ich nicht weiß, wie es ausgeht. Wenn es um den Profit geht, spielt er der Regel des Ichs entsprechend eine ängstliche und vorsichtige Rolle. Menschen können also sehr ähnliche Werte haben und trotzdem durch ihre Rollen einen völlig anderen Inhalt ausdrücken.

Blättern Sie noch einmal zurück zu Ihren Werten, suchen Sie sich vier heraus, und fragen Sie sich nach den Rollen, die Sie spielen, wenn es um diese Werte geht. Finden Sie die Ichs und die zugehörigen Regeln, die Ihnen eine Rolle diktieren, zum Beispiel:

Wert = Harmonie

Ichs = Kooperation, Hilfsbereitschaft, liebevolle Anteilnahme

Regeln = Ich mag es, gemeinsam mit anderen auf ein Ziel hinzu-
arbeiten.

Ich helfe sofort, wenn ich sehe, daß jemand Unterstüt-
zung braucht.

Ich nehme Anteil an den Sorgen und Nöten anderer
Menschen und versuche, sie wieder aufzuheitern.

Vielleicht agieren Sie irgendwann in einer Rolle, die mit Ihrer richtigen Persönlichkeit nichts zu tun hat. Es handelt sich um eine konditionierte Rolle, in der ein Ich die Oberhand gewinnt und Ihnen Regeln vorgibt, die nicht Ihren Werten entsprechen. Sobald Sie wissen, was zu Ihrer richtigen Persönlichkeit gehört, werden Sie merken, wann Sie von der einen Rolle zu der anderen wechseln. Sie können erkennen, welche Rolle nicht zu Ihrer Identität gehört und die Maske ablegen. Wenn Sie die Regeln selbst festgesetzt haben, dann wissen Sie, warum Sie sich in einer Situation so und nicht anders verhalten. Sie agieren in einer Kontext-Rolle, die mit der richtigen Persönlichkeit in Einklang steht und Ihr Charisma zur Entfaltung bringt.

Das steht fest:

- Die Ichs geben die Regeln vor, nach denen ein Mensch lebt. Regeln werden sichtbar durch die Rollen, die Menschen spielen, und durch das, was sie sagen.
- Konditionierte Rollen entsprechen nicht den persönlichen Werten, sondern lassen sich von den Ichs die Regeln diktieren.
- Kontext-Rollen stehen in Einklang mit der richtigen Persönlichkeit. Ein Mensch mit Kontext-Rollen weiß, wann er von einer Rolle in die andere wechselt. Er erkennt, welche nicht zu seiner Identität gehört.

Was ist Ihre Konsequenz?

Werte in Konzentration - Ich bin

Die Ichs präzisieren den Wesenskern • Der Körperausdruck verrät die Wahrheit • Die Aussage über den Wesenskern muß mit den Ichs übereinstimmen

Das Ich ist die Spitze eines Kegels, dessen Boden das All ist.

Christian Morgenstern

Fragen Sie doch einmal Bekannte und Freunde danach, was sie sind. Wahrscheinlich kommt als erste Antwort: Ich bin Schreiner oder Arzt oder Ingenieur. Benannt wird die Tätigkeit, der die Befragten nachgehen. Dann fragen Sie noch einmal nach: Was glaubst du zu sein, welche Eigenschaften machen dich aus? Wahrscheinlich erhalten Sie Antworten wie die: "Ach, ich bin eigentlich ganz freundlich, manchmal kann ich mich natürlich auch aufregen. Ja, und eigentlich bin ich zufrieden, je nachdem." Die wenigsten Menschen können präzise sagen, wer sie sind, was ihre angestrebte Einheit, ihren Wesenskern ausmacht. Sie wissen es nicht, weil sie die Werte nicht kennen, die ihrem Leben die Richtung vorgehen.

Meine obersten Werte habe ich als Gesundheit, Bewußtsein, Liebe, Harmonie, Erfolg und Profit definiert. Gesundheit und Bewußtsein verbinde ich mit dem Begriff "vital". Die Ichs der Werte Liebe und Harmonie bezeichne ich als "liebepoll". Die Werte Erfolg und Profit lebe ich so, daß ich sie als "lebensfroh" bezeichnen kann. Damit komme ich zu der Aussage: Ich bin ein vitaler, liebepoller, lebensfroher Mensch.

Während eines Vortrags wurden die 400 Teilnehmer gefragt, wer von ihnen den Mut habe, sich vorne hinzustellen, seine Werte auf einen Punkt zu bringen und zu sagen: "Ich bin ein ... " und dann die Worte zu finden, die seinen Wesenskern charakterisieren. Ein Mann erklärte sich bereit und sagte laut und deutlich: "Ich bin ein ehrlicher, mutiger und liebevoller Mann." Doch auf die anschließende Frage, wer ihm das abnehme, meldeten sich nur 30 aus dem Publikum. Irgend etwas an seinem Ausdruck stimmte nicht überein mit dem, was er sagte. Fast eine Stunde dauerte es, bis er eine überzeugendere Formulierung für dieses "Ich bin ein ... " fand. Erst dann konnte er durch seine Stimme, sein Verhalten und seine Gestik die Aussage so unterstreichen, daß 400 Hände hochgingen, als die Frage nach der Glaubwürdigkeit gestellt wurde.

Es ist wohl schmerzlich, auf diese Weise den eigenen Wesenskern kennenzulernen. Und es ist bestimmt nicht leicht, eine Aussage zu finden, die sich in Stimme, Körperhaltung und Gestik übereinstimmend widerspiegelt. Auch für Sie mag es nun eine Herausforderung sein, Ihrem Wesenskern näherzukommen. Schreiben Sie Ihre Werte auf und die Ichs, nach denen Sie einen Wert leben wollen. Die Ichs fassen Sie dann wie in dem folgenden Beispiel zu einer "Ich-bin"-Aussage zusammen, hinter der sie voll und ganz stehen können und die Ihren Wesenskern charakterisiert.

Wert	Ich
Harmonie materielle Sicherheit	verständnisvoll hilfsbereit teilnehmend fleißig sparsam diszipliniert

Ihre Werte und "Ich-bin"-Aussagen

Die Ichs des Wertes "Harmonie" könnten Sie als liebevoll, die des Wertes "materielle Sicherheit" als strebsam bezeichnen. Die Ich-Aussage würde dann lauten: Ich bin liebevoll und strebsam.

Beispiele dafür, wie Realität und "Ich bin ..." auseinanderklaffen, lassen sich genügend finden. Da gibt es den Vater, der behauptet, sehr einfühlsam zu sein und seine Kinder in ihrer Entwicklung liebevoll zu unterstützen. Wenn man aber genau hinsieht, wird man feststellen, daß er bei der Erziehung gerne mit dem Spruch arbeitet: "Solange du deine Füße unter meinen Tisch setzt, wird getan, was ich will." Der Teilaspekt seiner Identität, den wir gerade betrachten, widerspricht der von ihm wahrgenommenen Wirklichkeit über sein Ich. Die Auswirkungen auf sein Charisma sind offensichtlich.

Die nette ältere Dame behauptet, sie sei tolerant und fürsorglich. Und tatsächlich hat sie für alle ein Herz, kümmert sich rührend um andere, respektiert selbst den Alkoholiker in der Nachbarwohnung. Nur eins kann sie nicht ertragen: die Bettler in der Einkaufsstraße. Sie kann absolut nicht verstehen, daß es Menschen gibt, die dem lieben Herrgott den Tag stehlen und auf Kosten anderer leben wollen. Ihre "Ich-bin"-Aussage bezieht sich also nicht auf ihren Wesenskern, zu dem die Abweisung ebenso gehört wie Toleranz und Fürsorge.

Hinterfragen Sie Ihre "Ich-bin"-Aussage soweit wie möglich. Schauen Sie genau hin, ob nicht doch ein Ich diese Aussage zunichte macht, weil es einfach etwas anderes tut als das, was in Ihren Oberbegriffen enthalten ist.

Der Talisman

Werte müssen gelebt werden • Sinneswahrnehmungen als Anker zur Wert-Erinnerung • Alltägliche Handlungen als Werte-Symbol • Ein Talisman für das gesamte Werte-System

Ein treu Gedenken, lieb Erinnern, das ist der goldne Zauberring, der auferstehen macht im Innern, was uns nach außen unterging.

Friedrich von Bodenstedt

Nun wissen Sie wahrscheinlich schon ziemlich genau, welche Werte für Ihre Lebensorientierung entscheidend sind. Doch auch wenn Sie die Wichtigkeit der Werte klar erkannt haben - das Wissen allein reicht nicht aus. Noch ist Ihr Wertehimmel in weiter Ferne. Holen Sie ihn auf die Erde! Es ist wesentlich, sich in wichtigen Situationen daran zu erinnern. Nur dann wird es Ihnen gelingen, die Werte immer stärker in Ihr Leben einzubinden und Ihre charismatischen Kräfte zu steigern.

Die meisten Menschen kennen wahrscheinlich das plötzliche Auftauchen von Erinnerungen, wenn sie ein ganz bestimmtes Musikstück hören. Der erste Walzer mit dem Lebenspartner ist mit einer besonderen Melodie verbunden, die erste Umarmung, der erste Schritt des Kindes oder auch ein wunderschöner Film. Immer, wenn Sie diese Melodie hören, ist die Erinnerung wieder da. Ein Duft, ein Geschmack, ein Geräusch können ebenfalls eine Erinnerung auftauchen lassen. Das sinnliche Erleben ist fest mit der Erinnerung verankert.

Anker sind Sinneswahrnehmungen, die eine bestimmte Reaktion auslösen. Überdenken Sie doch einmal Ihren Alltag. Sie werden eine

stattliche Anzahl von Anker finden, Dinge, auf die Sie reagieren, ohne lange zu überlegen, wie Sie reagieren sollen: die rote Ampel, das Klingeln des Telefons usw. Und das ist die Grundidee: einen Anker, einen Talisman zu finden, der Sie an das erinnert, was Ihnen wichtig ist.

Oft gibt es Situationen, in denen Sie einen für Sie wichtigen Wert leben möchten. Doch Sie haben die Erfahrung gemacht, daß Sie in eben dieser Situation etwas ganz anderes tun. Nehmen wir an, Sie legen sehr viel Wert auf Ihre Gesundheit und haben sich entschlossen, Ihre Ernährung zu verbessern. Doch in der Hektik des Tages passiert es immer wieder, daß Sie diesen Vorsatz vergessen. Sie haben aber festgestellt, daß Sie vor jedem Essen immer eins tun: Da mag kommen, was will, Sie waschen sich die Hände. Verbinden Sie dieses Händewaschen mit dem Gedanken an den Wert Ernährung: Immer dann, wenn ich mir die Hände wasche, erinnere ich mich, was für mich gesundes Essen bedeutet. Ein Gegenstand, beispielsweise eine Anstecknadel, die Sie am Handtuch befestigen, wird ein zusätzliches Hilfsmittel zur Erinnerung sein.

Manche Menschen sind so erschöpft, wenn sie abends nach Hause kommen, daß sie immer wieder vergessen, ihren Partner liebevoll zu begrüßen. Und es macht sie traurig, daß sie es vergessen, weil es ihnen selbst sehr wichtig ist. Wenn Sie zu diesen Menschen gehören, dann überlegen Sie, was Sie als erstes tun, sobald Sie zu Hause ankommen. Vielleicht schließen Sie die Wagentür ab? Eine alltägliche Handlung, aber sie kann der Talisman, die Erinnerung daran sein, daß Sie den Wert Liebe auch leben möchten und es Ihnen wichtig ist, den Partner liebevoll zu umarmen, sobald Sie das Haus betreten. Ebenso können Sie den Wagenschlüssel als Symbol nehmen. Wenn Sie noch einen zusätzlichen Anker brauchen, dann kleben Sie ein Herz, einen Stern oder ein anderes visuelles Symbol neben das Wagenschloß, oder Sie kaufen sich einen Schlüsselanhänger, in den Sie das Bild Ihres Partners einsetzen können.

Es mag für Sie auch wichtig sein, einen Talisman zu finden, der Sie immer wieder an die Gesamtheit Ihrer Werte erinnert. Wenn Sie stets ein bestimmtes Schmuckstück tragen, einen Ring oder eine Kette, haben Sie einen geeigneten Anker, an den Sie einen Lebenswert koppeln können. Vielleicht tragen Sie eine Armbanduhr mit Weckerfunktionen. Dann stellen Sie die Uhr so ein, daß zu einer bestimmten Zeit oder zu jeder vollen Stunde ein leiser Ton Sie darauf aufmerksam macht, daß Sie sich daran erinnern wollen, was es für Sie heißt, die Werte zu leben, die für Sie wichtig sind.

Es genügt nicht, Werte zu haben:

- Das Wissen um die Werte allein reicht nicht. Werte müssen in das Leben eingebunden werden, um die richtige Persönlichkeit zu fördern.
- Werte können "verankert" werden. Anker sind Sinneswahrnehmungen, die eine bestimmte Reaktion auslösen - in diesem Fall die Erinnerung an die Werte.
- Alltägliche Handlungen und Symbole können Anker sein, um die Gedanken auf einen Wert oder auf das gesamte Werte-System zu lenken.

Was ist Ihre Konsequenz?



Teil II

Balance

CHECKLISTE

Wo befinden Sie sich auf Ihrem Weg zur Balance?

	Stimmt	Stimmt nicht
1. Ich sage und tue das, was ich auch denke, denn sonst fühlte ich mich, als hätte ich mein Gleichgewicht verloren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Muß ich mich in meiner Lebensweise zwischen zwei Möglichkeiten entscheiden, weiß ich immer, welche die richtige ist.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ich weiß genau, was ich will. Und meine Handlungen unterstützen meine Werte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Es passiert mir nie, daß ich mich frage, warum ich eigentlich etwas getan habe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Was ich mir morgens vornehme, setze ich mit Sicherheit im Laufe des Tages auch um.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Eine schmerzhaft Erfahrung hat schon oft eine tiefgreifende Veränderung bewirkt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Wenn ich mich mit einem Menschen unter halte, merke ich an seinem Körperausdruck, ob er das, was er sagt, ehrlich meint.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Körperhaltungen verraten mir viel über das Innere eines Menschen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Ich weiß recht gut, welche Gefühle und Wünsche meine Werte unterstützen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Wenn ein Gefühl oder Gedanke auftaucht, der nichts mit dem zu tun hat, was ich eigentlich will, versuche ich den Grund zu hinterfragen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Wenn ich keine Lösung für ein Problem finde, schreibe ich es auf. Meist ist mir anschließend klar, wie ich damit umgehen werde.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 12. Wenn das nicht weiterhilft, stelle ich mir vor, daß es nicht mein Problem ist. Ich sehe es sozusagen als Nichtbeteiligter. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. Wenn ich in mir widerstreitende Gefühle spüre und nicht weiß, was für mich richtig ist, suche ich nach dem jeweiligen Grund. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. Eine Lösung finde ich dann, wenn ich den Sinn dieser Gefühle verstanden habe. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15. Sollte ich einmal so richtig aus dem Gleichgewicht geraten, stelle ich mir die gegensätzlichen Gedanken als richtige Personen vor, die miteinander streiten. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16. In meiner Phantasie bitte ich dann andere Menschen, von denen ich glaube, daß sie weiterhelfen können, zwischen den Streitenden zu vermitteln. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17. Wenn ich mich über das Verhalten eines anderen Menschen ärgere, stelle ich oft fest, daß es etwas in mir berührt, was ich am liebsten nicht wahrhaben möchte. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18. Ich halte es für eine gute Möglichkeit, mehr über mich selbst zu lernen, indem ich die negativen Gefühle hinterfrage, die das Verhalten anderer Menschen in mir hervorruft. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Wie vielen Fragen können Sie zustimmen?

- | | |
|----------------|--|
| 15 und mehr | Sie kennen sich sehr gut. So leicht bringt Sie nichts aus dem Gleichgewicht. |
| 10 bis 14: | Sie sind schon in sehr guter Balance. Es wird Sie nur wenig Mühe kosten, Ihre Werte in Einklang zu bringen. |
| 6 bis 9: | Auch wenn Sie noch nicht ganz zu Ihrer Balance gefunden haben, wenn Sie sich selbst etwas besser kennenlernen, wird es Ihnen gelingen. |
| weniger als 6: | Sie kennen jetzt Ihre Werte - das Fundament für Balance ist gelegt. |

Werte in der Zerreißprobe

Die Esel im Chaos des Lebens • Inkongruenz durch innere Widersprüchlichkeit • Unvereinbare Gegensätzlichkeiten
•.Werte brauchen übereinstimmende Ichs

Im Widerspruch zur eigenen Vernunft zu leben, ist der unerträglichste aller Zustände.

Leo Tolstoi

Es entspricht einem hohen Entwicklungsstand, wenn die Werte wohlgeordnet sind und mit ihren Ichs in Balance leben. Das ist das Ziel. Doch auf dem Weg dorthin ist es normal, daß Sie begleitet werden von Werten und Ichs, die miteinander streiten, sich widersprechen und um die Vorherrschaft kämpfen.

Das Leben ist ein fröhliches Chaos. Ein Ich steht für Freizeit, ein anderes für intensive Arbeit im Job. Ein Ich möchte so richtig schlemmen, das andere Ich plädiert für gesunde Ernährung. Und das Ich, das gewinnt, stärkt den übergeordneten Wert. Mit vereinten Kräften klettern sie in der Hierarchie nach oben und beeinflussen die anderen Werte und Ichs. Mit anderen Worten: Jeder sieht zu, daß er nach oben kommt.

Vergleichen können Sie diese Situation mit zwei Eseln, die sich gegenüberstehen und so aneinander festgebunden sind, daß jeder in entgegengesetzter Richtung auf einen Heuhaufen schaut. Wenn sie Hunger haben, versucht einer den anderen zu "seinem" Heuhaufen zu ziehen, was natürlich nicht klappt - beide Esel werden verhungern.

Bevor wir darüber sprechen werden, wie denn nun die Ichs, diese Esel, in eine Richtung ziehen können, möchte ich den negativen Einfluß der widerstreitenden Ichs auf Ihr Charisma deutlich machen.

Was denken Sie, wenn Ihnen jemand sagt: Ich mag für mein Leben gerne Sauerbraten mit Vanilleeis. Mit Sicherheit werden Sie ihm unterstellen, daß er Ihnen einen Bären aufbindet. Hier schließen Sie schon aus dem Inhalt des Gesagten, daß etwas nicht stimmen kann.


Doch auch wenn eine Aussage schlüssig ist, nehmen Sie unwillkürlich die fehlende Authentizität eines Menschen wahr. Seine Inkongruenz ist ihm anzusehen, und manchmal spüren Sie auch nur, daß etwas nicht übereinstimmt.

Sicher kennen Sie das vielfach zitierte Beispiel: Ein Pkw-Händler möchte Ihnen einen Gebrauchtwagen verkaufen. Obwohl er weiß, daß dieser Wagen einen Fehler hat, lobt er ihn in den Himmel und hofft, daß Sie diesen Fehler nicht bemerken. Er sagt nicht das, was er denkt. Sie werden den Wagen sicher nicht kaufen, denn ein inneres Gefühl verrät Ihnen, daß irgend etwas mit dem Verkäufer nicht stimmt. Sie können ihm nicht vertrauen.

Gegensätze lassen sich nicht vereinbaren. Wenn Sie etwas sagen oder tun, was nicht mit Ihren Gedanken und Gefühlen übereinstimmt, hat das unmittelbare Auswirkungen auf Ihre Authentizität. Ihr Charisma ist gestört. Wahrscheinlich kennen Sie aber auch Situationen, in denen widersprüchliche Gedanken die Gefühle verwirren und Sie einfach nicht wissen, was Sie tun sollen. Wenn Sie versuchen, die folgenden Aufgaben zu lösen, wissen Sie, was passiert, wenn zwei Ichs in Ihrem Körper im Widerstreit stehen.

1. Stellen Sie sich vor, Sie sehen ein Schild mit der Aufschrift "Ignore this sign".
2. Denken Sie bitte jetzt an einen roten Elefanten mit einem gelben Schwanz. - Und jetzt denken Sie bitte nicht daran. Ganz schön schwer, nicht wahr? Es geht einfach nicht.

3. Tragen Sie bitte ein Ja in das Rechteck links von unserem Namen ein, wenn Sie glauben, daß wir dieses Rechteck noch leer vorfinden würden, gäben Sie uns die Seite zurück.



Wolf W. Lasko
Peter Busch

Dieses Hin und Her, dieses Verhindern des einen wie des anderen, diese Zwickmühle ist es, die Menschen spüren, wenn Sie in Ihrem Inneren, unter den Werten und Ichs, keine Balance finden.

Wie bei den vorstehenden Denkaufgaben wird es Ihnen ergehen, wenn Sie über die Gegensätzlichkeit Ihrer Ichs und Werte nachdenken. Sie sind verwirrt und konfus. Aber glauben Sie mir, Konfusion ist die beste Gelegenheit, etwas zu lernen und zu verändern.

Stellen Sie sich einmal vor, Sie hätten den sehnlichen Wunsch, einige Kilo abzunehmen, denn ein attraktives Aussehen ist ein wichtiger Wert für Sie. Ein Ich im Team des Werts setzt sich vernünftigerweise für die richtige Ernährung ein. Aber immer wieder taucht ein konträres Ich auf, das vehement den Genuß in den Vordergrund stellt. Und Genuß ist für Sie verbunden mit Nudeln, Schokolade, Kuchen und all den anderen herrlichen Kalorienbomben. Nun stehen Ihre Ichs da wie die beiden Esel und ziehen in entgegengesetzte Richtungen. Und gleichgültig, für welche Richtung Sie sich entscheiden, es bleibt immer ein bitterer Nachgeschmack.

Hier bietet sich die Möglichkeit, unangenehme Gefühle durch die Kraft der Gedanken zu unterbinden. Wenn Sie also gerade Salat essen, dann denken Sie daran, daß Sie dem attraktiven Aussehen einen Schritt näherkommen, und freuen Sie sich darüber. Wenn Sie aber während des Essens daran denken, wie köstlich doch jetzt die Kirschtörtchen wären, werden Sie wohl nur noch mit verdrießlicher Miene weiteressen. Oder Sie lassen das genußvolle Ich gewinnen,

vergessen den Salat und eilen den Kirschtörtchen entgegen. Aber während Sie sich daran gütlich tun, schleichen sich die Gewissensbisse ein und signalisieren Ihnen, daß Sie es niemals schaffen werden, die Pfunde zu verlieren.

Negative Gefühle sind überflüssig. Sie verschwenden Energie und können auf Dauer sogar die körperliche Gesundheit zerstören. Die Menschen sind Meister darin, sich selbst mit negativen Vorstellungen zu quälen. Der Weg, mit unangenehmen Gefühlen umzugehen, ist eigentlich ganz leicht. Aber er setzt voraus, daß man weiß, wann und warum sie auftreten.

Im Beispiel "Abnehmen oder Schlemmen" sind die Gründe recht leicht zu erkennen. Aber es gibt auch Situationen, in denen Sie gar nicht wissen, warum bestimmte Gefühle auftauchen. Wir müssen die Ichs erkennen, die dafür verantwortlich sind. Solange sich zwei widerstreitende Ichs hinter einem Wert verbergen, wissen wir nicht, wie wir ihn umsetzen sollen. Ganz gleich, was wir tun, wir fühlen uns dabei unwohl und aus dem Gleichgewicht gerissen. Wir wirken inkongruent, und das hat natürlich fatale Folgen für unsere Ausstrahlung.

Widerstreitende Ichs bereiten Probleme:

- Werte müssen von passenden Ichs unterstützt werden. Widerstreitende Ichs eines Werts lassen den Menschen inkongruent erscheinen.
- Der Mensch fühlt sich zerrissen, wenn gegensätzliche Ichs die Oberhand gewinnen wollen. Negative Gefühle sind die Folge.
- Negative Gefühle sind überflüssig, wenn erkannt wird, wann und warum gegensätzliche Ichs auftauchen.

Was ist Ihre Konsequenz?

Der Kampf der Werte

Probleme und Konflikte gehören zum Leben • Werte und Ichs im Drama des Lebens • Unbegreifliche Handlungen durch unpassende Ichs • Energieverteilung in der Debatte

Entwirf dich auf ein Ziel hin.

Jean Paul Sartre

Gegeneinander kämpfende Werte und Ichs hindern den Menschen daran, das für ihn Bestmögliche zu tun. Statt dessen entstehenden energieraubende Probleme und Konflikte, die aus dem Gleichgewicht bringen und letztlich Charisma verhindern.

Mit Sicherheit haben alle Menschen, die charismatisch sind, auch ihre Probleme. Und alle Menschen, die erfolgreich sind, geraten ebenfalls in Konflikte. Solange es Menschen gibt, wird es Probleme und Konflikte geben. Keiner kann ihnen ausweichen. Es bleibt nur die Frage, wie Sie dennoch Balance bewahren und Ihre Energie sinnvoll einsetzen können.

Die am Kampf der Werte beteiligten Ichs könnten beispielsweise so aussehen:

1. Ich möchte ein hohes Maß an Sicherheit haben.
2. Ich möchte eine Menge erleben, ein abenteuerliches Leben führen
3. Ich möchte sehr viel Geld verdienen.
4. Ich möchte mich ausruhen, entspannen und nicht soviel tun.
5. Ich möchte eine harmonische Ehe mit einem Partner, der mich liebevoll umsorgt.

6. Ich möchte eigentlich die Freiheit haben, mit dem Menschen zusammen zu sein, der mir gerade gefällt, auch wenn es nur für kurze Zeit ist.
7. Ich möchte gesund sein und eine Menge für meinen Körper tun.
8. Ich möchte auf keine Leckerei verzichten, auch wenn sie möglicherweise dick macht.
9. Ich möchte eine Menge mit meinen Kindern unternehmen.
10. Beruflicher Erfolg ist für mich extrem wichtig, und ich investiere viel Zeit in meinen Beruf.

Das ist Stoff genug für ein Drama! Wenn zehn Menschen die Rollen der Ichs übernehmen, ließe sich mit diesem Beispiel ein spannendes Schauspiel inszenieren. Stellen Sie sich den Ablauf vor, dieses Riesendurcheinander, wenn jeder nur auf sich selbst bedacht ist, für seinen Bereich kämpft und egoistisch nur seine Vorteile sucht! Das auf Sicherheit bedachte Ich sitzt in einer Ecke, hält Abstand zu den anderen und schützt sich. Der Abenteurer geht auf jeden zu, schaut überall nach, ob er etwas Spannendes finden kann. Das Geld-Ich wiederum versucht zu verhandeln und ein gutes Geschäft zu machen. Irgendwo liegt ein Ich vollkommen unbekümmert und relaxed herum und hängt seinen Gedanken nach. Ein Ich lässt sich verwöhnen, ein anderes dagegen geht auf eine Frau zu, um sich nach kurzer Zeit der nächsten zuzuwenden. Der Sportler macht gerade Liegestützen, der Genießer lässt sich die köstlichsten Gerichte auftischen, der Vater hat sich mit seinen "Kindern" umgeben und tollt mit ihnen durch den Raum. Und in einer ruhigen Ecke sitzt ein Ich und arbeitet sich verbissen durch einen Berg Akten. Tragödie oder Komödie?

Nun sind es ja nicht nur zehn oder zwanzig Ichs in einem Menschen, die sich gegenseitig das Leben erschweren. Es sind Hunderte, und alle haben dasselbe Interesse: Sie wollen die Oberhand gewinnen. Eines bildet mit gleichgesinnten Ichs eine Gruppe, ein anderes bleibt eigenständig und versucht, sich allein durchzusetzen. Manche Ichs

oder Ich-Gruppen kennen einander, andere sind sich noch niemals begegnet. Es gibt hilfreiche Ichs, die die Werte unterstützen und den Menschen stärken. Es gibt aber auch schädliche, völlig nutzlose oder sogar krankhafte Ichs, die den Menschen schwächen. Was tun wir nicht alles, was wir eigentlich gar nicht tun wollen! Sie kennen das doch: "Wie konnte ich das bloß tun ... ?" "Warum habe ich das nur gemacht ... ?" "Ich weiß gar nicht, was über mich gekommen ist." Jedes Ich, das sich in eine schwächende oder schädliche Richtung orientiert, bindet unnötig Energie. Und Energie ist für den Menschen ein wichtiges Kapital.

Stellen Sie sich vor, eine Haushaltsdebatte im Staate Mensch stehe an. Der Streit um das Kapital ist vorprogrammiert. Jeder Minister, jeder Wert, hält sein Ressort für das wichtigste. Und die Ichs in der Funktion von Staatssekretären und Abgeordneten wollen natürlich ebenfalls ein Wörtchen mitreden. Riesige Heerscharen von Werten und Ichs ziehen gegeneinander und vertreten vehement die eigenen Interessen. Es gibt eine riesige Streiterei um das Kapital Energie. Jeder möchte das meiste abbekommen und versucht sich mit allen möglichen Argumenten in den Vordergrund zu drängen. Doch bedauerlicherweise haben wir keine Bank in uns, die unendlich viel Energie produzieren kann. Unsere Energie ist überschaubar und begrenzt. Erst wenn die Wichtigkeit der einzelnen Ministerien für den Staat geklärt ist, wird das Kapital den richtigen Stellen zufließen und zum Wohle aller eingesetzt werden können.

Welches Gedankenspiel Sie auch bevorzugen, Theater oder Politik, all das spielt sich tagtäglich in unserem Inneren ab. Ein irrer Kampf, der wahnsinnig viel Energie kostet und die Kraft und Ausstrahlung eines Menschen reduziert. Je klarer Sie Ihre wichtigsten Werte erkennen, um so stärker können Sie Ihre Energien darauf richten. Und diese Klarheit, diese zielgerichtete Energie stärkt das von den anderen Menschen wahrgenommene Charisma.

Rivalisierende Ichs schwächen den Menschen:

- Wenn Werte und Ichs gegeneinander kämpfen, hindern sie den Menschen daran, das für ihn Bestmögliche zu tun.
- Der Kampf der Werte und Ichs kostet enorme Energie und reduziert die Ausstrahlung eines Menschen.
- Die wichtigsten Werte müssen klar erkannt werden, um die Energie darauf konzentrieren zu können.

Was ist Ihre Konsequenz?



Vorsicht, mit wem Sie was vereinbaren!

Ichs sabotieren die Werte-Skala • Verdrängte Ichs tauchen immer wieder auf • Das Ich sind viele Ichs • Die innere Einheit hat ein Selbstbewußtsein

Ziel des Lebens ist Selbstentwicklung. Das eigene Wesen völlig zur Entfaltung zu bringen, das ist unsere Bestimmung.

Oscar Wilde

Die größte Schwierigkeit, die Rangfolge der Werte zu leben, besteht wohl darin, daß die unendliche Zahl der Ichs uns immer wieder einen Strich durch die Rechnung macht. Sie haben mit einem Ich morgens um 11 Uhr die Vereinbarung getroffen, am Abend die Steuererklärung zu erledigen. Und dann ist dieses Ich am Abend gar nicht mehr vorhanden. Statt dessen hat sich ein anderes in den Vordergrund gedrängt, das für Ihr Vergnügen sorgt. Die Steuererklärung bleibt also liegen, und Sie gehen mit Freunden ins Kino.

Oder Sie stehen eines Morgens auf, und ein kraftvolles, energisches und selbstsicheres Ich hat gerade die Oberhand. Sie entschließen sich, heute zu Ihrem Chef zu gehen und die endlich fällige Gehaltserhöhung zu fordern. Sie sind ganz sicher, daß Sie es heute tun werden. Doch schon auf dem Weg zur Arbeit melden sich andere Ichs: Das auf Sicherheit bedachte Ich meldet Zweifel an, denn vielleicht folgt auf die Forderung eine Versetzung oder gar Kündigung, ein anderes fürchtet um das harmonische Verhältnis mit dem Chef, ein schüchternes und bescheidenes Ich stellt sich gar die Frage, ob eine Gehalts-

erhöhung eigentlich gerechtfertigt sei. Und wenn Sie ins Büro kommen, ist das selbstsichere Ich von den anderen völlig verdrängt worden. Natürlich bitten Sie Ihren Chef nicht um das Gespräch.

Wenn Sie feststellen, daß Sie am Morgen etwas ganz sicher wollen und sich am Nachmittag nicht mehr daran erinnern, dann stehen Sie am Anfang der Erkenntnis: Menschen sind multidimensionale Geschöpfe. Sie sind nicht einer, sondern viele. Wenn Sie das nächste Mal sagen: "Ich mag nicht", "ich wünsche mir" oder "ich glaube", dann fragen Sie sich, welches Ihrer Ichs gerade im Vordergrund steht.

Sie sagen oder denken "Ich" und glauben, daß dieses "Ich" Ihre ganze Persönlichkeit beinhaltet. In Wirklichkeit repräsentiert es aber nur einen kleinen Teil von Ihnen. Jeden Augenblick springen neue Ichs auf, beherrschen uns und verschwinden. Manche Ichs treten schon mal für längere Zeit in den Hintergrund, und unerwartet melden sich ganz andere, die vielleicht seit Jahren verborgen waren. Es ist ein permanenter Wechsel.

Sie überlegen, daß es doch eigentlich sehr schön sein kann, das Wochenende ohne Ihren Partner zu verbringen: Sie können in Ruhe fernsehen, ein Buch lesen, lange Telefonate mit Freunden führen. Und doch schleichen sich zwischendurch traurige Gefühle ein. Der alte Gedanke, daß ein Wochenende ohne den Partner ein verlorenes Wochenende sei, gewinnt die Oberhand. Obwohl die richtige Persönlichkeit sich dazu entschlossen hat, nicht traurig zu sein, agiert ein Ich, das die Überzeugung anderer übernommen hat. Diese Traurigkeit gehört zu der imaginären Persönlichkeit.

Denken Sie einmal darüber nach, wie oft Sie ohne ersichtlichen Grund Angst empfinden, verunsichert sind, gereizt reagieren. Auf diese Weise wird Ihnen die Vielfalt Ihrer Ichs bewußt, und Sie sind auf dem besten Weg, sie kennenzulernen. Ihre Zukunft hängt davon ab, was Sie heute tun.

Doch seien Sie vorsichtig! Denn wo auch immer Sie in der Zukunft ankommen, wird die Vergangenheit schon da sein. Wir können die

Vielheit in uns nicht abschaffen, wir können auch nicht jemand anderes werden. Aber wir können den Ichs den richtigen Platz zuweisen.

Wenn wir die eigenen Wesenszüge kennen, werden wir fähig, Veränderungen vorzunehmen. Wenn Sie anfangen zu erkennen, wie unterschiedlich die einzelnen Ichs agieren, wie sie an einem Tag "hü" und am anderen Tag "hott" sagen, werden Sie verstehen, wie wichtig es ist, eine Einheit zu bilden und die passenden Ichs miteinander zu verbinden, damit sie gemeinsam für einen Wert arbeiten.

Der Mensch, der eine innere Einheit hat, lebt nicht im dauernden Widerstreit der Ichs. Er hat die Herrschaft über seine Ichs übernommen. Und damit über die mit den Ichs verbundenen Gefühle und über die entsprechenden Denkmuster. Er hat ein Selbst-Bewußtsein.

Wenn Sie anfangen, an sich zu arbeiten, wird sich die imaginäre Persönlichkeit wehren. Sie hat Angst und Furcht, denn es bedeutet ihren Tod. Zuerst wird das bleibende Ich, die richtige Persönlichkeit, nur kurz auftreten und dann wieder verschwinden. Aber je mehr Sie an sich arbeiten und je mehr Sie Ihre Wertorientierung verfolgen, um so stärker wird die Konzentration auf jene Ichs bleiben, die wirklich wichtig für Sie sind. Es ist der Weg eines natürlichen Wachstums.

Natürlich gibt es Fallen. Denken Sie daran, daß die imaginäre Persönlichkeit oft ziemlich anziehend und unterhaltsam ist, sehr oft auch für andere Menschen. Vielleicht werden Sie für andere Menschen langweilig, wenn Sie beginnen, Ihre Persönlichkeit dem tiefsten Wesenskern entsprechend zu verändern. Denn wie sehr liebt man die Clowns - Clowns voller Widersprüche.

Der Körper ist ein Spiegel

Übung im Gedankenlesen • Der Körperausdruck verrät die Gedanken • Die Verbindung von Sprache und Haltung als Hinweis auf fehlende Balance • Typische Körperhaltungen

Der Geist eines Wesens offenbart sich in den Augen, im Gesichtsausdruck und in allen Bewegungen und Gesten.

Khalil Gibran

Es gibt eine verrückte Geschichte, die ich Ihnen gerne erzählen möchte. Es ist die Geschichte vom Hellsehen.

Bitten Sie einen Freund, sich vor Sie hinzustellen und sehr genau und gewissenhaft an jemanden zu denken, den er sehr gerne mag. Er soll sich an diese liebenswerte Person in einer ganz bestimmten Situation erinnern, möglichst noch Tag und Uhrzeit wissen und sich den Ort, die Stimmung und die Kleidung genau vorstellen können. Sobald er sich ein ganz intensives Bild machen kann, soll er Ihnen ein Zeichen geben und eine Weile in seiner Erinnerung verharren.

Schauen Sie sich Ihren Freund nun ganz genau an, während er vor Ihnen steht. Wenn er Ihnen das vereinbarte Zeichen gibt, dann achten Sie bitte genau auf seine Körperhaltung. Wie hat er die Füße gestellt? Welche Haltung nimmt er ein? Sind die Augen geschlossen? Sollte er sie geöffnet haben, wohin geht sein Blick? Ist sein Kopf nach vorne, nach hinten oder zur Seite geneigt? Sind seine Beine locker oder angespannt? Lehnt er sich irgendwo an, steht er frei? Sind seine Hände entspannt oder zu Fäusten geballt? Ist der Mund verkniffen, oder lächelt er? Atmet er tief oder flach? Merken Sie sich möglichst viel.

Dann bitten Sie ihn, einen anderen Platz einzunehmen und an eine ungeliebte Person zu denken. Wenn Sie die gleichen Schritte wiederholen, werden Sie einen großen Unterschied feststellen.

Und während Sie ihn weiter beobachten, fragen Sie, welche der beiden Personen, die er sich gerade vorgestellt hat, jünger ist. Ohne daß Ihr Freund ein Wort sagt, erkennen Sie an seinem Körperausdruck, welche der beiden Personen es ist. Das grenzt schon an Hellsehen! Fragen Sie ihn, welche Person kleiner ist, welche lebendiger, älter, erfolgreicher. Welche hat dunkles Haar, welche ist im Gespräch harmonischer, welche ist kritischer ... Fragen Sie, was immer Ihnen einfällt. Sie werden jedes Mal wissen, an wen er denkt.

Ein Mensch drückt also durch sein Körperverhalten aus, an wen oder was er gerade denkt. Das heißt, es ist nicht allein ein intuitives Gespür, das Sie fehlendes Charisma wahrnehmen läßt. Die Vorstufe scheint vielmehr zu sein, daß Sie den Körperausdruck eines Menschen wahrnehmen und interpretieren, wenn auch unbewußt.

Es gibt eindeutige Körperhaltungen und Gesten: Wenn Ihnen jemand gegenüber sitzt mit gesenktem Kopf, hochgezogenen Schultern und verschränkten Armen und sagt, vielleicht noch mit leiser Stimme, daß er sich sehr sicher und wohl fühle, dann ist Ihnen sofort klar: Hier stimmt etwas nicht. Dieser Mensch hat - zumindest in der geschilderten Situation - seine Balance verloren. Sie spüren, daß hier eine innere Zerrissenheit vorliegt. Und unwillkürlich reagieren Sie darauf mit Zurückhaltung oder sogar Ablehnung. Der Körper eines Menschen sendet unglaublich feine Signale, die von den ebenso feinen "Antennen" anderer Menschen empfangen werden.

Bevor wir uns damit beschäftigen, wie wir eine innere Zerrissenheit ausgleichen können, hier noch einige Beispiele, was Körperhaltungen ausdrücken können:

Die Lehrer-Haltung:

Stehend, Brust raus, Kopf leicht in den Nacken gelegt, Hände unter den Hosenträgern, auf den Füßen wippend.

Die Pastoren-Haltung:

Die Füße stehen leicht auseinander, die Hände sind vor dem Bauch gefaltet, der Kopf ist leicht nach unten und zur Seite geneigt. Der Blick geht von unten nach oben.

Der Herausforderer:

Ein Bein steht gerade, das andere ist im Knie leicht gewinkelt, der Fuß steht etwas schräg. Die Daumen sind in der Hosentasche eingehakt, die angewinkelten Arme sind vom Körper abgespreizt, das Kinn ist erhoben.

Die Blockade:

Die Füße stehen fest auf dem Boden und etwas auseinander, so daß sie sicheren Halt geben. Die Arme sind vor der Brust verschränkt.

Der Verschlussene:

Im Sitzen wird ein Bein um das andere geschlungen. Die Hände halten sich an den Seiten der Sitzfläche fest. Eine Schulter ist so hochgezogen, daß der Arm ganz gestreckt ist.

Wenn Sie einmal nicht erfassen, was die Körperhaltung eines Menschen ausdrückt, dann nehmen Sie selbst diese Haltung ein. Es ist schon interessant, was Sie dabei über das Innere eines anderen Menschen lernen können.

Ihre Körperhaltung verrät Sie:

- Der Körper verrät durch sein Verhalten, an wen oder was ein Mensch gerade denkt. Er ist ehrlicher als die Sprache.
- Die Körperhaltung sendet feine Signale, die von anderen Menschen empfangen werden und Inkongruenz offenbaren, wenn sie nicht mit dem Denken übereinstimmt.
- Um den Körperausdruck eines anderen Menschen zu verstehen, ist es hilfreich, die gleiche Haltung einzunehmen.

Was ist Ihre Konsequenz?

Die Abgeordneten zügeln

Jedes Ich ist ein Bürger im Staat Mensch • Werte zu Ministern, Ichs zu Abgeordneten • Der Kanzler ist die richtige Persönlichkeit • Fleißkärtchen für bewußtes Handeln

Der Staat bin ich!

Ludwig XIV.

Der Staat bin ich! Das ist wohl der Gedanke eines jeden Ichs, das versucht, die Oberhand zu gewinnen. Und natürlich entsteht ein großer Streit unter ihnen, wer denn nun das Sagen hat. Und da sie sich nicht einigen können, tut jedes das, was ihm gefällt. Es herrscht die reinste Anarchie.

Stellen Sie sich einmal vor, jeder Bürger eines Staates versuchte, seinen Willen durchzusetzen. Der eine will die Familie unterstützen, der andere lieber die Wirtschaft. Ein dritter reduziert die Arbeitszeit, der nächste verbietet das Rauchen, worauf sich empört einer meldet, der für Genuß in allen Bereichen ist. Der Staat würde zusammenbrechen. Es ist also tatsächlich sinnvoll, daß eine Regierung den Staat lenkt und leitet.

Im Grunde ist der Mensch mit seinen vielen Ichs nichts anderes als ein Staat mit seinen Bürgern. Und wenn nun die Ichs untereinander in Konflikt geraten und damit das Wohl des Staates bedrohen -was liegt näher, als eine Regierung zu bilden?

Nun, Ihre Minister haben Sie schon gewählt. Es sind die Werte, die Sie für Ihr Leben gefunden haben. Jedem Minister wird ein dem Wert entsprechendes Ressort übertragen: Gesundheitsministerium, Wirtschaftsministerium, Familienministerium, Bildungsministerium, Sozialministerium usw. Die Minister haben sich auch schon für einen

Kanzler entschieden: Er vertritt die richtige Persönlichkeit des Staates Mensch und steht für die "Ich-bin"-Aussage. Der nächste Schritt ist, aus den Reihen der Ichs diejenigen auszuwählen, die als Abgeordnete die Ansichten der Minister unterstützen.

Natürlich werden Ichs nur dann Abgeordnete, wenn sie sich an die für den Staat gültigen Regeln halten und Arbeiten übernehmen, die in den Bereich eines der Ministerien fallen. Die Minister haben die Aufgabe, die Ichs immer wieder zu kontrollieren. Sobald ein Abgeordneter sich der Arbeit des Ministeriums widersetzt, werden Kanzler und Minister seine Absicht überprüfen. Verfolgt er nur seine eigenen Interessen, ohne auf das Wohlergehen des Staates zu achten, wird er entlassen.

Ein kluger Kanzler weiß selbstverständlich, daß alle Ichs, die sozusagen das Volk bilden, immer wieder die Arbeit der Regierung erschweren werden. Doch er versucht nicht, sie zu unterdrücken. Er nimmt sie zur Kenntnis und versucht, sie zu verstehen, um ihnen einen sinnvollen Platz im Staat zuweisen zu können.

Wenn in den Regierungsreihen nur Ichs und Werte sitzen, die den Kanzler und damit die "Ich-bin"-Aussage stützen, sind sie so stark, daß die Querulanten und Rebellen unter den Ichs immer weiter geschwächt werden. Vielleicht erkennen die Widerständler eines Tages, daß ihre bisherigen Überzeugungen überholt sind, begeben sich zur Ruhe und überlassen der gewählten Regierung das Ruder. Dann kann der Kanzler mit voller Überzeugung sagen: "Der Staat bin ich!"

Sie müssen sich also intensiv um Ihre Ichs kümmern, um unterscheiden zu können, welche Ihrem Willen folgen. Der Wille der richtigen Persönlichkeit ist nichts weiter als eine gerade Linie aus miteinander verbundenen Wünschen. Sie führt in die Richtung, in die der Mensch gehen will. Die Wünsche der imaginären Persönlichkeit hingegen gehen mal in diese, mal in jene Richtung und können keine gerade Linie bilden.

Grundsätzlich ist es hilfreich, wenn Sie wie ein innerer Beobachter hin und wieder auf Distanz zu sich selber gehen. Solange Sie in den Handlungen und im Denken der Werte und Ichs gefangen sind, werden Sie schwerlich feststellen können, welche Ihrer richtigen Persönlichkeit dienen. Stellen Sie sich sozusagen neben sich, hinterfragen Sie die Aktionen Ihrer Werte und Ichs, und überprüfen Sie die Auswirkungen. Werte und Ichs kämpfen um ihre Positionen. Und das bedeutet Streit, Konflikt, Streß. Sie verlieren die Balance, Ihre Energie gerät ins Minus.

All unsere Interessen, all unsere Anstrengungen, die sich an den Werten orientieren, sind der Anfang für die Herausbildung der richtigen Persönlichkeit. Sie werden unterstützt von der unentwegten Überlegung, diesem inneren Beobachter, der den Prozeß begleitet und entscheidet, ob wir wirklich die richtige Orientierung gefunden haben. Stärken Sie die Werte und Ichs, die Ihrer angestrebten Einheit entsprechen.

Stellen Sie sich vor, daß Sie für jede bewußte Handlung im Rahmen Ihrer Einheit ein intellektuelles Fleißkärtchen zur Belohnung erhalten. Und wie schon in der Schule, haben Fleißkärtchen eine Sog- und Zugkraft: Sie stärken und spornen zu neuen, bewußten Handlungen an. Bewußtsein und Wille ist ein Werkzeug zur Festigung der Balance und zur Entwicklung Ihres Charismas.

Wenn Sie Ihre Ichs beherrschen wollen, damit Sie den Werten und der richtigen Persönlichkeit dienen können, ist es sinnvoll, bevor Sie weiterlesen, eine Liste der Ichs zusammenzustellen, die sich gegenseitig behindern.

Sie müssen Ihre Ichs prüfen:

- Die Werte sind der richtigen Persönlichkeit unterstellt und brauchen Ichs, die sie stützen.
- Alle Interessen und Anstrengungen, die sich an den Werten orientieren, sind der Anfang für die Herausbildung der richtigen Persönlichkeit.
- Die Aktionen der Werte und Ichs müssen auf ihre Auswirkungen überprüft werden, um festzustellen, ob sie der richtigen Persönlichkeit dienen.

Was ist Ihre Konsequenz?



Die gekonnte Schlichtung

Die kritische Analyse der eigenen Gedanken • Die Beobachtung der Ichs aus der Distanz • Brainstorming der Ichs • Eine für alle Beteiligten zufriedenstellende Lösung ist das Ziel

Ich fand heraus, daß ich immer die Wahl habe - auch wenn sie manchmal nur darin besteht, die Dinge anders zu sehen.

Judith M. Knowlton

Wenn zwei Ichs unterschiedlicher Meinung sind, haben Sie einen Konflikt. Auch wenn die Standpunkte der beiden noch so widersprüchlich sind, scheint doch jeder richtig zu sein. Das ist ein hübsches Durcheinander! Und da ist es mitunter recht schwierig, eine Lösung zu finden, die für beide tragbar ist.

Weiterhelfen können uns vielleicht die Erkenntnisse von Walt Disney. Ihm wird nachgesagt, daß er sich gedanklich auf einen exakt abgegrenzten Bereich zu konzentrieren vermochte. So gab es für ihn eine zeitliche Phase, vielleicht am Montag vormittag, in der er sich intensiv nur damit befaßte, Ideen zu entwickeln, Neues zu kreieren. Zu einer anderen Zeit beschäftigte er sich damit, diese Ideen gewissenhaft zu analysieren. Dann gab es die Zeit, in der er konsequent prüfte, wie denn die Ideen in der praktischen Umsetzung funktionieren könnten. Das Interessante und Spannende daran ist, daß er diese Phasen voneinander trennte und sie nicht miteinander verwob.

Lassen Sie einmal die vergangene Woche wie einen Film vorbeiziehen, und finden Sie eine Situation, in der Sie sich zwischen zwei gleichwertigen Möglichkeiten entscheiden mußten. Sie haben eine gefunden? Prima. Dann beschreiben Sie jetzt dieses Problem so genau wie möglich. Wenn Sie es schriftlich tun möchten, um so besser.

Und nun stellt sich natürlich die Frage, wie die gegeneinander kämpfenden Ichs zusammenkommen können.

Die Schlichtung von zwei Ichs auf situativer Ebene könnte etwa so aussehen: Ein Ich legt Wert darauf, mehr Zeit für die Familie zu haben, ein anderes Ich will viel mehr Zeit in die Arbeit investieren. Beide Ichs sind jetzt aufgefordert, ihr Problem zu definieren. Es ist sehr wichtig, daß Sie beide Ichs nicht als eine Einheit wahrnehmen, sondern als zwei getrennte Positionen. In Ihrer Phantasie entwickeln Sie eine dritte Figur, die die Aufgabe hat, dieses Problem in den Griff zu bekommen.

Eigentlich ein trivialer Weg. Sie wissen sehr wahrscheinlich, daß im tatsächlichen Leben zwei Streithähne sehr selten mit ihrem Problem klarkommen. Doch einem dritten, der nicht von diesem Problem betroffen ist, mag es ganz gut gelingen, eine Lösung zu finden, die für beide annehmbar ist. Wenn man von einem Problem nicht selbst betroffen ist, kann man es aus der Distanz heraus ganz anders wahrnehmen und Lösungen finden, die den beiden Streitenden gar nicht einfallen, weil sie viel zu sehr auf ihren Standpunkten beharren. ja, der Betrachter des Konflikts muß noch nicht einmal eine inhaltliche Lösung finden. Meist reicht es schon aus, daß er den Prozeß von außen betreut.

Zurück zu den beiden streitenden Ichs. Das eine will mehr Zeit für die Familie, das andere mehr Zeit für den Beruf. Übernehmen Sie die Rolle des außenstehenden Beobachters, und bitten Sie nun jedes Ich, den Kern seines Problems zu schildern. Natürlich können Sie das auch schriftlich tun. Oft hilft es, Dinge schriftlich festzuhalten, denn die deutliche Formulierung der Gedanken läßt Sie ein Problem besser wahrnehmen.

Nun werden die beiden Ichs aufgefordert, aus ihrer jeweiligen Sichtweise Lösungen für das Problem zu finden. Es ist dabei verboten, mögliche Lösungen schon im Vorfeld zu bewerten, denn es ist erst einmal nicht so wichtig, ob sie umsetzbar sind. Schreiben Sie die

Ideen auf jeden Fall auf, vielleicht werden es so viele, daß Sie nicht alle im Kopf behalten können. Sie werden überrascht sein, welche kreative und spannende Lösungen jedes Ich zu diesem Problem findet. Das wäre nicht möglich, wenn beide Ichs gemeinsam über eine Lösung nachdächten. Wenn Ihnen nichts mehr einfällt, werden die Ideen gemeinsam diskutiert im Hinblick darauf, welche für beide tragbar wären. Die attraktivste wird ausgewählt, und gemeinsam mit den beiden Ichs machen Sie sich jetzt Gedanken über die Umsetzungsmöglichkeiten. Sie sollen nun herausfinden, ob diese Lösung trägt und ob beide Ichs damit zufrieden sind. Wenn sich ein Ich immer noch benachteiligt fühlt, hat es keine Lust, an der Umsetzung mitzuwirken und wird neue Ideen entwickeln, um die Lösung zum Scheitern zu bringen. Sobald Sie zu dem Punkt kommen, mit dem beide Ichs einverstanden sind, tun Sie bitte etwas ganz Wichtiges: Danken Sie den beiden Ichs - jedes wollte Ihnen mit seinem Verhalten etwas Gutes tun.

Sie werden einwenden, das möge bei einfachen Problemen angehen. Aber was ist, wenn es um richtig harte Konflikte geht? Nun, ganz klar: Schauen Sie sich den Weg der Schlichtung II. und III. Grades an.

Ihre Ichs wollen gemanagt werden:

- Wenn Sie sich zwischen zwei widerstreitenden Ichs nicht entscheiden können, sprechen Sie mit ihnen, als handele es sich um eigenständige Personen.
- Jedes Ich wird aufgefordert, aus seiner Sicht Lösungen für das Problem zu finden, ohne sie schon im Vorfeld zu bewerten. Anschließend sollen sie gemeinsam darüber nachdenken, welche Lösung für beide tragbar ist.
- Achten Sie darauf, daß sich kein Ich bei der gefundenen Lösung benachteiligt fühlt, sonst wird es weiterhin versuchen, die Oberhand zu gewinnen.

Was ist Ihre Konsequenz?

Die gekonnte Schlichtung

II. Grades

Streit im Land der Punkte • Der Schlichter aus Flachland • Raumland steht über den Dingen • Im Figurenspiel die Lösungen finden • Jedes Ich hat eine positive Absicht • Blick in die Zukunft

Probleme sind Möglichkeiten in Arbeitskleidung.

Henry J. Kaiser

In einem Land auf einem anderen Planeten wohnten ganz besondere Wesen - die Punkte. Es ging ihnen sehr gut, und sie lebten recht zufrieden miteinander. Sie hatten ein besonderes System gefunden, die Welt zu begreifen und mit anderen zu kommunizieren.

Eines Tages allerdings gerieten zwei Punkte in einen heftigen Streit. Der Konflikt dehnte sich immer weiter aus und schien unlösbar. Gott sei Dank gab es im Land der Punkte eine besondere Vereinbarung: Wenn zwei Punkte sich absolut nicht verstanden, wurde aus dem Nachbarland ein Schlichter gerufen. Der Schlichter hatte natürlich den großen Vorteil, nicht in den Konflikt verwickelt zu sein. Doch was noch wichtiger war: Das Land, in dem der Schlichter wohnte, war das Flachland. Hier lebten die Menschen nicht als Punkte, sondern als Flächen: Kreise, Dreiecke, Quadrate, Rechtecke ... Die streitenden Punkte mit all ihren Fragen, Schwierigkeiten und Problemen gingen mühelos in der Fläche auf. Die Fläche hatte immer eine Idee, denn auf einer anderen Dimension lassen sich Lösungen viel leichter finden.

Nun, Sie können sich vorstellen, daß mitunter auch im Flachland die einen oder anderen Probleme auftraten. Wenn sich also zwei Flächen, vielleicht ein Dreieck und ein Kreis, dermaßen in die Wolle bekamen, daß der Streit nicht ohne weiteres zu schlichten war, fanden sie ebenfalls Hilfe in einem Nachbarland. Und das war das dreidimensionale Raumland. Hier gab es Würfel, Kugeln, Zylinder, Kegel, Pyramiden. Die Flächen fanden sich in einem Raum mehrmals wieder. Jedes Raumgebilde konnte das Problem auf der Flächenebene ganz einfach lösen. Natürlich gelang es dem Schlichter aus dem dreidimensionalen Land auch, jede Auseinandersetzung der Punkte aus der Welt zu schaffen.

Dieses System läßt sich auf den Konflikt zweier Ichs übertragen. Beide Ichs suchen nach einem positiven Nutzen, der sie miteinander verbindet. Und auf der Ebene des gemeinsamen positiven Nutzens kann eine Lösung gefunden werden. Doch solange die Ichs auf einer Ebene bleiben, wird jedes tausend Gründe und Beweise finden, daß es absolut recht hat. Das andere Ich bekommt einfach keine Chance.

Wenn Sie selbst die gekonnte Schlichtung II. Grades durchführen wollen, können Sie sich dies räumlich noch deutlicher machen. Sie kennen Fingerfiguren? Damit haben Sie eine gute Möglichkeit. Setzen Sie eine Figur auf den kleinen Finger einer Hand. Das ist der Streithahn A. Die zweite Figur, den Streithahn B, setzen sie vielleicht auf den Daumen der gleichen Hand. Jetzt können sich die beiden unterhalten. Auf einen Finger der anderen Hand stecken Sie eine dritte Figur. Das ist der Moderator, der außerhalb des Konflikts steht und zwischen beiden Figuren der anderen Hand vermitteln kann.

Der Moderator bittet die Streithähne, zuerst zu sagen, was sie aneinander mögen. Erst dann sollen sie das Problem aus ihrer jeweiligen Sicht schildern. Der nächste Schritt besteht darin, daß beide Streithähne überlegen, was ihre positive Absicht ist. Und das kann der Moderator immer weiter hinterfragen, bis beide Streithähne eine gemeinsame positive Absicht formulieren. Natürlich werden die Ichs

überrascht sein, daß sie eigentlich einer Meinung sind. Es bleibt nur noch zu überlegen, was man tun könnte, um eine Lösung zu finden.

Auf dieser Basis lassen sich Lösungen finden. Wenn dagegen beide auf ihren Standpunkten beharren, dann kommen sie nicht weiter. Sie begrenzen ihre Ressourcen. Die beste Möglichkeit für alle ist also: Finden Sie eine höhere, abstrakte Ebene, auf der beide einer Meinung sind.

Haben Sie in schwierigen Geschäftsverhandlungen auch zwei kämpfende Ichs? Vielleicht ist eines zänkisch, will immer recht behalten, läßt keinen zu Wort kommen. Das zweite ist verständnisvoll, hört anderen aufmerksam zu, gibt aber viel zu schnell nach. Die positive Absicht des einen ist, daß Sie sich durchsetzen, die des anderen, daß Sie geliebt werden. Doch beide wollen eigentlich nur eins: daß Sie Verhandlungen erfolgreich abschließen. Mit der Schlichtung II. Grades können die Ichs eine Lösung finden, mit der jedes einverstanden ist und mit der Sie wirklich erfolgreich sein können.

Wenn Sie eine Lösung gefunden haben, machen Sie erst noch den "Ökologie-Check". Fragen Sie nach, ob die Lösung auch in die Hierarchie der anderen Werte paßt. Paßt sie in den persönlichen Rahmen, in die individuelle Wertestruktur? Wenn all das bejaht wird, dann danken Sie dem alten Verhalten. Es hatte einen Sinn. Und vielleicht wird es auch irgendwann einmal wieder wichtig sein. Verabschieden Sie sich nicht ganz davon, sondern weisen Sie ihm einen Platz zu, von dem aus es reagieren kann, wenn es dringend gebraucht wird.

Und schließlich ist zu überlegen: Wenn nun eine Situation entsteht, in der beide Ichs möglich sind, was wird geschehen? Machen Sie einen Brückenschlag in die Zukunft, und spielen Sie eine mögliche zukünftige Situation konkret durch.

Der Streit Ihrer Ichs kann beigelegt werden:

- Gegensätzliche Ichs können zu einer gemeinsamen Lösung finden, wenn ihnen klar wird, daß sie das gleiche Ziel verfolgen, aber einen unterschiedlichen Weg gehen.
- Die Lösung der Ichs muß mit der Hierarchie der anderen Werte übereinstimmen und in die persönliche Wertestruktur passen.
- Die Anwendbarkeit der von Ihren Ichs gefundenen Lösung können Sie überprüfen, wenn Sie sich eine künftige Situation hineindenken, in der beide Ichs möglich sind.

Was ist Ihre Konsequenz?



f

Die gekonnte Schlichtung

III. Grades

Die Ichs nehmen Gestalt an • Einladung an den Ort der Kraft • Gäste vermitteln im Streit der Ichs • Konflikte im Schlaf bereinigen • Lösungen müssen mit der Werte-Hierarchie übereinstimmen

Nicht der äußere Mensch, sondern der innere hat Spiegel nötig. Man kann sich nicht anders sehen als im Auge eines fremden Sehers.

Jean Paul

Wenn Sie den Weg der Schlichtung III. Grades gehen, brauchen Sie unbedingt Ruhe. Sie sollten alleine sein. Legen oder setzen Sie sich bequem hin, und denken Sie darüber nach, was die beiden widerstreitenden Ichs bedeuten, was ihre Inhalte ausmacht, worum es ihnen geht. Stellen Sie sich dann für jedes Ich eine Person vor, die dafür charakteristisch ist. Machen Sie sich ein ganz klares Bild. Ist es ein Mann oder eine Frau, wie sieht die Person aus, welchen Gesichtsausdruck hat sie, welche Kleidung mag sie wohl tragen? Ordnen Sie jeder Person bestimmte Charaktereigenschaften zu.

Im zweiten Schritt stellen Sie sich einen Ort vor, den Sie sehr gerne mögen. Er kann Ihrer Phantasie entspringen oder ein wirklicher Ort sein, den Sie gut kennen. Auch hier machen Sie sich wieder ein möglichst genaues Bild. Dieser Ort sollte Ihnen alles bieten, um für Sie ein Ort der Kraft zu sein. Und dorthin, an diesen Ort der Kraft, laden Sie die beiden Widersacher ein und all die Menschen, von denen Sie sich vorstellen, daß sie den Konflikt der beiden beseitigen können: zum Beispiel die Peanuts, Hägar den Schrecklichen, oder vielleicht

Heinz Rühmann, Raquel Welch, Leonardo da Vinci, Picasso, Caruso, einen Clown. Diese Personen setzen Sie nun zu den Streithähnen.

Bestimmen Sie jemanden, der die Diskussion leitet, den obersten Moderator. Sie können einen Pragmatiker oder auch die obersten Instanzen nehmen, angefangen bei Jesus oder Buddha. Er soll sich darum kümmern, daß gemeinsam eine Lösung vereinbart wird.

Sie haben zwei Möglichkeiten: Wenn Sie Ihre Gäste abends vor dem Einschlafen einladen, können Sie sich das Treiben eine Zeitlang ansehen. Während Sie dann schlafen, können Sie Ihren Gästen die Konfliktbeilegung überlassen. Sie können aber auch einfach sagen: "Ich gebe euch drei Tage Zeit, und ab und zu möchte ich Bilanz ziehen, um festzustellen, wie weit ihr gekommen seid." Denken Sie jetzt, ich sei verrückt geworden? Ganz und gar nicht! Machen Sie's einfach mal. Fragen Sie mich aber bitte nicht, warum es funktioniert. Tatsache ist nur, daß es funktioniert.

Wenn eine Lösung gefunden wurde, mit der die streitenden Ichs zufrieden sind, ist die Arbeit der Gäste noch nicht beendet. Erstens muß noch geklärt werden, ob die Lösung mit der Werte-Hierarchie übereinstimmt. Müssen vielleicht noch andere Ichs geholt werden, die Vorschläge machen, wie man's besser lösen kann? Wenn Sie zu einem zufriedenstellenden Ergebnis gekommen sind, würdigen Sie das alte Verhalten. Und zum Schluß denken Sie darüber nach, ob die neue Lösung in künftigen Situationen tatsächlich umzusetzen ist. Wenn es nicht funktioniert, tauschen Sie das Team einfach aus. Werfen Sie die uneffizienten Gäste hinaus, und suchen Sie sich neue.

Mein Freund-Feind, der Kotzbrocken

Ärger ist ein Blick in den Spiegel • Der Kotzbrocken zeigt die eigenen Verhaltensweisen • Tagebuch der NegativEnergie • Akzeptanz ungeliebter Verhaltensweisen

Wir entdecken in uns selbst, was die anderen uns verbergen, und erkennen in anderen, was wir vor uns selbst verbergen.

Vauvenargues

Alles ist vollkommen problemlos, wenn die Werte und Ichs in Harmonie leben. Sie brauchen sich nicht um sie zu kümmern, denn sie arbeiten Hand in Hand und unterstützen Ihre richtige Persönlichkeit. Die zweite Möglichkeit haben wir uns gerade angesehen: die Ichs, die gegeneinander kämpfen.

Es gibt aber noch eine dritte Ebene. Ich bezeichne sie als Kotzbrocken. Das ist die Summe aller Eigenschaften und Verhaltensweisen, die Ihnen bei anderen Menschen permanent auf die Nerven gehen.

Denken Sie einmal darüber nach, worüber Sie sich bei anderen ärgern. Womit können andere Menschen Sie in einen negativen Zustand bringen? Wann drücken andere Menschen in Ihrem Leben den Tilt-Knopf? Sicher kennen Sie die Situationen, in denen Ihr Lebenspartner nur ein oder zwei Knöpfe zu drücken braucht, um Sie wirklich an die Decke zu bringen. Er spricht die Bereiche an, die Sie in Ihrem Leben ablehnen, mit denen Sie sich aber unbewußt identifizieren.

Immer wenn Sie sich über die Verhaltensweise eines Menschen aufregen, reagieren Sie unbewußt, wie ein Roboter oder eine Maschine.

Aber was wäre, wenn Sie wüßten, daß das, womit ein anderer Sie aufregt oder ärgert, ebenfalls ein Teil von Ihnen ist? Es ist möglicherweise ein Teil von Ihnen, den Sie an sich selbst noch gar nicht wahrgenommen haben oder nicht wahrnehmen wollen. Viel leicht leben Sie diesen Teil auch im Moment nur nicht. Die Welt sähe anders aus, wenn Ihnen klar würde, daß Ihnen durch Verhaltensweisen anderer, über die Sie sich aufregen oder ärgern, nur ein Spiegel vorgehalten wird. Und um das zu erkennen, ist Ihr Kotzbrocken eine große Hilfe.

Ich erinnere mich an einen Tag während eines Seminars im wunderschönen, sonnigen Mallorca. Es hätte ein sehr angenehmer Vormittag werden können, wären nicht die Kotzbrocken der Teilnehmer durch eine Übung so richtig zum Leben erweckt worden. Eigentlich ist es ja sehr einfach, all die Dinge aufzuschreiben, die man an anderen Menschen massiv ablehnt, die einen in Wut, Trauer und Säuernis versetzen. Doch die Teilnehmer gingen an die Arbeit, als hätten sie ein unappetitliches Thema zu erledigen.

Es kam aber noch schlimmer, denn sie sollten aus den aufgeschriebenen Begriffen ihren Kotzbrocken bilden und ihm durch eine passende Verkleidung Gestalt geben. Dazu gehörten auch die entsprechende Gestik, Gangart und Sprechweise. Sie hatten anderthalb Stunden Zeit, um sich vorzubereiten. Anschließend durften sie einen halben Tag lang ihren Kotzbrocken leben. Und zwar nicht in einer ruhigen und stillen Ecke, sondern da, wo wirklich Betrieb war. Unter den Teilnehmern herrschte plötzlich eine Stimmung, als seien die apokalyptischen Reiter zum letzten Ritt aufgebrochen.

Wie geplant, trafen wir uns nach anderthalb Stunden an der Hotelrezeption. Es war verblüffend: Noch niemals habe ich erlebt, daß man sich dermaßen abweichend von seiner üblichen Garderobe kleiden kann. Da war ein Teilnehmer, der sich furchtbar über angeberisches Verhalten aufregte. Und jetzt war er so angezogen, daß er einfach auffallen mußte. Ein riesiger Hut, das arrogante Goldkettchen, ein auffälliges Make-up - er hatte nichts vergessen, um dem Klischee ei-

nes Angebers zu entsprechen. Jeder hatte seine ganze Kreativität in die Verkleidung gesteckt und in der kurzen Zeit erstaunlich gut die passenden Verhaltensweisen eingeübt. Dann zog die Gruppe los ins Psycho-Manöver, um fünf Stunden lang ihren Kotzbrocken Ausdruck zu verleihen.

Spannend war die anschließende Diskussion. Alle erzählten, daß sie nach kurzer Zeit feststellen mußten, in bestimmten Situationen ähnliche oder sogar die gleichen Verhaltensweisen wie der von ihnen so verabscheute Kotzbrocken zu zeigen. Sie erkannten, daß sie bei anderen Menschen häufig die Eigenschaften nicht mögen, die sie zwar völlig ablehnen, aber doch selbst in sich tragen. Das führt unweigerlich zu einer ganz neuen Einstellung, um damit umgehen zu können. Und noch eines war spannend: Sie haben die Reaktionen anderer Menschen auf ihren Kotzbrocken erfahren und gelernt, damit umzugehen.

Keiner hindert Sie daran, Ihren eigenen Kotzbrocken kennenzulernen. Nehmen Sie sich eine Woche Zeit, und notieren Sie jeden Abend, welche Verhaltensweisen anderer Menschen Sie tagsüber aufregten, in Wut und Verzweiflung brachten. Das mögen bestimmte Verhaltensweisen sein, eine bestimmte Gestik, die Art zu sprechen oder sich zu bewegen. Dann stellen Sie sich eine Person vor, die all diese Verhaltensweisen aufzeigt. Wie würde sie aussehen, wie würde sie sprechen, wie würde sie sich bewegen? Bitteschön: Das ist Ihr Kotzbrocken.

Haben Sie einige Stunden lang Ihren Kotzbrocken ausgelebt, empfinden Sie anders, wenn Sie anschließend diese Verhaltensweisen von einer anderen Person repräsentiert sehen. Sie wissen: Menschenskind, so kannst du selbst auch sein, da ist gar kein großer Unterschied.

Diese Übung bietet die einmalige Gelegenheit, ein Verhalten kennenzulernen, das Sie bisher nur mit Widerwillen erfüllte. Sie werden deshalb nicht Ihre Meinung ändern und diese Verhaltensweisen gut

Teil III

Macht

CHECKLISTE

Wo befinden Sie sich auf Ihrem Weg zur Macht?

	Stimmt	Stimmt nicht
1. Ich habe die Fähigkeit, künftigen Ereignissen positiv oder gelassen entgegenzusehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ich kenne die Auswirkungen negativer Gedanken auf meine Energie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ich weiß, daß die Körperhaltung Einfluß auf die Gefühle nimmt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Die Veränderung des Körperausdrucks ist für mich ein gutes Mittel, um aus einer negativen Stimmung herauszukommen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ich kenne meine Körperhaltung, wenn es mir nicht gut geht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Ich kann spontan eine Körperhaltung einnehmen, die mir gute Laune vermittelt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Die Erinnerung an schöne Momente hilft mir oft aus unangenehmen Situationen heraus.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Ich bin zu jeder Zeit selbstsicher, voller Energie und zuversichtlich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Schon wenn ich morgens aufstehe, denke ich daran, was ich heute wohl Schönes erleben werde.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Ich richte meine Gedanken niemals auf Mißerfolge oder unangenehme Situationen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Ich kenne mindestens sechs Situationen, in denen mir alle Ressourcen zur Verfügung standen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Ich kann meine Ressourcen in allen Lebenslagen einsetzen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13. Ich kenne viele Menschen, die mir ein Vorbild sein könnten.
14. Ich orientiere mich an ihnen, um in allen Situationen erfolgreich zu sein.
15. Äußerlichkeiten beeindruckten mich nicht.
16. Selbst die wichtigsten Menschen können mich nicht einschüchtern. Ich fühle mich in jeder Situation sicher und gelassen.
17. Wenn mich jemand beschimpft oder zornig mit mir spricht, bringt mich das nicht aus der Fassung.
18. Meist passiert es, daß der freundliche Klang meiner Stimme mein Gegenüber beruhigt und ein sachliches Gespräch möglich macht.
19. Ich kenne gute Möglichkeiten, um fest gefahrene Gedanken bei mir oder anderen in eine neue Richtung zu lenken.
20. Sollte ich einmal negative Gedanken haben, finde ich immer irgend etwas, um sie sofort zu stoppen.
21. Ich lasse mich niemals von einem Problem so gefangen nehmen, daß ich keinen Ausweg mehr sehe.
22. In Konfliktsituationen betrachte ich die Angelegenheit auch aus der Sicht meines Gesprächspartners.
23. Im großen und ganzen fällt es mir leicht, unerwünschte Verhaltensmuster schnell zu verändern.
24. Die Kraft der Visualisierung ist mir eine große Hilfe, wenn es mir doch einmal schwerfallen sollte, das erwünschte Verhalten zu vertiefen.

Wie vielen Fragen können Sie zustimmen?

- 20 und mehr Äußere Einflüsse können Sie nicht beeinträchtigen. Dank Ihrer Fähigkeiten halten Sie allein die Macht über Ihr Leben in der Hand.
- 15 bis 19: Mit ein paar Kniffen stehen Sie Problemen und unangenehmen Situationen bald nicht mehr machtlos gegenüber.
- 10 bis 14: Es gibt wohl noch einige Situationen, in denen Sie nicht Herr der Lage sind. Vielleicht können Sie im folgenden Teil etwas Neues erfahren, das Ihnen zu mehr Macht über sich selbst verhilft.
- weniger als 10: Warum lassen Sie sich so schnell aus der Fassung bringen? Sie haben so viele Möglichkeiten, um in jeder Situation gelassen zu reagieren. Entdecken Sie Ihre Ressourcen.

Die Lebensessenz

Der Kraftmoment • Verlangen nach Wohlbefinden • Gefühle bestimmen Resultate • Die Kraft der Gedanken • Der Körper beeinflusst Gefühle • Geankerte Gefühle • Ressourcen nutzen

Unser Leben ist das, wozu unser Denken es macht.

Marc Aurel

Nur noch wenige Minuten bis zum Start. Die Sportler laufen sich warm, dehnen und strecken sich, erhalten vom Trainer die letzten Anweisungen. Einer der Sportler steht etwas abseits und benimmt sich ein wenig merkwürdig: Immer wieder führt er den rechten Arm in einer langsamen Kreisbewegung am Kopf vorbei nach hinten und wieder nach vorne, während sein Oberkörper der Bewegung des Armes folgt. Mit geschlossenen Augen konzentriert er sich völlig auf diese fließende Bewegung. Und sein Gesichtsausdruck verrät, daß er damit einen ebenso konzentrierten Gedankengang oder inneren Dialog verbindet.

Ein kauziger Outsider? Nein. Er hat sich ein System erarbeitet, um durch bestimmte Gedanken und eine bestimmte Körperbewegung seinen "Kraftmoment" zu erreichen. Einen Zustand, in dem er seine ganze Energie und Kraft, alle Fähigkeiten und Gedanken auf eine Sache richtet: auf sein Tun im Wettkampf. Also nicht auf das Geschehen während des Wettkampfs, sondern nur auf seine Handlung.

Um diese Kraft, diese intensive Bereitschaft und innere Zufriedenheit, darum geht es. Alles, was Sie haben und tun, erfüllt einen Sinn. Sie haben nichts und Sie tun nichts allein um der Sache willen, sondern weil Sie sich davon ein bestimmtes Gefühl versprechen. Sie

möchten Ihr Wohlbefinden steigern, sich aktiv fühlen, einen ressourcenreichen Zustand erreichen.

Sie haben Ihren Wagen nicht um des Wagens willen, sondern damit Sie sich ungebundener fühlen oder weil Sie ihn besonders mögen. Sie haben einfach Freude an diesen bestimmten Wagentyp. Das Geld auf Ihrem Konto haben Sie ebenfalls nicht um des Geldes willen, sondern weil es Ihnen Vergnügen bereitet, das Geld auszugeben, oder weil es Sie zufriedenstellt, sich wohlhabend zu fühlen. Und selbst ein exklusives Restaurant besuchen Sie nicht nur, weil Sie hungrig sind, sondern weil Sie es genießen, in einer schönen Atmosphäre zu speisen.

Bei allem, was Sie tun, besitzen und auch wünschen, geht es um angenehme Gefühle. Der Mensch strebt nach Befriedigung seiner Bedürfnisse. Sein Ziel ist es, in möglichst vielen Momenten ein umfassendes Wohlgefühl zu verspüren, ein bejahendes Lebensgefühl, das eine innere Kraft freisetzt, die zu neuem Schwung führt.

Wenn Sie versuchen, die Komplexität des Lebens auf einen einfachen Nenner zu bringen, so könnte man sagen, es geht immer darum, ein Gefühl der Zustimmung für die aktuelle Situation zu entwickeln, ein inneres Wohlgefühl zu erreichen und in völliger Harmonie jeden Augenblick intensiv zu erleben. Fazit: Unser größtes Interesse gilt den Momenten, in denen wir uns selbstsicher, voller Energie und absolut kompetent fühlen. Gleiches Interesse gilt dem Bestreben, diese Momente immer weiter auszudehnen.

Wahrscheinlich meinen Sie, daß es unmöglich sei, jeden Moment Ihres Lebens derart intensiv zu empfinden. Aber wie schon Goethe sagte: "Niemand weiß, wie weit seine Kräfte gehen, bis er sie versucht hat." Die Frage ist also, wie es gelingen kann, möglichst oft dieses ressourcenreiche Gefühl zu haben.

In jeder Sekunde dringt eine unendliche Zahl von Informationen in unser Bewußtsein und ins Unterbewußtsein. Der Mensch kann nur eine Auswahl treffen. Welche Informationen weitergeleitet werden,

diese Entscheidung ist abhängig von einem Filter, der durch das bisherige Wissen, bisherige Erfahrungen und Erkenntnisse gebildet wird. Im Moment des Wahrnehmens setzt sich sekundenschnell eine Selektions-Maschinerie in Gang, die wir glauben nicht beeinflussen zu können.

Die auf unseren Filter treffenden Informationen werden selektiert. Nur bestimmte Informationen haben die Chance, intern verarbeitet zu werden. Das sind meist die, die etwas schon Bekanntes beinhalten. Dann wird die durchgelassene Information mit unserem Speicher an Erfahrungen, Vorurteilen, Meinungen, Einstellungen verglichen und da eingeordnet, wo sie paßt. Und je nachdem, wie die bereits vorhandene Abspeicherung bewertet wird, stellt sich ein Gefühl ein - ein positives, ein negatives oder ein neutrales. Die gerade aufgenommene Information wird mit diesem Gefühl verbunden, führt zu einem entsprechenden Körperausdruck und veranlaßt uns zu einer Handlung, die schließlich zu einem Resultat führt. Der entscheidende Aspekt ist, daß sich das aus dem Informationsspeicher ausgewählte Gefühl - positiv, negativ oder neutral - im aktuellen Erleben widerspiegelt und in der Handlung ausdrückt.

Sie sitzen gerade in Ihrem Büro, sind voll auf Ihre Arbeit konzentriert und gut gelaunt, weil es zügig vorangeht. Plötzlich öffnet sich die Tür, und mit einem grimmigen Gesichtsausdruck stürzt Ihr Vorgesetzter herein. Ihre Wahrnehmung: der grimmig dreinschauende Vorgesetzte. Vielleicht hat er Zahnschmerzen, oder sein Wagen ist abgeschleppt worden. Doch gestern haben Sie einen Bericht beim ihm abgegeben. Und als Meister der selbstinszenierten Katastrophen glauben Sie, daß seine Miene Ihnen gelte. Sie bewerten die Wahrnehmung negativ und denken: "Was habe ich denn wohl verkehrt gemacht?" Prompt fühlen Sie sich unwohl und aktivieren alle erfolgskritischen Ressourcen: Das Herz klopft, der Schweiß steht auf der Stirn, Sie ziehen die Schultern hoch und schauen ziemlich erschreckt. Und weil Sie sich in einem Erklärungsnotstand glauben, begrüßen Sie ihn mit unsicherer Stimme und beginnen sofort, ir-

gendwelche Gründe dafür anzugeben, warum der gestrige Bericht nicht so gut war.

Doch Ihr Vorgesetzter hatte wirklich nur Zahnschmerzen und ist zu Ihnen gekommen, um Sie für den Bericht zu loben. Irritiert durch Ihr unsicheres Verhalten erwähnt er den Bericht nun aber nicht, sondern liest ihn erst noch einmal durch und findet jetzt tatsächlich Schwachstellen. Seine Wahrnehmung ist durch Ihr Verhalten darauf gerichtet, daß irgend etwas nicht stimmt.

Am nächsten Tag fällt die Entscheidung, wer die freigewordene Stelle des Abteilungsleiters übernehmen soll. Auch Sie hatten sich beworben und gute Aussichten, diesen Job zu bekommen. Doch Ihr Vorgesetzter spricht nun gegen Sie. Er traut Ihnen den Job nicht mehr zu. Sie müßten Mitarbeiter führen, ein gutes Verhältnis zu den Kunden aufbauen und ein fundiertes fachliches Wissen aufweisen. Ihr unsicheres Verhalten und dazu noch die Schwachstellen im Bericht lassen Sie nicht mehr qualifiziert genug erscheinen. Eine einzige negativ interpretierte Wahrnehmung hat Ihnen die Chance verbaut.

Was wäre passiert, wenn Sie den Gesichtsausdruck Ihres Vorgesetzten anders bewertet hätten? Vielleicht mit dem Gedanken: Erst einmal abwarten. Oder: Dem geht's heute aber gar nicht gut. Ihr Verhalten wäre ein ganz anderes gewesen. Und wahrscheinlich hätten Sie den Abteilungsleiterposten bekommen. Übertrieben? Denken Sie nach: Wie oft waren es in Ihrem Leben Kleinigkeiten, die für den künftigen Lebensfluß entscheidend waren?

Die Erkenntnis ist einfach: Je besser ich "drauf" bin, um so eher kann ich Resultate erzielen, die höchst energievoll sind. Betrachten Sie die Geschehnisse des Lebens optimistisch und positiv. Natürlich ist nicht in jeder Situation eine rosarote Brille die geeignete Sehhilfe. Doch eine negative Vorwegannahme raubt Ihnen auf jeden Fall Energie, die für eine Problemlösung nützlicher wäre. Eine Schuldenbelastung von einer halben Million Mark, deren Zinsen Sie nicht decken können, ist weder positiv noch optimistisch zu bewerten. Aber wenn Sie

mit aller zur Verfügung stehenden Energie einen Weg suchen, um diese Schulden zu tilgen, werden Sie mit Sicherheit weiterkommen als mit dem kraftraubenden Gedanken, diese Schulden niemals abzahlen zu können.

Dazu ein Experiment. Wenn Sie jetzt gerade mit einem lieben Menschen zusammen sind, wenden Sie sich ihm zu und sagen ihm freundlich und liebevoll, daß er ein netter Mensch sei. Das war die erste Runde. Nun die zweite: Sie ballen eine Faust und konzentrieren Ihre ganze Kraft darauf. Alle Kraft, die Sie haben, geben Sie in die Faust. Und mit dieser Anspannung sagen Sie Ihrem Gegenüber noch einmal, daß Sie ihn nett finden. Jetzt wird es Ihnen schwer möglich sein, in überzeugender Weise zu sagen: "Du bist ein netter Mensch." Mit geballter Faust kann Ihre freundliche Stimmung nicht rüberkommen. Solange Sie die Kraft auf die Faust konzentrieren, haben Sie keine positive, sondern eher eine angespannte, negative Ausstrahlung.

Lassen sie uns im folgenden nicht darüber reden, wie es ist, wenn Sie sich in einem ressourcervollen Zustand befinden. Viel interessanter ist die Frage, was zu tun ist, um ihn zu erreichen. Was ist, wenn eine Situation auf Sie zukommt, die Sie schon im Vorfeld als belastend empfinden?

Die Fähigkeiten zu exzellenten Leistungen besitzen Sie, aber sie stehen Ihnen nicht immer zur Verfügung. Sobald ein äußerer Reiz aus Ihren vorhandenen Informationen eine negative Erinnerung hervorholt, entstehen erneut negative Gedanken, begleitet von einem unangenehmen Gefühl und einer entsprechenden Körperhaltung und -reaktion. Was also liegt näher, als negative Gedanken bewußt durch positive zu ersetzen, so daß Gefühl und Körperausdruck sich ebenfalls so verändern, daß Sie sich wohl fühlen? Ihre gespeicherten Informationen sind ein Schatzkästchen: Neben unangenehmen und schlimmen Erinnerungen enthält es auch viele gute und schöne Erfahrungen, die Sie nutzen können, um in einen kraftvollen Zustand zu kommen.

Sind Sie aber so tief in unangenehme Denkvorgänge verstrickt, daß es Ihnen nicht möglich scheint, zu schöneren Gedanken zu finden, steht Ihnen ein einfaches Hilfsmittel zur Verfügung. Sie können durch lockere Körperbewegungen Ihre emotionale Stimmung sofort verbessern. Versuchen Sie's mal: Wenn Sie jetzt gerade verärgert sind oder traurig, dann drehen Sie sich dreimal um die eigene Achse, hüpfen zwei Schritte auf einem Bein oder tun das, was Ihnen sonst noch einfällt.

Sehr wahrscheinlich haben Sie schon mal bei Kindern bemerkt, wie schnell sie durch eine Bewegung des Körpers in eine gute Stimmung kommen. Gerade noch verstimmt, singen sie nach ein paar leichten Hüpfen wieder fröhlich vor sich hin. Oder sie sind unzufrieden, laufen schmollend ein paar Schritte weg, drehen sich um und lachen.

Es gibt also zwei Möglichkeiten, in eine gute Stimmung zu kommen. Einmal durch das, was Sie aus den vorhandenen Informationen abrufen und somit denken, und zum anderen durch bestimmte Körperbewegungen. Das eine hat sofortige Auswirkungen auf das andere.

Wie sehr Körper und Gedanken in Verbindung stehen, werden Sie bei der folgenden Übung gut feststellen können. Bitten Sie jemanden, Ihnen dabei behilflich zu sein. Er soll auf ein vorher abgesprochenes Zeichen hin versuchen, Ihren ausgestreckten Arm rasch und fest herunterzudrücken, während Sie mit aller Kraft Widerstand leisten.

Dann stellen Sie sich ihm gegenüber auf und nehmen den rechten Arm waagrecht zur Seite. Dabei schließen Sie die Augen und denken an etwas besonders Negatives, an eine Situation, in der Sie sich absolut unwohl gefühlt haben. Versuchen Sie, diese Situation möglichst intensiv nachzuerleben, bis Sie auch die damit verbundenen Gefühle wieder spüren. Dann geben Sie das vereinbarte Zeichen, vielleicht ein kurzes Kopfnicken, und versuchen mit aller Kraft dem Druck zu widerstehen. Das Ergebnis wird Sie überraschen. Der andere wird Ihren Arm ganz leicht herunterdrücken können. Wenn Sie

negative Gedanken haben, fehlt Ihnen die Kraft, sich der aktuellen Lebenssituation positiv zu widersetzen.

Wiederholen Sie das Experiment, denken Sie aber diesmal an eine besonders erfreuliche Situation. Sie werden dem Druck standhalten!

Sicherlich haben Sie schon einmal erlebt, daß ein Mensch innerhalb einer Sekunde von absoluter Brillanz in tiefe Traurigkeit fällt. Ein negativer Gedanke hat gereicht, um ihn von einem positiven in einen negativen Zustand zu versetzen. Wenn Sie beispielsweise Ihr Familienalbum durchblättern, werden sich bei einigen Fotos urplötzlich angenehme Gefühle einstellen. Sie sehen das Bild von dem Schulausflug, ein Lied aus Ihrer Jugendzeit fällt Ihnen ein, und schon huscht ein Lächeln über Ihr Antlitz. Dann kommt das Foto mit dem blühenden Pflaumenbaum, und plötzlich erinnern Sie sich an Ihre Oma und riechen den leckeren Pflaumenkuchen, den sie vorzüglich zu backen verstand.

Doch auch der umgekehrte Fall funktioniert: Jemand legt die Hand auf Ihre Schulter, und schon läßt ein ziemlich ungutes Gefühl Sie zusammensucken. Denn diese Berührung erinnert Sie an Ihren Vater, der während der Schularbeiten die Hand auf Ihre Schulter legte und in einem barschen Ton sagte: "Los, streng dich an!" Das ungute Gefühl ist fest verankert.

Ein Leben ohne Anker geht nicht. Unentwegt verbinden sich Sinesindrücke mit Gefühlen und werden aneinandergespeichert im Unterbewußtsein gespeichert. Doch Sie können eine Menge aus dem Unbewußten hervorholen. Wahrscheinlich wissen Sie, daß Schauspieler die Kraft der Gedanken nutzen, um drehbuchgerecht zu weinen. Sie versetzen sich so sehr in ihre traurige Rolle, daß sie die Gedanken dessen übernehmen, den sie darstellen, und dann tatsächlich die Gefühle erleben, die sie zum Weinen bringen.

Diese Methode können Sie in Ihrem Leben bewußt einsetzen. Denken Sie an ein trauriges Erlebnis: Sie werden traurig sein. Denken Sie an angenehme Dinge: Sie werden sich gut fühlen. Das ist "Sensitive

Memory": Mit der Erinnerung steht Ihnen auf Abruf ein Gefühl zur Verfügung.

Deprimiert zu sein ist anstrengend. Es ist mit harter Arbeit verbunden. Aber es kostet nur die gleiche Anstrengung, um begeistert zu sein. Die Energie ist immer gleich, ob Sie deprimiert oder völlig begeistert sind. Der gravierende Unterschied liegt darin, daß negative Empfindungen nur Energie kosten, während positive Gefühle neue Energie erzeugen.

Versetzen Sie sich so oft wie möglich und nötig in eine gute Stimmung. Denken Sie an Situationen, in denen Sie sich großartig fühlten. Vielleicht an ein haushoch gewonnenes Fußballspiel. Ein wahnsinniges Hochgefühl! Absolutes Seelendoping! Und ein gewaltiger Energieschub. Was gibt Ihnen dieses phantastische Gefühl, Bäume ausreißen zu können?

Der Mensch ist auf seine Energie angewiesen. Wenn Sie eine Taschenlampe mit einer schwachen Batterie haben, dann gibt es vielleicht noch ein kurzes Aufleuchten und sonst nichts. Licht ist die Wirkung einer bestimmten Energie. Ohne die Energie gibt es kein Licht, keine Begeisterung, keine Ausstrahlung, kein Charisma.

Manche empfinden von Zeit zu Zeit Begeisterung, vielleicht weil sie etwas Außergewöhnliches erleben oder ein langersehnter Wunsch sich erfüllt. Und manchmal gibt es sogar Minuten, da macht das Arbeiten so richtig Spaß. Das ist gut, aber es reicht nicht, denn in der Summe ist es nur ein Bruchteil des Lebens. Rechnen Sie einmal nach, wie viele Tage Sie schon auf diesem Planeten weilen, und überlegen Sie, wie viele Sie genießen konnten. Das Leben ist viel zu kurz, um ein langes Gesicht zu ziehen. Wollen Sie wirklich so weiterleben? Also steigern Sie die Dauer der guten Gefühle. Gefühle sind austauschbare Möglichkeiten. Machen Sie aus dem Von-Zeit-zu-Zeit einen ganzen Tag, eine Woche und mehr. Energie ist unbegrenzt und wartet nur darauf, daß Sie sie nutzen.

Schauen Sie sich einen Eisberg an. Sie wissen, daß er nicht nur aus dem bißchen besteht, das Sie sehen. Der größte Teil ist im Meer verborgen. Sie sehen nur wenig, aber es ist alles da. Auch Sie tragen alles in sich. Doch wieviel davon nutzen Sie? Holen Sie das, was noch verborgen ist, an die Oberfläche. Viele Ressourcen warten nur darauf, im richtigen Moment eingesetzt zu werden.

Ich denke, es reicht im Leben nicht aus, nur so durch den Tag zu kommen. Es geht um eine Menge mehr. Es geht darum, daß Sie sich wohlfühlen, daß jeder Tag Ihres Lebens ein wunderbarer Tag ist. Auch in schwierigen Situationen ist es kein Luxus, gut gelaunt zu sein. Es ist Ihr gutes Recht. Und: Nichts hält jünger als Lachfalten!

Der Mensch will sich wohl fühlen:

- Alles, was ein Mensch tut, zielt darauf ab, in möglichst vielen Momenten ein umfassendes Wohlgefühl und ein bejahendes Lebensgefühl zu verspüren.
- Abgespeicherte Informationen sind mit Gefühlen verbunden. Jede neue Information sucht nach Übereinstimmung mit einer bereits vorhandenen und übernimmt unwillkürlich die daran gekoppelten Gefühle - auch die negativen.
- Negative Gedanken verbrauchen sinnlos Energie. Es ist wichtig, jenen Informationen Vorrang zu geben, die mit angenehmen Gefühlen verbunden sind, um zu jeder Zeit alle Ressourcen zur Verfügung zu haben.

Was ist Ihre Konsequenz?



Allgemeine Heilkunde

Die verkehrten Muntermacher • Mit der richtigen Körperhaltung gegen schlechte Stimmung • Sofortmaßnahmen bei Trübsinn

Dem Körper kann man leicht widerstehen, der Phantasie jedoch, die auch auf den Körper einwirkt, nur sehr schwer.

Leo Tolstoi

Jeder Mensch wird wohl immer wieder in eine Situation geraten, die ihn entmutigt oder deprimiert. Wahrscheinlich gibt er sich dann alle Mühe, um schnell in eine bessere Stimmung zu kommen. Und da gibt es eine Menge Möglichkeiten.

Millionen Menschen nutzen die Hilfe unnatürlicher Stabilisatoren, um die Seele zu streicheln. Sie rauchen, essen, sehen fern. Sie können natürlich auch Alkohol trinken. Und wenn ein Glas nicht reicht, trinken Sie einfach mehrere. Irgendwann wird sich Ihre Stimmung deutlich verbessern. Zumindest für eine Weile. Oder wie wäre es mit Kokain oder einer ähnlichen Droge? Auch das wird funktionieren. Das Bedrückende an diesen Möglichkeiten ist aber, daß der Rausch irgendwann nachläßt. Dann kommen Sie in die Verlegenheit, erneut zugreifen zu müssen. Drogen sind große Vereinfacher. Aber diese Vereinfachung ist eine Verarmung.

Jetzt werden Sie eine bessere Droge kennenlernen. Sie wirkt sofort, ist direkt anwendbar und setzt alle positiven Ressourcen frei!

Wenn Sie demnächst in einer negativen Stimmung sind, machen Sie einfach folgendes: Kopf hoch, Brust raus, tief durchatmen, lächeln, kraftvoll stehen, die Arme weit auseinander, die Handflächen nach

oben und eine Minute in dieser Haltung verharren. Es wird wie ein kleines Wunder sein. Ohne daß Sie etwas daran ändern können, wird sich Ihre Stimmung heben. Ihnen geht es automatisch besser. Wenn Sie sich jetzt noch vorstellen, auf einem Trampolin zu springen, können Sie den ganzen Prozeß noch beschleunigen. Wenn Sie Ihren Körper mit einer powervollen Bewegung aktivieren, ändert sich sofort Ihre gesamte Stimmung. Phantastisch! Sie können nichts dagegen machen. Wollten Sie dann noch auf- und niederspringen, es würde absolut funktionieren. Sie wären sofort bester Stimmung.

Stellen Sie sich vor, Sie sind zu einem Meeting eingeladen, auf das Sie überhaupt keine Lust haben. Die wenigen Minuten auf dem Weg zum Konferenzzimmer reichen, um Ihre Stimmung immer weiter sinken zu lassen. Doch plötzlich sagen Sie sich: "Halt! Verdammt noch mal, du entwickelst gerade in dir einen deprimierten Zustand." Sie beobachten sich selbst und stellen fest, daß Ihre Haltung so ist wie immer, wenn Sie einfach schlecht gelaunt sind. Ihre Ausstrahlung wird wohl auch auf dem Nullpunkt sein. Wie bringen Sie es jetzt, während des Gehens, fertig, wieder in einen kraftvollen Ressourcezustand zu kommen? Die Idee ist einfach: Sie tun so, als wären Sie hervorragend gelaunt. Sie atmen, lächeln und bewegen sich so, als wenn es Ihnen absolut gut ginge. Und das Ergebnis tritt ein: Wenn Sie den Raum betreten, sind Sie in bester Laune und können gar nicht verstehen, daß Sie vorher so schlecht gelaunt waren. Sie haben wieder alle Ressourcen zur Verfügung, um aktiv an dem Meeting teilzunehmen.

Private Ressourcen – Strategie

Die Masche des Verkaufsleiters • Der Körperausdruck kennzeichnet die Stimmung • Kennenlernen Ihres Körperausdrucks bei negativen und positiven Gefühlen • Walzer gegen Traurigkeit

Es ist sinnvoller, seine Kraft für Kreativität zu nutzen als für hemmende Angstgefühle zu vergeuden.

Edwin H. Land

Unlängst übernahm ich die Aufgabe, einen Verkaufsleiter zu trainieren. Ich begleitete ihn zu verschiedenen Problemkunden, um einen Eindruck davon zu gewinnen, wie er Gespräche führt und mit den unterschiedlichen Schwierigkeiten umgeht. Beim ersten Besuch waren wir einige Minuten zu früh und warteten darauf, daß der Kunde uns empfing. Plötzlich tat dieser Verkaufsleiter etwas sehr Ungewöhnliches: Er machte einige Slapstick-Bewegungen, wie man sie aus den einschlägigen Kinofilmen kennt. Dabei bewegte er sich derart unnatürlich, daß ich herzhaft lachen mußte, gleichzeitig aber mit einem Blick zur Tür daran dachte, was der Kunde wohl denken würde, wenn er uns jetzt sähe. Außerdem war mir absolut nicht klar, warum er das in diesem Moment getan hatte. Er sah meinen fragenden Blick, lächelte mich an und sagte: "Wenn es um so verdammt wichtige Sachen geht wie bei diesem Kunden, dann mache ich immer diese Bewegungen. Danach geht es mir einfach gut."

Schauen Sie sich die Menschen an, wenn es ihnen nicht gut geht, wenn sie deprimiert, wütend oder gestreßt sind. Und beobachten Sie

dieselben Menschen, wenn sie sich rundum wohl fühlen, zufrieden und voller Energie sind. Sie werden bei den Körperhaltungen und den Bewegungen erstaunliche Unterschiede entdecken.

Jeder Mensch hat einen für ihn typischen Körperausdruck, der seiner jeweiligen Stimmung entspricht und der ihm vertraut ist. Die Körperhaltung und die Bewegungen, die mit einer positiven Stimmung verbunden sind, kann er bewußt einsetzen, um, wann immer er will, absolut energievoll zu sein.

Wie wäre es, wenn Sie Ihren persönlichen Körperausdruck kennenlernen, um ihn immer dann einzusetzen, wenn Sie Energie und gute Laune brauchen und alle Ressourcen nutzen wollen? Zuerst müssen Sie leider das Gegenteil erleben. Stellen Sie sich so hin, als wären Sie sehr schlecht gelaunt: Ihr Rücken ist leicht gebeugt, die Schultern hochgezogen, Sie runzeln die Stirn, ziehen die Mundwinkel nach unten, lassen den Kopf hängen, ballen die Hände zu Fäusten oder verschränken die Arme vor der Brust. Wenn Sie sich jetzt nicht mißgestimmt fühlen, üben Sie ruhig noch ein wenig, bis Sie die entsprechende Haltung gefunden haben.

Sobald Sie merken, daß Sie mürrisch, traurig oder zornig werden, gehen Sie über zum zweiten Teil der Übung. Jetzt nehmen Sie die Haltung ein, von der Sie meinen, daß sie bei Ihnen mit einer absolut guten Stimmung verbunden sei. Versuchen Sie durch kleine Veränderungen eine noch bessere Stimmung zu erreichen. Es ist vielleicht hilfreich, dabei an eine Situation zu denken, in der Sie sich so richtig gut gefühlt haben. Wenn Sie mit dieser Körperhaltung vertraut sind, haben Sie ein gutes Mittel, um schnell in einen energievollen Zustand zu kommen. Zum Beispiel, wenn der Chef Sie zu sich "bittet".

Gut gelaunt sitzen Sie an Ihrem Schreibtisch. Das Telefon klingelt, Sie heben den Hörer ab, und schon dröhnt Ihnen die unwirsche Stimme des Vorgesetzten ans Ohr: "Sofort zu mir!" Augenblicklich geraten Sie in Streß. Auf dem Weg zum Chefbüro wirbeln alle möglichen Gedanken durch Ihren Kopf. Gleichzeitig verändern Sie Ihre

Körperhaltung: Rücken gebeugt, Schultern hochgezogen, Fäuste geballt usw. Denken Sie jetzt an Ihre Energie-Haltung. Dann werden Sie mit Sicherheit nicht ängstlich, unsicher oder mürrisch vor dem Chef erscheinen, weil Sie alle Ressourcen zur Verfügung haben, um klar denkend, überzeugend und voller Energie zu agieren.

Vielleicht haben Sie sich schon einmal gefragt, wie ein Mensch es schafft, fast immer fröhlich und ausgeglichen zu sein? Mit Sicherheit gibt es viele Gründe dafür. Einen nannte mir eine etwa 40jährige Frau, die ich kürzlich kennenlernte. Ihr Leben ist eigentlich das, was andere als ein schweres Schicksal bezeichnen. Und trotzdem ist sie stets fröhlich und bewältigt scheinbar mühelos ihre Aufgaben. Als ich sie bewundernd auf ihre große Energie ansprach, sagte sie: "Ach, wissen Sie, natürlich habe auch ich Sorgen. Und es gibt viele belastende Situationen. Aber ich habe einen ganz einfachen Weg entdeckt, um ganz schnell wieder tatkräftig und mit Spaß alle Dinge zu erledigen. Wenn mein Körper seine bekümmerte Haltung einnimmt, sage ich ihm, er möge bitte sofort wieder kraftvoll und fröhlich werden. Schauen Sie, ich habe es immer besonders genossen, wenn ich die Gelegenheit hatte, mit meinem Mann Walzer zu tanzen. Daran denke ich dann. Und während ich leise eine Walzermelodie summe, richtet sich mein Rücken fast automatisch auf und der Kopf erhebt sich wieder. Wenn keiner zuschaut, tanze ich auch einige Schritte mit weit geöffneten Armen. Sehen Sie, es ist ganz einfach und wirkt fast immer. Ich habe dann keine Chance, traurig zu sein. Zumal ich auch gar keine Zeit dazu habe, denn die Verantwortung, die ich trage, ist zu groß."

Moment of Excellence

Gedanken an eine angenehme Situation heben die Stimmung • Visualisieren des schönsten Moments • Nachempfinden mit allen Sinnen • Eine Geste als Mittel für gute Laune

Gott hat uns ein Gedächtnis gegeben, damit wir auch im Dezember die Rosen blühen sehen können.

James Barrie

Für Leute, die nur einen Hammer haben, ist jedes Problem wie ein Nagel. Man braucht einfach verschiedene Werkzeuge, um Probleme differenziert behandeln zu können. Nach den Körperübungen folgt jetzt als weiteres Werkzeug das Erproben Ihrer Vorstellungskraft.

Sie sind zu einem Bewerbungsgespräch eingeladen worden und haben sich gut darauf vorbereitet. Die Tätigkeit entspräche genau dem, was Sie sich immer gewünscht haben. Das Gespräch mit dem Personalchef verläuft ausgesprochen erfreulich bis zu dem Moment, in dem er eine Frage stellt, die Sie vollkommen aus dem Gleichgewicht bringt. Es ist Ihnen nicht möglich, Ihre ausgeglichene Haltung wiederzufinden. Sie bleiben nervös und wirken bis zum Ende der Besprechung unsicher.

Wäre es nicht großartig, ein Mittel zu kennen, das Sie immer dann, wenn Sie es wollen, in einen angenehmen körperlichen und geistigen Zustand versetzt? Wäre es nicht phantastisch, in jedem Moment des Lebens voller Energie, selbstsicher, zuversichtlich und mutig zu sein?

Nutzen Sie die tiefen Geheimnisse der Alchemie und brauen Sie sich eine Substanz mit dem Namen "Moment of Excellence". Sie können

sie herstellen aus Ihrer Erinnerung an eine besonders schöne Situation und der dazu passenden Körperhaltung. Sie wissen, daß Sie Ihre Stimmung durch die Veränderung der Körperhaltung beeinflussen können, und Sie wissen auch, daß die Erinnerung an etwas Angenehmes Ihr Gefühl positiv verändern kann. Beides wird beim "Moment of Excellence" genutzt, um eine kleine Geste zu finden, die Sie sofort in das erwünschte Gefühl versetzt.

Bitten Sie einen guten Freund, Ihnen behilflich zu sein. In seinem Beisein versetzen Sie sich nacheinander in drei Situationen aus Ihrem Leben, in denen Sie sich ausgezeichnet fühlten. Das ist keine intellektuelle Nostalgie, sondern ein durchaus sinnvolles Erkenntnis-Instrument. Jedes Mal, wenn Sie nun eine der Situationen intensiv wieder erleben, geben Sie Ihrem Freund ein Zeichen. Er beobachtet genau, welche Haltung Sie eingenommen haben, welcher Gesichtsausdruck wahrzunehmen ist, wie Sie atmen. Anschließend wählen Sie aus diesen drei Situationen eine aus, die für Sie im Moment die schönste ist. Ihr Freund kann Ihnen dabei helfen, denn er hat Ihren Ausdruck genau beobachtet.

Wenn Sie sich für ein Erlebnis entschieden haben, dürfen Sie die Augen schließen und Ihrem Freund die Führung überlassen. Er gibt Ihnen Anweisungen, um Sie näher an Ihren "Moment of Excellence" zu führen. Er sagt: "Geh mit deiner Vorstellung in den Moment der Situation, wo sie am schönsten ist." Sie stellen sich diesen Moment vor mit allem, was dazugehört. Lassen Sie ein ganz intensives Bild vor Ihrem inneren Auge entstehen, und erleben Sie die Gefühle wieder, die Sie damals hatten. Dann fragt er weiter: "Wie war deine Körperhaltung dabei?" Versuchen Sie, Ihrem Körper den Ausdruck zu geben, den Sie in besagtem Moment hatten. Kleine Veränderungen in der Haltung oder der Bewegung werden Sie vielleicht noch näher an das damalige Erleben heranführen. "Was siehst du, wenn du mit dieser Haltung den Moment nacherlebst? Was hörst du, fühlst du, riechst und schmeckst du?" Und Sie holen nun nach und nach mit allen Sinnen das in die Erinnerung, was es zu hören, fühlen, riechen

und schmecken gab. Ihr Freund muß Sie dabei sehr genau beobachten, denn wahrscheinlich wird sich bei Ihnen etwas verändern, auch wenn es nur das Zittern eines Nasenflügels ist oder die leichte Bewegung eines Fingers. "Geh bitte noch einmal in die Situation hinein und vergegenwärtige dir, was der absolut schönste Moment ist. Du kannst diesen Moment ausdehnen - auch wenn er nur eine Sekunde gedauert hat. Genieße ihn."

Sie empfinden nun ganz intensiv Ihren "Moment of Excellence". Ihr Freund hat jetzt die wichtige Aufgabe, auch die kleinste Veränderung in Ihrem Körperausdruck wahrzunehmen. Da er Sie durch den Prozeß begleitet hat, wird er gut feststellen können, wann Sie diesen Moment ganz deutlich nacherleben und Sie genau dann bitten, ein treffendes Wort für diesen Zustand zu finden.

Wenn Sie ein Wort gefunden haben - nehmen Sie sich ruhig Zeit dafür -, holt er Sie mit einem Händeklatschen oder einem Ruf in die Gegenwart zurück. Dann schildert er Ihnen Ihre Körperhaltung und jede Bewegung, auch die kleinste, die Sie im "Moment of Excellence" gemacht haben. Nun gehen Sie noch einmal bewußt in diese Körperhaltung und wiederholen jede Bewegung, die Ihr Freund beobachtet hat. Versuchen Sie durch kleine Veränderungen dieser Bewegung oder Haltung noch tiefer in das Gefühl zu kommen, bis Sie den Punkt gefunden haben, der Ihnen das absolut gleiche Gefühl vermittelt, das Sie in Ihrem "Moment of Excellence" empfunden haben.

Vielleicht stehen Sie jetzt mit leicht gebeugten Knien, die Arme ausgebreitet und den Kopf in den Nacken gelegt. Das ist natürlich eine Haltung, die Sie nicht in jeder Situation einnehmen können. Es ist also sinnvoll, die Körperhaltung so weit zu reduzieren, bis Sie eine möglichst kleine Bewegung gefunden haben, die aber exakt das gleiche Gefühl hervorruft. Haben Sie vielleicht kurz die Augen geschlossen, als Sie den Kopf in den Nacken legten, oder den Zeigefinger der linken Hand leicht bewegt, nachdem Sie die Arme ausgebreitet haben? Finden Sie heraus, welche möglichst unauffällige Geste so stark

mit dem "Moment of Excellence" verbunden ist, daß sie allein ausreicht, um Sie sofort in einen ressourcervollen Zustand zu führen.

Anschließend testen Sie, ob es funktioniert. Überlegen Sie, welche Situation in Zukunft auf Sie zukommen kann, in der Sie dieses Gefühl gerne zur Verfügung hätten. Denken Sie sich möglichst tief in die künftige Situation mit all den negativen Gefühlen hinein. Dann machen Sie die kleine Bewegung und denken an das Wort, das Sie dazu fanden. Achten Sie darauf, was nun passiert. Wenn sich jetzt Ihr Zustand so verändert, daß Sie Ihre vollen Kraftreserven spüren, haben Sie Ihren "Moment of Excellence" gefunden.

Einige Male sollten Sie jetzt noch den Wechsel von unangenehmen zu angenehmen Gefühlen durchgehen, damit sich die Kombination aus Geste, Wort und Gefühl in Ihrem Gedächtnis verankert und, wenn es drauf ankommt, sofort zur Verfügung steht.

Sie brauchen nur mit den "Fingern zu schnippen":

- Die Gedanken an schöne Erlebnisse sind verbunden mit einem ganz bestimmten Körperausdruck.
- Sogar die kleinste Bewegung, beispielsweise ein Augenzwinkern, kann die mit einem schönen Erlebnis verbundenen angenehmen Gefühle in Erinnerung rufen.
- Eine kleine Geste, gekoppelt an Sinneswahrnehmungen und Gedanken, führt augenblicklich zu einem ressourcervollen Zustand, dem "Moment of Excellence".

Was ist Ihre Konsequenz?



Mind Trekking

Erwartungen bestimmen die Fragen an das Leben • Die Fragen entsprechen dem Denken • Belastende und kraftgebende Fragen • Der Stern der positiven Fragen

Werden Kopf hängenläßt, reizt zu weiteren Nackenschlägen.

Gerhard Uhlenbruck

Es soll ja Menschen geben, die sich Tag für Tag mit Selbstzweifeln quälen, sich ungeliebt fühlen und immer gleich schwarzsehen. Die sich morgens als erstes die Frage stellen: Was wird mir heute wohl wieder Schlimmes passieren? Und natürlich wird ihnen etwas Schlimmes passieren! Der Nachbar grüßt nicht, das Kind läßt die Milch fallen, die Eehälfte guckt schon wieder so ärgerlich, und, und, und. Obwohl die Sonne den ganzen Morgen strahlt, nehmen sie nur die eine dunkle Wolke wahr. Und wenn sie zu Bett gehen, fragen sie sich, warum der Tag schon wieder so schlecht verlaufen ist.

Eigentlich erwarten diese Menschen nichts anderes von ihrem Leben, als daß jeder Tag neue Qual bringt. Entsprechend ihren Erwartungen richten sie ihren Blick auch stets auf das, was ihre Befürchtungen bestätigt. Sie können keinen ressourcervollen Zustand erleben, weil sie ihre ganze Energie in die Erwartung negativer Ereignisse stecken. Und dem Erleben negativer Ereignisse opfern sie den Rest ihrer Kraft. Kein Wunder, wenn ihnen jegliches Charisma fehlt.

Diese Menschen stellen die verkehrten Fragen. "Warum passiert das immer mir?" "Wieso habe ich kein Glück in meinem Leben?" "Was mache ich denn eigentlich falsch?" Ihre Grundhaltung im Leben ist

das Thematisieren von negativen Vorwegannahmen, denn solche Fragen lassen nichts anderes als negative Gedanken entstehen.

Ihre Gedanken hängen davon ab, welche Fragen Sie sich stellen. Und die Fragen, die wir uns selbst stellen, bestimmen die Qualität unseres Lebens. Fragen Sie sich nach den schönen Erlebnissen in Ihrem Leben.

Fragen Sie sich, was Sie bisher geschafft haben, welche Erfolge Sie bereits hatten, wieviel schöne Momente Sie schon genießen durften. Sie lenken damit ihre Gedanken in eine positive Richtung. Erfreuliche Gedanken und Wahrnehmungen bauen eine Lebenskraft auf, die das intensive Erleben und Erfahren angenehmer Dinge möglich macht und sich dadurch potenziert.

In diesem Sinne heißt Denken "die Frage stellen". Denn egal, was wir denken, es ist immer die Antwort auf eine mögliche Frage. Menschen haben die Fähigkeit, auf jede Frage eine Antwort zu finden, selbst auf sinnlose Fragen, bei denen Computer mit "Error" antworten. Fragen Sie sich einmal, was Sie gemeinsam mit einem Autoreifen haben. Ihr Bio-Computer wird Ihnen schon eine Antwort geben!

Probieren Sie doch einmal aus, wie stark der Einfluß einer Frage auf Ihr Empfinden ist. Stellen Sie sich zuerst die Frage: "Wer mag mich nicht?" Bei der Beantwortung werden Sie vermutlich feststellen, daß Ihre Laune sinkt. Dann fragen Sie sich: "Wer mag mich?" Wenn Sie sich jetzt all die Menschen vorstellen, die Sie vermutlich mögen, werden Sie sich wesentlich wohler fühlen.

Wahrscheinlich gibt es auch für Sie einige immer wiederkehrende negative Fragen, die Ihnen Kraft rauben und den Blick auf Unangenehmes richten. Schreiben Sie diese Fragen einmal auf, und formulieren Sie das Gegenteil. Einige Beispiele für positive Fragestellungen möchte ich Ihnen geben:

- Was begeistert mich in meinem Leben?
- Auf welche Leistungen kann ich stolz sein?

- Mit wem verbringe ich gerne meine Freizeit?
- Mit wem arbeite ich gerne zusammen?
- Was waren bisher meine größten Erfolge?
- Worüber habe ich mich in der letzten Woche gefreut?
- Was ist mir in meinem Leben Gutes widerfahren?
- Worauf freue ich mich?

Während Sie diese Fragen und die von Ihnen selbst gestellten beantworten, machen Sie sich gleichzeitig ein Bild von den Menschen und Situationen, hören Sie die dazugehörigen Stimmen und Klänge, und achten Sie auf Ihre Gefühle. Setzen Sie all Ihre Sinne ein, um das Bild so lebendig wie möglich zu machen.

Suchen Sie fünf Fragen heraus, bei deren Beantwortung Sie die meiste Kraft und Freude empfanden. Dann malen Sie einen wunderschönen fünfzackigen Stern auf ein Blatt Papier. An die Spitze einer jeder Zacke schreiben Sie eine der fünf Fragen. Dieses Blatt Papier hängen Sie da auf, wo Sie es schon morgens sehen können: neben den Spiegel im Badezimmer, an der Wand hinter dem Frühstückstisch, an der Tür zur Küche. Sie können Ihren Stern fotokopieren und zusätzlich im Auto befestigen oder im Büro. Vielleicht möchten Sie auch gerne einen besonderen Stern für den Abend haben, mit dem Sie den Tag angenehm abschließen können. Wählen Sie hierfür Fragen aus, die Ihnen das Positive dieses Tages vor Augen führen können:

- Was habe ich aus diesem Tag gelernt?
- Wofür kann ich es nutzen?
- Was hat mir heute Freude gemacht?
- Mit wem habe ich heute eine angenehme Zeit verbracht?
- Wofür habe ich mich heute eingesetzt?

Der Mensch ist, was er den Tag über denkt. Gönnen Sie sich so oft wie möglich Fragen mit positiven Antworten. Etablieren Sie ein neu-

es Wortsystem. Nach kurzer Zeit werden Sie feststellen, daß es fast selbstverständlich geworden ist, das Leben positiv zu erfragen. Sie stärken Ihren Blick für das Schöne und Erfreuliche im Leben und finden vielleicht gleichzeitig zu bisher ungenutzten Ressourcen.

Think positive:

- Wenn Sie Ihre ganze Energie in die Erwartung negativer Ereignisse stecken, wird Ihnen nichts übrigbleiben, um die angenehmen Dinge im Leben zu erkennen.
- Die Fragen, die wir uns selbst stellen, bestimmen die Antworten und damit die Erwartungen an das Leben.
- Stellen Sie Fragen, die eine erfreuliche Antwort bewirken. Damit lenken Sie Ihre Gedanken in eine positive Richtung und stärken den Blick für das Schöne und Angenehme im Leben.

Was ist Ihre Konsequenz?



Der Power Snap

Die Faust ist ein Symbol der Kraft • Eine energiegeladene Situation mit allen Sinnen erinnern und genießen • Die Faust als Anker • Die Kopplung an siebenfache Ressourcen

Ich fühle eine Armee in meiner Faust.

Friedrich von Schiller

Boris Becker macht sie und der Mann von der Rasierklingen-Reklame auch - diese Bewegung für Energie, Erfolg, Sieg und Kraft. Auch der vietnamesische Widerstandskämpfer und Politiker Ho Tschu Minh wurde auf Propagandaplakaten mit ausgestrecktem Arm und geballter Faust als Zeichen für den Willen zum Sieg dargestellt.

Tatsächlich ist die Faust eng verbunden mit Kraft und Energie. Wir schlagen mit der Faust auf den Tisch, wenn wir etwas durchsetzen wollen. Wir ballen die Faust in der Tasche, wenn wir Zorn unterdrücken. Und wir können die Faust als Hilfsmittel benutzen, um sofort in einen kraftvollen, positiven Ressource-Zustand zu kommen.

Haben Sie Lust auf eine interessante Übung? Dann nehmen Sie sich eine Stunde Zeit und gehen Sie in einen Raum, in dem Sie sich wohl fühlen und nicht gestört werden. Schaffen Sie eine Atmosphäre, in der Sie sich geborgen fühlen und gut entspannen können. Vielleicht hören Sie während dieser Übung eine schöne, beruhigende Musik. Nun setzen Sie sich bequem hin, atmen einige Male tief durch und vergessen den ganzen Alltagsstress. Finden Sie jetzt eine Situation aus Ihrem Leben, in der Sie völlig begeistert waren, voller Freude und Energie. Wenn Sie möchten, schließen Sie die Augen und lassen sich ganz in diese Erinnerung fallen. Sie sehen die Bilder dieser Situ-

ation, können sich den Ort vorstellen und die Menschen, die daran beteiligt waren, Sie wissen, welche Tageszeit es war. Sie erinnern sich an die Stimmen, Geräusche und Gerüche. Vergegenwärtigen Sie sich dieses Erlebnis so stark, daß Sie die Gefühle wieder spüren, die Sie damals hatten. Und wenn Sie ganz in dieser Situation sind, die Atmosphäre, Ihre Stimmung und Ihre Gefühle völlig wiedererleben, dann geben Sie dieser Situation einen Namen. Dabei ballen Sie die Hand zur Faust, lassen sie nach vorne schnellen und wieder zurückfedern.

Sie haben jetzt eine besonders positive Erinnerung an ein Wort und an eine ausgeprägte Geste gekoppelt. Die Geste reicht, um automatisch wieder in einen kraftvollen Zustand kommen. Wenn Sie die einzelnen Sinneswahrnehmungen der erinnerten Situation auch nur einigermaßen genau wiedererleben konnten, werden Ihnen die damals vorhandenen Ressourcen jedes Mal zur Verfügung stehen, wenn Sie in Zukunft den Namen gemeinsam mit der Faustbewegung wiederholen. Das ist keine Zauberei, sondern eine durch die Funktionsweise des Gehirns mögliche Ankertechnik.

Doch es geht noch weiter mit dem Power Snap. Suchen Sie sich sechs weitere Situationen aus, in denen Sie sich kraftvoll, begeistert und voller Energie fühlten. In jede tauchen Sie ein, finden wieder einen Namen und verbinden das Wort und das Erleben mit der Faustbewegung. Alle Ressourcen aus sieben unterschiedlichen Situationen stehen sofort bereit, gekoppelt an eine Geste mit sieben verschiedenen Namen. Sie brauchen die Namen nun nicht einzeln zu nennen. Es genügt, bei der Bewegung nur einen zu erwähnen. Automatisch werden Sie auch an die anderen sechs erinnert. Die Worte zerfließen ineinander, sie bilden eine Einheit.

Der große Unsichtbare

Zwiesprache mit Verstorbenen • Probleme mit Hilfe erfolgreicher Vorbilder beseitigen • Geistiges Ressourcen-Erbe • Anleitung zum Erfolg

Wenn des Weisen gute Lehre eine Hand ist, dich zu führen: In des Guten weisem Beispiel wirst du einen Flügel spüren.

Wilhelm Müller

Abends, wenn ich schlafen geh', vierzehn Englein um mich stehn ... Mit diesem Abendgebet begeben sich viele Kinder in den Schutz der Engel, bevor sie sich zum Schlafen niederlegen. Die meisten von Ihnen werden dieses wunderschöne Lied wahrscheinlich kennen.

Wenn Sie in einem frommen Elternhaus aufgewachsen sind, wird der Schutzengel Sie durch die Kindheit begleitet haben. Auch als Erwachsener hat wohl jeder von uns schon mal von ihm gesprochen, wenn ein drohendes Unheil abgewendet wurde, im letzten Augenblick die rettende Idee kam oder ein schlimmes Unglück für die Beteiligten glimpflich ausging.

Manche Menschen glauben ganz fest an Schutzengel. Andere tun das als Kinderei ab, und einige sehen den Schutzengel als Symbol für eine höhere Bewußtseinsstufe des Menschen. Ganz gleich, wie Sie zu Schutzengeln stehen - was halten Sie davon, tatsächlich einen unsichtbaren Helfer zur Seite zu haben, der Ihnen in schwierigen Situationen beisteht?

Vielleicht kennen Sie einen Menschen, der immer dann das Grab seines verstorbenen Lebenspartners besucht, wenn er Trost braucht, vor

einer Entscheidung steht oder Antwort auf eine schwierige Frage sucht. Mit ihm führt er einen regen Gedankenaustausch, diskutiert die Möglichkeiten, und das eine oder andere Mal entsteht dabei ein völlig neuer Gedankengang. Das mag als ein etwas wunderliches Verhalten erscheinen, aber es ist eine großartige Sache, in jeder Lebenslage Hilfe und Zuspruch zu finden. Denn der verstorbene Partner, der unsichtbare Helfer, kann tatsächlich in den meisten Fällen weiterhelfen.

Sie haben Bekannte und Freunde, mit denen Sie Dinge diskutieren und die Sie in einer schwierigen Lage um Rat fragen. Doch manchmal führt auch das nicht weiter. Und vielleicht seufzen Sie dann: "Wenn jetzt mein Großvater noch lebte, der könnte mir bestimmt weiterhelfen." Fragen Sie ihn doch einfach, was er an Ihrer Stelle tun würde. Damit meine ich natürlich keine Seancen. Versetzen Sie sich in sein Denken. Wie ist Ihr Großvater, dieser Prachtbursche, mit solchen Situationen umgegangen, und was genau würde er in Ihrer Situation tun?

Es mag sein, daß Ihnen die ganze Sache leichter fällt, wenn Sie ein richtiges Frage-und-Antwort-Spiel mimen. Stellen Sie sich vor, der Großpapa säße Ihnen gegenüber. Formulieren Sie die Frage so präzise wie möglich, und dann konzentrieren Sie sich auf sein Denken und versuchen herauszufinden, was er Ihnen zur Antwort geben würde.

Fast alle Eltern haben hin und wieder Schwierigkeiten mit ihren Kindern. Doch oft ist die Situation so verfahren, daß die Beziehung zu Sohn oder Tochter völlig gestört ist. In solch einer Lage war vor ein paar Jahren eine Bekannte. Zwischen ihr und dem damals 15jährigen Sohn herrschte seit fast zwei Wochen Kriegsstimmung. Sein Verhalten war für sie völlig unbegreiflich. Er ging jedem Gespräch aus dem Weg, reagierte auf nahezu alles äußerst aggressiv und tat nur noch das, was ihm in den Kopf kam. Sie fand einfach keinen Kontakt mehr zu ihm und wurde von Tag zu Tag gereizter.

Eines Tages dachte sie plötzlich an ihre alte Lehrerin. Ihr fiel ein, daß diese Dame zu allen Schülern einen herzlichen Kontakt hatte. Auch zu den schwierigsten fand sie Zugang. Und so manche Querele zwischen Schülern und Lehrern hat sie wieder geradebiegen können. Wie hat sie das geschafft? Welche Fähigkeiten hatte sie? Meine Bekannte verbrachte nun einige Zeit damit, mit der Lehrerin einen inneren Dialog zu führen, um deren Eigenschaften und Verhaltensweisen kennenzulernen. Sie stellte ihr Fragen und bat sie um Rat. Und irgendwann meinte sie, einen Weg gefunden zu haben, der das Verhältnis zu ihrem Sohn verbessern könnte. Nun, es brauchte noch einige Zeit, aber es funktionierte. Wann immer sie danach in schwierige Situationen mit ihrem Sohn kam, wurde die Lehrerin zu Rate gezogen. Sie war der Schutzengel, der große Unsichtbare, wenn es um die Erziehung ging.

Es gibt Menschen, die Sie bewundern, weil ihre Fähigkeiten und ihr Handeln in ganz bestimmten Situationen für Sie vorbildlich sind. Sie brauchen sie noch nicht einmal persönlich zu kennen. Es reicht, wenn Sie von ihnen gelesen oder gehört haben. Und es spielt keine Rolle, ob diese Menschen noch leben oder schon seit Jahren oder Jahrhunderten tot sind. Eigentlich gibt es für jede Lebenslage jemanden, der Ihnen als großer Unsichtbarer Rat und Unterstützung geben kann. Annektieren Sie all diese Menschen für Ihre Ahnentafel. Das geistige Erbe wird Ihnen neue Ressourcen zur Verfügung stellen und vorhandene stärken.

Sie möchten im Bankgeschäft erfolgreich sein und haben Ihren Weg noch nicht erkannt? Lesen Sie die Biographie eines erfolgreichen Bankers, der ähnliche Voraussetzungen hatte wie Sie. Erarbeiten Sie sich seine Denkstruktur und machen Sie ihn zu Ihrem inneren Berater. Was würde er an Ihrer Stelle tun? Wenn Ihre Ehe ins Wanken gerät: Wie haben Ihre Großeltern es geschafft, eine so wunderbare Ehe zu führen? Machen Sie Oma und Opa zu Eheberatern. Und wenn Sie das nächste Mal Ihrem Vorgesetzten ein Planungskonzept vorstellen müssen, halten Sie stumme Zwiesprache mit dem frühe-

ren Kollegen, der in kurzer Zeit Karriere gemacht hat, unter anderem deshalb, weil er seine Ideen prägnant und überzeugend darstellen konnte.

Oder Sie machen die erste Gebirgswanderung, bei der Sie ganz auf sich gestellt sind, und plötzlich wissen Sie nicht mehr weiter. Sie sind unsicher, zögern vor dem nächsten Schritt. Stellen Sie sich vor, Ihr Bergführer, mit dem Sie Ihre ersten Touren unternommen haben, würde Sie begleiten. Hören Sie auf seine Ratschläge, achten Sie auf seine Körperhaltung und auf seine Schritte. Mit einem solchen Freund und Mentor an Ihrer Seite werden Sie Sicherheit gewinnen und wohlbehalten zurückkehren.

Umgeben Sie sich mit möglichst vielen unsichtbaren Helfern. Gemeinsam werden sie ein absolut kreatives Team bilden. Sie brauchen ja keinem davon zu erzählen. Sonst kommt man noch auf den Gedanken, Sie hätten "einen neben sich herlaufen" - obwohl es mental so ist.

Ihre Vorbilder sind für Sie da:

- Jeder Mensch hat Denkmuster und Verhaltensweisen, die ihm vorgeben, wie er in schwierigen Situationen reagieren soll.
- Es wäre wohl gut, einige dieser Menschen als Berater zur Seite zu haben, weil ihre Fähigkeiten bei manchen Schwierigkeiten hilfreich wären.
- Wenn Sie sich mit den Eigenschaften und Denkstrukturen der für Sie vorbildlichen Menschen auseinandersetzen, schaffen Sie sich "innere Berater", die Ihnen immer dann zur Seite stehen, wenn Sie nach Lösungen suchen.

Was ist Ihre Konsequenz?



Stars and Stripes

Die Wirkung anderer Menschen begrenzt Ihre Möglichkeiten
• Mentale Veränderung des Erscheinungsbildes • Mit visueller Phantasie zu mehr Sicherheit

Vorstellungskraft ist wichtiger als Wissen.

Albert Einstein

Sie sind vor einem Monat mit der Arbeit an einem neuen Projekt betraut worden und werden in der nächsten Woche der obersten Führungsebene Ihre Planungen und Überlegungen vorstellen. Die Ausarbeitung hat Ihnen Freude gemacht, und Sie wissen, daß sie gut geworden ist. Doch je näher der Termin rückt, desto unsicherer werden Sie. Allerdings nicht, weil Sie an Ihrer Arbeit zweifeln, sondern weil Sie Angst haben vor den übertrieben sachlichen und unfreundlichen Vertretern der Führungsebene, die über Ihr Bestehen und Weiterkommen in der Firma entscheiden. Sie wissen, daß die Angst Sie daran hindern wird, alle Ressourcen zu nutzen, um Ihre Arbeit sachlich und kompetent vorzustellen. Was können Sie tun?

Eine Möglichkeit ist, Ihre Gesprächspartner optisch zu verändern. Natürlich nur in Ihrer Vorstellung, sozusagen zur intellektuellen Klärung der angespannten Situation. Überlegen Sie, was an dem Aussehen der einzelnen Damen und Herren verändert werden kann, um sie weniger beängstigend erscheinen zu lassen. Bei einem mag es der überlegene Gesichtsausdruck sein. Zaubern Sie ihm ein strahlendes Lächeln ins Gesicht. Das läßt ihn weitaus freundlicher erscheinen. Und der Herr aus der Finanzabteilung, der die Mitarbeiter immer von oben herab behandelt, hat plötzlich ein hübsches Grübchen im Kinn. Der distanzierte Geschäftsführer trägt zu seinem maßge-

schneiderten Anzug keine dezente Krawatte, sondern eine lustig gemusterte Fliege. Seine Assistentin war morgens wohl noch etwas verschlafen: Sie hat verschiedenfarbige Schuhe an. Und derjenige, der für Ihre Karriere am wichtigsten ist, gefällt sich in einem schicken Jackett mit einem ganz besonderen Muster: Sterne und Streifen der amerikanischen Flagge.

Jetzt betreten Sie den Raum, in dem das Gespräch stattfindet, und dank Ihrer Vorstellungskraft haben alle ihr einschüchterndes Erscheinungsbild verloren. Es sind Menschen wie du und ich, mit denen Sie auf sachlicher Ebene das Für und Wider Ihrer Ausarbeitung besprechen können. Für Ihre Angst ist kein Platz mehr.

In Ihrer Phantasie ist alles erlaubt, was Ihnen die Angst nimmt. Sie können Menschen aussehen lassen wie eine Comic-Figur, klein werden lassen wie einen Däumling. Nur eins tun Sie bitte nicht: Lassen Sie Ihre Phantasie nicht solche Kapriolen schlagen, daß Sie in Lachen ausbrechen. Es geht hier nicht darum, den anderen Menschen in seiner Persönlichkeit anzugreifen oder zu verletzen. Der Sinn ist einzig und allein, daß Sie sich nicht ärgern oder ängstigen oder verunsichern lassen.

"Phantasieren" Sie so, daß diese Menschen ihren verunsichernden Ausdruck verlieren, Sie aber konzentriert bei der Sache bleiben können. Wenn Sie sich gerade vorstellen, welche Farbe die Unterhose Ihres Gesprächspartners hat, während Sie um Ihre Meinung zur letzten Verkaufsanalyse gebeten werden, können Sie wohl nur noch dumm aus der Wäsche schauen. Und damit ist Ihnen bestimmt nicht gedient.

Die Stars-and-Stripes-Methode ist in jedem Lebensbereich hilfreich: Die zänkische Nachbarin, über die Sie sich immer wieder aufregen, weil sie mit konstanter Boshaftigkeit Lügen verbreitet, trägt neuerdings ein Clown-Kostüm mit hübschen roten Herzen. Und wenn Ihnen jetzt schon davor graust, beim nächsten Elternsprechtag der Klassenlehrerin Ihrer Tochter gegenüberzusitzen, während sie mit

Donald Duck Language

Entschärfen der Strafpredigt • Auswirkung des Tonklangs auf die Gefühle • Gedankliche Veränderung der Stimme • Der Sprachklang beeinflusst das Verhalten anderer

Wer sich über etwas eine Minute ärgert, sollte bedenken, daß er dadurch sechzig Sekunden Fröhlichkeit verliert.

Robert Stolz

Wenn Sie Kinder in dem sogenannten "aufsässigen" Alter haben, kennen Sie das wahrscheinlich: Die Mutter ermahnt den Sprößling nun schon zum x-ten Male, er möge doch bitte sein Zimmer aufräumen. Und weil sie diese Bitte nun schon seit Tagen wiederholt, ist ihre Stimme alles andere als freundlich. Sie schimpft. Der Nachwuchs nörgelt herum, und irgendwann verläßt er den Raum, nicht ohne beim Hinausgehen die Zurechtweisung der Mutter zu persiflieren, wobei er weder ihre Worte noch ihren Tonfall wiederholt. Vielmehr ist es ein dem Rhythmus ihrer Stimme angepaßtes, aber quäkendes "Tätä-tätä, tätä-tätä". Damit entschärft er die Vorhaltungen, sie können ihn nicht mehr negativ beeinflussen, und er behält seine gute Laune.

Den gleichen Effekt bringt es, wenn Sie in Ihrer Vorstellung die Stimme eines Menschen verändern, der Ihnen in einem unangenehmen Ton unerfreuliche Dinge sagt. Während normalerweise Ihre Laune durch diese Verbalkeule gründlich verdorben wäre, bleiben nun Ihre Emotionen unbeeinflusst.

An einem schönen Sonntagnachmittag liegen Sie zu Hause gemütlich auf dem Sofa und lesen ein interessantes Buch. Da klingelt es an der Haustür. Sie öffnen, und Ihr Nachbar steht vor Ihnen. Er über-

fällt Sie mit einer Flut von Vorwürfen und Beschimpfungen, weil die Blätter eines Baumes aus Ihrem Garten auf seinen frisch gemähten Rasen gefallen sind. Nun, erstens mögen Sie diesen profilneurotischen Querulanten sowieso nicht, und zweitens ärgern Sie sich furchtbar darüber, daß er Sie ausgerechnet an diesem bisher angenehmen Sonntag damit behelligt. Und natürlich lassen Sie sich das Verhalten des Nachbarn nicht gefallen und schimpfen zurück. Für den Rest des Tages ist Ihnen die Laune gründlich verdorben.

Eine Woche später geschieht das gleiche. Doch während Ihr Nachbar nun vor Ihnen steht und ziemlich wütend über Blätter und Bäume spricht, verändern Sie in Ihrer Vorstellung seine Stimme. Lassen Sie ihn schneller oder langsamer sprechen, höher oder tiefer. Geben Sie ihm die Stimme von Donald Duck oder Pumuckl. Oder begleiten Sie seine Stimme gedanklich mit schönen Walzerklängen. Ihr Nachbar wird nicht mehr in der Lage sein, Sie in eine negative Stimmung zu versetzen.

Die Sache hat sogar noch einen zusätzlichen Effekt. Normalerweise übernimmt ein Mensch die Art, wie er angesprochen wird. Sprechen Sie in einem wütenden Ton mit ihm, verändert auch er seine Stimme. Sprechen Sie ihn dagegen freundlich an, wird er wohl kaum zornig reagieren. Das sind sprachliche Triumphbögen!

Wenn Sie mit Hilfe Ihrer Vorstellung die Stimme des Nachbarn so verändern, daß Sie keine negativen Gefühle bekommen, wird Ihre Stimme freundlich bleiben. Sie hat weder einen aggressiven noch einen wütenden Klang. Im Gegenteil. Vielleicht klingt sie in diesem Moment sogar entgegenkommend und verständnisvoll. Und es ist gut möglich, daß Ihre stumme Parole Wirkung zeigt und der Nachbar daraufhin seine Art zu sprechen der Ihren anpaßt und sich beruhigt. Dann ist vielleicht auch ein sachliches Gespräch über das Laub-Problem möglich.

Aber wie bei den optischen Veränderungsmöglichkeiten ist auch hier Vorsicht geboten. Übertreiben Sie nicht, sonst könnten Sie den Ein-

Separator

Negative Gedanken auflösen • Festgefahrenes Denken unterbrechen • Die Kugel im Kopf in eine neue Richtung lenken

Bei allzu langem Nachdenken kommt man nicht auf den richtigen Gedanken.
Aus Japan

Die Familie sitzt beim Abendessen. Man unterhält sich über die Ereignisse des Tages, und irgendwann kommt die Sprache auf die bevorstehenden Ferien. Eigentlich wäre es doch schön, in diesem Jahr mal einen erholsamen Wanderurlaub in Österreich zu machen! Unvermittelt sagt die 15jährige Tochter: "In diesem Jahr fahre ich nicht mit euch. Ich will mit meinen Freunden nach Spanien." Der Vater schnappt nach Luft, springt auf und läßt ein riesiges Donnerwetter los: Was ihr eigentlich einfallt? Niemals werde er ihr erlauben, allein zu verreisen. In ihrem Alter! Die Tochter reagiert ebenfalls sehr aufgebracht. Und schon ist ein heftiger Streit im Gange. Nach einer halben Stunde wird es der Mutter zu bunt. Sie steht auf, geht in die Küche, um kurz darauf mit einem gellenden Schrei wieder herauszulaufen: Igitt, eine Maus! Vater und Tochter springen auf, und wenig später suchen sie in schöner Eintracht in allen Ecken und Schränken nach der Maus. Der Streit ist vergessen. Währenddessen sitzt die Mutter lächelnd im Wohnzimmer. Denn es gibt natürlich gar keine Maus in der Küche, sie wollte nur die beiden Kampfhähne zur Ruhe bringen.

Ihr Entsetzensschrei hat die negativen Gedanken von Vater und Tochter gestoppt. In der Sekunde, in der etwas völlig Unerwartetes

geschah, wurde in den Köpfen der beiden ein Vakuum erzeugt und ein neuer Gedanke konnte Zugang finden.

Wann immer ein Mensch in negativen Verhaltensmustern oder Gedanken gefangen ist, können Sie ihn mit einem unerwarteten Signal unterbrechen. Wenn es funktioniert - und das tut es in den meisten Fällen -, haben Sie die Chance, den Blick auf etwas Positives zu lenken oder neue, angenehme Gedanken entstehen zu lassen. Natürlich muß es nicht immer eine Maus sein. Manchmal reicht ein Händeklatschen, ein völlig ohne Zusammenhang in den Raum gestellter Satz oder die Frage nach der Uhrzeit.

Wieder einmal müssen Sie an einer dieser Firmenbesprechungen teilnehmen, die selten in kurzer Zeit zu einem Ergebnis führen. Diesmal geht es um die Einführung eines zentralen Schreibbüros. Einige Anwesende debattieren schon seit zwei Stunden ziemlich aufgeregter für und wider und kommen einfach nicht weiter. Andere sind mit ihren Gedanken überall, nur nicht beim Thema. Und manch einer dämmert in der Haltung eines frühinvaliden Gurus nur noch vor sich hin. Eine Lösung ist noch lange nicht in Sicht.

Jetzt hat der Pfadfinder der Einfälle seinen Einsatz: Er greift zu einer Mineralwasserflasche, die in der Mitte des Tisches steht. Und er stellt sich so ungeschickt an, daß ihm die Flasche beim Öffnen aus der Hand gleitet und der gesamte Inhalt sich über den Tisch ergießt. Selbst ein stoisches Gemüt wird sein Interesse sofort auf ihn richten. Nachdem er zur allgemeinen kollegialen Munterkeit beigetragen hat und die Ordnung wiederhergestellt ist, kann die Aufmerksamkeit erneut dem Thema gelten. Manch einer wird jetzt eine völlig neue Idee einbringen und ein anderer, der sich erst jetzt mit voller Konzentration der Sache zuwendet, erkennt vielleicht bisher noch nicht bedachte Möglichkeiten.

Natürlich muß es nicht immer das Umwerfen einer Wasserflasche sein. Sie können aufstehen und dabei den Stuhl umwerfen, Sie können herzhaft gähnen oder sich unvermittelt nach dem Beginn des

heutigen Fußballspiels erkundigen. Manchmal reicht es auch, laut und vernehmlich in die Runde zu fragen: "Hat einer etwas dagegen, wenn ich das Fenster öffne?" Lassen Sie Ihrer Phantasie freien Lauf. Sie finden bestimmt etwas, womit Sie die Gedanken der anderen unterbrechen können, um anschließend mit vereinten Ressourcen das Thema zufriedenstellend zu beschließen.

Stellen Sie sich vor, im Kopf eines Menschen befände sich eine Kugel. Sie rollt immer dorthin, wo die Informationen sind, die zu einem bestimmten Thema gebraucht werden. Dann kann es passieren, dass sie eine Weile dort hängenbleibt und der Mensch nichts anderes erkennen kann als das, was dort vorhanden ist. Und manchmal rollt sie einfach auch nur hin und her und bleibt in einer Ecke stecken, in der es nur negative Gedanken gibt. In beiden Fällen hilft nur eines: Die Kugel muß einen kleinen Schubs bekommen, um sich zu lösen. Das gelingt am besten, wenn plötzlich etwas geschieht, was nichts mit den Informationen zu tun hat, bei denen sie sich gerade aufhält. Sie muß blitzschnell reagieren, um das Neue verarbeiten zu können. Wenn sie anschließend wieder dorthin zurückrollen will, wo sie vorher war, wird sie an so vielen Informationen vorbeikommen, daß ganz neue Gedankengänge entwickelt werden.

Natürlich können Sie Ihr eigenes festgefahrenes Denken oder unangenehme Gedanken auch selbst in eine neue Richtung lenken. Sagen Sie dreimal laut und deutlich: "Ja!" Spielen Sie mit der Katze. Singen Sie Ihr Lieblingslied. Sie wissen sicher selbst am besten, was Sie auf andere Ideen bringt. Versuchen Sie alles Mögliche, damit die Kugel in Ihrem Kopf die Richtung wechseln kann.

Die Fotokamera

Die Distanz der Kamera • Veränderte Wahrnehmung aus der Distanz • Das Huhn Erna • Problemlösung mit drei Stühlen • Gespräch mit dem unsichtbaren Widersacher

Häufig betrachte ich das Leben so wie ein Zuschauer, gleichsam als hätte ich keinen Anteil daran. Und nur bei dieser Betrachtungsweise sieht man es richtig.

Leo Tolstoi

Wahrscheinlich haben Sie sich auch schon einmal darüber gewundert, daß Kameraleute oder Fotografen inmitten der schrecklichsten Kriegswirren auch dann noch gelassen ihrer Arbeit nachgehen, wenn wir uns voller Entsetzen abwenden würden. Bestimmt ist es auch die Erfahrung, die ihnen hilft, aber es kommt noch etwas Wesentliches hinzu: Sie sind distanziert. Sie sehen nicht mit den eigenen Augen, sondern mit dem Auge der Kamera. Dadurch ist die eigene Person nicht beteiligt, sondern schlüpft in die Rolle eines Beobachters. Es ist eine ähnliche Sichtweise, als wenn Sie sich einen spannenden Krimi oder ein herzerreißendes Liebesdrama im Kino ansehen.

Fahren Sie gerne in der Achterbahn? Bestimmt sitzen Sie nicht ruhig und gelassen im Wagen, sondern begleiten jede Kurve und jede Talfahrt mit einem lauten Huuh! oder Aaah! Es ist Ihnen vollkommen egal, was die Zuschauer denken, Sie müssen einfach schreien. Wenn Sie wieder bei den Zuschauern stehen, werden Sie die nächste Fahrt natürlich nicht mit den gleichen Rufen begleiten. Sie sind distanziert von dem wirklichen Geschehen auf der Achterbahn.

Nun gibt es immer wieder Situationen im Leben, die uns völlig gefangennehmen. Wenn schöne Erlebnisse und Empfindungen damit

verbunden sind, dann soll es natürlich auch so bleiben. Doch wenn es sich um negative Gefühle wie Wut, Traurigkeit oder Streß handelt, sollten wir lernen, Abstand zu gewinnen, damit unsere Energie für Sinnvolleres eingesetzt werden kann.

Erinnern Sie sich einmal an die letzte unangenehme Situation. Das mag ein Streit mit dem Ehepartner gewesen sein, eine Auseinandersetzung mit dem Kollegen oder ein Vorwurf des Vorgesetzten. Erleben Sie in Ihrer Vorstellung noch einmal ganz intensiv dieses negative Geschehen. Wahrscheinlich werden Sie auch die entsprechenden Gefühle wahrnehmen können. Anschließend machen Sie folgendes: Sie stellen sich die gleiche Situation noch einmal vor, und dabei tun Sie so, als wären Sie nur ein Beobachter, vielleicht der Regisseur eines Films oder der Kameramann. Sie sehen sich also selbst in dieser Situation agieren, sehen Ihr Gegenüber, hören zu, achten auf die Reaktionen. Sie sind einfach nur Zuschauer in einem Film, in dem Sie eine Rolle spielen. Sobald Sie eine Situation so betrachten, werden Sie eine interessante Erfahrung machen: Wenn Sie sich nur noch als Darsteller erleben und nicht mehr in dem tatsächlichen Geschehen gefangen sind, wenn Sie Ihren Blickwinkel ändern, werden Sie mehr über die Situation und die in ihr agierenden Menschen erfahren. Ihr Verständnis und die Interpretation wird sich verändern, und Sie können neue Möglichkeiten erkennen.

Wenn Sie nach vielen Jahren durchs Familienalbum blättern, entdecken Sie vielleicht ein Foto, das Sie während einer ziemlich heftigen Auseinandersetzung zeigt. Sie können sich noch genau an diesen Streit erinnern. Aber heute lachen Sie darüber und verstehen gar nicht mehr, wie Sie sich so aufregen konnten. Ihre Gefühle sind andere, Ihre Sichtweise ist eine andere. Sie haben sich im Laufe der Jahre von diesem Erlebnis distanziert.

Noch ein Beispiel: Das Huhn Erna läuft aufgeregt gackernd an einem Zaun entlang. Es möchte gerne zu dem Futter, das auf der anderen Seite liegt. Erna versucht, über den Zaun zu fliegen, aber der ist zu hoch. Sie rennt gegen den Zaun, sie sucht eine Lücke. Alles vergeb-

lich. Erna macht einen Fehler: Sie entfernt sich nur so weit vom Futter, daß sie es noch im Auge behalten kann. Und so wird sie niemals bemerken, daß der Zaun nur zehn Meter lang ist und sie am Ende mühelos auf die andere Seite gelangen könnte. Erna wird verhungern.

Ähnlich verhalten sich die Menschen. Krampfhaft halten sie das Problem fest, denn sie wollen es ja lösen. Doch damit blockieren sie ihre Fähigkeiten und verhindern den Gebrauch der vorhandenen Ressourcen. Dabei ist bei vielen Problemen gerade die Distanz sinnvoll. Die fünf Meter hohe Skulptur eines berühmten Bildhauers begutachten Sie ja auch nicht nur aus zehn Zentimetern Abstand. Sie wählen vielmehr eine Entfernung, aus der Sie das Werk ganz sehen können. Und Sie betrachten es von allen Seiten. Erst wenn Sie einen Gesamteindruck gewonnen haben, beurteilen sie das Werk.

Wenn Sie vor dem nächsten Problem stehen, das es zu lösen gilt, können Sie eine Übung machen, die zwar einiger Vorstellungskraft bedarf, aber wahrscheinlich zu einer schnelleren Klärung führt. Die einzigen Requisiten sind drei Stühle, die Sie einander zugewandt in Dreiecksform aufstellen. Auf einen der Stühle setzen Sie sich und schildern das Problem in allen Einzelheiten dem gegenüberstehenden Stuhl, als säße dort jemand, der Ihnen zuhörte. Dann stehen Sie auf, setzen sich auf den Stuhl des unsichtbaren Zuhörers und übernehmen seine Rolle. Sie sehen sich also auf einem Stuhl sitzen, hören das Problem, aber da Sie ja in die Haut eines anderen Menschen geschlüpft sind, hat das alles nichts mehr mit Ihnen zu tun. Und damit ist es auch nicht mehr Ihr Problem. Sie gehen auf Distanz zu sich selbst. Sie reagieren nur auf das, was Ihnen erzählt wird. Mit Sicherheit werden Sie schon anders damit umgehen. Und dann setzen Sie sich auf den dritten Stuhl. Dort saß schon die ganze Zeit ein imaginärer Berater, in dessen Haut Sie jetzt schlüpfen. Aus dieser Sicht haben Sie das geschilderte Problem gehört, die Reaktion des Zuhörers erfahren und können jetzt das Für und Wider abwägen und eventuell schon eine Lösung anbieten.

Die Idee mit den drei Stühlen eignet sich auch hervorragend für eine mentale Übung, um beispielsweise ein Konfliktgespräch mit Ihrem Chef besser zu verstehen. Sie setzen sich wieder auf einen Stuhl, doch diesmal sitzt nicht irgendein Zuhörer Ihnen gegenüber, sondern Sie denken sich den Chef auf diesen Stuhl. Sie hören sich an, was er zu sagen hat und tauschen dann mit ihm die Plätze. Jetzt sind Sie in der Rolle des Chefs, hören sich selbst zu, und aus der Sichtweise des Chefs können Sie darauf reagieren. Zum Schluß sind Sie der Berater und setzen sich auf den dritten Stuhl. Wenn Sie sich jetzt noch einmal Ihre eigenen Argumente und die des Chefs in Erinnerung rufen, werden Sie bestimmt einen Ansatzpunkt finden, um zu vermitteln und ein Verstehen zumindest auf intellektueller Ebene herbeizuführen.

Übrigens läßt sich diese Übung nicht nur mit imaginären Chefs, Zuhörern und Beobachtern durchführen. Es trägt bestimmt zum gegenseitigen Verstehen bei, wenn jeder sich in die Sichtweise des anderen versetzt. Wenn der Mensch, mit dem Sie einen Konflikt austragen, dazu bereit ist, schlüpfen Sie in seine Haut, tauschen mit ihm die Plätze, und spielen Sie abwechselnd den Berater. Und vielleicht finden Sie eine dritte Person, die das Rollenspiel tatsächlich beobachtet und noch eine Menge Ideen beisteuern kann.

Gehen Sie Probleme einmal anders an:

- Menschen halten sich oft krampfhaft an Problemen fest, um zu einer Lösung zu finden. Doch vielfach ist gerade Distanz nötig, um zu einem Ergebnis zu kommen.
- Wenn Sie sich in einer Situation nur noch als Darsteller erleben und nicht mehr in ihr gefangen sind, können Sie Ihre Sichtweise ändern und mehr über die Situation und die in ihr agierenden Menschen erfahren.
- Als Beobachter wird sich Ihr Verständnis und die Interpretation ändern, und Sie können neue Möglichkeiten erkennen.

Was ist Ihre Konsequenz?

Swish-Technik

Lustgewinn und Schmerzvermeidung • Lästige Verhaltensmuster ändern • Visueller Bildertausch • Werbung für das gewünschte Verhalten

Ach, die Gewohnheit ist ein lästig Ding! Selbst an Verhaßtes fesselt sie.

Franz Grillparzer

Der Mensch strebt nach Lustgewinn und Schmerzvermeidung. Leider stehen dem oft Verhaltensmuster entgegen, die schwer zu verändern sind und Konsequenzen nach sich ziehen, die das Leben nicht gerade erleichtern. Denken Sie einmal über die Konsequenzen eines unerwünschten Verhaltens nach. Welche gab es in der Vergangenheit, welche gibt es in der Gegenwart? Und was wird sich in fünf Jahren, in zehn Jahren, in zwanzig Jahren daraus ergeben?

Kürzlich lernte ich eine Dame kennen, die - um es höflich auszudrücken - mehr Fettpölsterchen mit sich herumtrug, als ihrem Aussehen und ihrer Gesundheit zuträglich waren. Jeder Blick in den Spiegel oder auf die Waage war schmerzlich. Natürlich wollte auch sie so oft wie möglich Schmerz vermeiden und Lust gewinnen. In diesem besonderen Fall hieß Lustgewinn für sie, endlich das heiß ersehnte Gewicht zu erreichen. Doch ihr Verhalten machte ihr immer wieder einen Strich durch die Rechnung. Denn jede Konditorei zog sie magisch an, und wenn die liebe Familie am Sonntagnachmittag die köstliche Buttercremetorte genoß, konnte sie natürlich auch nicht widerstehen. Ihr Schmerz war, daß sie nicht standhaft bleiben konnte und dadurch die Pfunde sich noch vermehrten. Inzwischen war sie zu der Überzeugung gekommen, daß sie es niemals schaffen würde,

das Gewicht zu reduzieren. Ihr wollte ich mit der Swish-Technik einen Weg zeigen, wie sie ihr Eßverhalten dauerhaft ändern konnte.

Die Swish-Technik ist eine sehr einfache, aber wirkungsvolle Methode, um neues Verhalten zu erlernen. Dabei dient das alte Verhalten nur noch als auslösendes Signal für das neue, oder es wird völlig von dem neuen überlagert.

Die besagte Dame möchte ihr Eßverhalten zwar ändern, aber nicht ganz umkrempeln, denn Essen an sich ist schon ein Genuß für sie. Sie entscheidet sich dafür, die kalorienträchtigen Süßigkeiten durch etwas Gesünderes, nämlich Äpfel, zu ersetzen.

Zuerst macht sie sich ein besonders intensive Gedankenbild von ihrem alten Verhalten. Sie sieht sich dick und rund, aber mit unglücklicher Miene die köstlichsten Kalorienbomben vertilgen. Das gleiche wiederholt sie mit dem erwünschten neuen Verhalten und verbindet dieses Bild mit allen Konsequenzen, die es in ihrer Vorstellung haben wird: eine schlanke Person, die mit fröhlichem Gesicht in einen knackigen Apfel beißt.

In ihrer Phantasie stellt sie das Bild mit den Schleckereien groß in den Vordergrund. Um das neue Bild mit dem erwünschten Verhalten legt sie ein Gummiband, zieht es hinter das alte, und wie mit einer Schleuder läßt sie es aus dem Hintergrund mit Schwung nach vorne sausen. Das große Bild mit dem alten Verhalten zerspringt, und das neue Verhalten ist direkt vor ihren Augen. Mehrere Male wiederholt sie nun dieses Geschehen, läßt es immer schneller ablaufen, bis das gewünschte Verhalten das alte gründlich überlagert. Nachdem sie sich über mehrere Tage mit Hilfe dieser Technik das neue Verhalten eingeprägt hat, geht sie an einer Konditorei vorbei, sieht all die herrlichen Leckereien und - bekommt Appetit auf einen Apfel.

Die Swish-Technik können Sie für das Verändern von fast jedem Verhalten und jedem Gefühl anwenden, sei es das Fingernägelkauen oder die Unsicherheit, wenn jemand Sie aus den Augenwinkeln beo-

Teil IV

Präsenz

CHECKLISTE

Wo befinden Sie sich auf Ihrem Weg zur Präsenz?

	Stimmt	Stimmt nicht
1. Wenn ich mit oder zu anderen Menschen rede, bin ich ganz bei der Sache und lasse mich nicht von anderen Gedanken ablenken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Auch schwierige oder ungeliebte Tätigkeiten verrichte ich mit völliger Aufmerksamkeit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ich genieße jeden Augenblick meines Lebens und hänge meine Gedanken nicht an Dinge, die zur Zeit nicht gegeben sind.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Die Vergangenheit ist ein guter Lehrmeister, da ich bisherige Erfahrungen für die Gegen wart nutzen kann.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ich erkenne sehr gut, welche Verhaltensweisen und Denkmuster ich von anderen Menschen übernommen habe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Ich warte nicht auf das, was irgendwann einmal geschehen könnte. Ich handle heute.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Ich nehme mir immer nur so viel vor, wie ich zur Zeit bewältigen kann.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Erst wenn ich eine Tätigkeit beendet habe, nehme ich die nächste in Angriff.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Ich habe mich intensiv mit dem Thema Tod auseinandergesetzt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Der Tod ängstigt mich nicht. Ich sehe ihn als Hinweis, jeden Tag bewußt zu erleben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Ich vergleiche mich nicht mit anderen, sondern freue mich über das, was ich bin, habe und mache.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Was heute passiert, ist etwas ganz Neues. Es ist nicht mit der Vergangenheit zu vergleichen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 13. Ich kenne dieses phantastische Erlebnis, so in einer Tätigkeit versunken zu sein, daß ich Zeit und Raum vergesse. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. Wenn ich in mein Tun völlig versunken bin, erziele ich die besten Resultate und fühle mich anschließend trotzdem mit neuer Kraft aufgeladen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15. Meditation ist für mich ein geeignetes Instrument, um die Umwelt ganz neu zu erfahren. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16. Ich kann mich mindestens fünf Minuten nur auf meinen Atem konzentrieren, ohne daß andere Gedanken mich davon ablenken. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17. Wenn ich Hindernisse nicht beseitigen kann, suche ich nach neuen Wegen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18. Wenn ein Hindernis so groß ist, daß ich mich zurückziehen muß, sehe ich darin keine Niederlage, sondern nutze die Zeit, um neue Kraft zu schöpfen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Wie vielen Fragen können Sie zustimmen?

- 15 und mehr: Sie haben alle Voraussetzungen, um das Leben im Hier und Jetzt zu genießen.
- 10 bis 14: Präsenz ist Ihnen nicht unbekannt, aber manche Situationen könnten Sie noch intensiver auskosten.
- 6 bis 9: Lassen Sie die Vergangenheit los, schauen Sie nicht auf die Zukunft. Mit mehr Präsenz gewinnen Sie eine ungeheure Energie.
- weniger als 6: Schenken Sie der Gegenwart mehr Aufmerksamkeit. Das Leben ist viel zu schön, um es nicht voll auszuschöpfen.

Alles geben

Mit Leib und Seele den Moment erleben • Konzentrierte Aufmerksamkeit für das Tun • Freude am Tun ist Genuß der Präsenz

Was ihr nicht tut mit Lust, gedeiht euch nicht.

William Shakespeare

Sicherlich haben Sie in Ihrem Leben schon mehrmals Situationen erlebt, die Sie als ungeheurer spannend und aufregend empfunden haben. Vielleicht können Sie sich drei solcher Ereignisse ins Gedächtnis rufen. Mit geschlossenen Augen lassen Sie dann diese ereignisreichen Momente Revue passieren und versuchen, die Situationen noch einmal ganz intensiv wahrzunehmen. Anschließend prüfen Sie, was hinter diesen Erlebnissen stand. Sie werden auf jeden Fall eines feststellen: Sie waren mit Leib und Seele dabei. Hinter all diesen Aktionen stand Ihre absolute, bedingungslose Einsatzbereitschaft. Sie waren bereit, alles zu geben. Sie haben sich voll eingesetzt, sie waren absolut da. Es gab fast nichts, was Sie ablenken konnte.

Kennen Sie Menschen, die vollkommen in Ihrem Beruf aufgehen, denen man ansieht, daß sie etwas mit Spaß, Faszination und Begeisterung tun? Andere wiederum durchkämpfen den Tag und müssen alle Kraft einsetzen, um das zu überleben, was sie gerade tun. Nach dem Motto: Los, Beruf, intensiviere mich! Das ist der Unterschied, der Präsenz vernichtet.

Präsent sein heißt, voll da zu sein und jede Aufgabe mit Mut und Ausdauer anzugehen, gleichgültig, wie schwierig oder unerfreulich sie auch sein mag. Bei jeder Aufgabe, die mich beschäftigt, muß ich

mein Bestes geben. Sonst riskiere ich, daß die größten Gelegenheiten an mir vorbeigehen.

Konzentrieren Sie sich auf das, was Sie gerade tun. Was nützt es Ihnen, wenn Sie nur das Ziel im Auge haben und den Augenblick nicht sehen? Auch ein Gärtner wird keine Blumen wachsen lassen, wenn er sich nicht auf die Wachstumsbedingungen für den Samen konzentriert. Er achtet auf alle Einzelheiten, die für das Entstehen einer Blume wichtig sind. Er beobachtet täglich die Entwicklung des Samens, und nur so kann er erkennen, wie er das Wachstum fördern kann. Präsenz ist der einzig sichere Weg, gute Gelegenheiten nicht zu verpassen. Die wenigsten Gelegenheiten grüßen mit Fanfarensignalen. Man muß verdammt gut hinhören.

Ein entschlossener Mensch wird mit einem Schraubenschlüssel mehr anzufangen wissen als ein unentschlossener mit einem Werkzeugladen. Selbst das schwächste Lebewesen vermag eine gute Leistung zu erbringen, wenn es seine Kräfte auf ein einziges Ziel konzentriert, während dem Stärksten, der seine Kraft auf mehrere Arbeiten verteilt, alles mißlingen kann. Denken Sie an die Kraft eines einzigen Wassertropfens: Langsam und gleichmäßig tropft er auf immer dieselbe Stelle und bricht sich so eine Bahn selbst durch das härteste Gestein.

Wie viele Menschen gibt es, die in ihrem Leben etwas haben wollen? Das Haben ist die Orientierung. Sie schauen immer dahin, wo sie hinkommen möchten. Aber wenn man sich nicht begeistert für die Dinge, die man tut, wenn nicht der Genuß der Präsenz der Grund für das Tun ist, verliert man möglicherweise den Blick für die Wirklichkeit. Wenn man am Tun einfach keinen Spaß hat, dann kann es sein, daß man im Haben lebt statt im Tun. Doch für das Haben zu leben ist eine Lebenslüge. Sie werden nie soviel haben, daß Sie glücklich sind. Haben ist eine Glücksgleichung, die nicht stimmt. Erinnern Sie sich an Stars wie Janis Joplin, Elvis Presley, Jimmy Hendrix oder James Dean, die sehr jung gestorben sind. Einige hatten viele Ideen, fast alle konnten sich eigentlich jeden Wunsch erfüllen. Doch keiner

Die unvergleichlichen Finger einer Hand

Die Lektion der zehn Finger • Jeder Finger ein Energieräuber
• Die Würze der Ungewißheit • Die Verhinderung der Präsenz durch Gedanken an andere Möglichkeiten

Es ist nicht leicht, das Glück in sich selbst zu finden, doch es ist unmöglich, es anderswo zu finden.

Agnes Repplier

Es gibt manchmal Lektionen im Leben, die so tiefgreifend sind, daß sie das weitere Leben nachhaltig beeinflussen. Meine Lebenslektion habe ich von meinem Großvater gelernt. Er erzählte mir, daß man alle zehn Finger benutzen solle, wenn man etwas im Leben anfaßt. Was war damit gemeint?

Nun, stellen Sie sich vor, Sie wollen einen großen Stein aus dem Weg wegräumen. Sie können ihn mühelos zur Seite schaffen, wenn Sie mit beiden Händen fest zufassen. Sollten Sie aber von jeder Hand nur zwei oder drei Finger benutzen, wird es Ihnen nicht gelingen, obwohl Sie auch jetzt beide Hände gebrauchen. Wenn es Ihnen wichtig ist, den Stein wegzuräumen, dann werden Sie natürlich ohne zu überlegen alle zehn Finger einsetzen, denn jeder fehlende Finger bedeutet weniger Kraft, die Ihnen zur Verfügung steht, um die Arbeit auszuführen.

Nehmen Sie die zehn Finger Ihrer Hände als Symbol dafür, daß Sie nichts anderes tun wollen als das, was Sie gerade tun, und nirgendwo sonst sein wollen als dort, wo Sie gerade sind. Wenn Sie darüber nachdenken, wie viele Finger müßten Sie jetzt wegnehmen? Nehmen

Sie einen Finger weg für jeden Gedanken, der Sie nicht vollkommen präsent sein läßt.

Wenn alle zehn Finger die volle Präsenz, den absoluten Einsatz für die jetzige Situation darstellen, dann bedeutet jeder Finger weniger etwas weniger Intensität, weniger Energie und Konzentration, weniger Genießen des Augenblicks. Warum also tun Sie etwas, was Sie gar nicht tun wollen? Warum sind Sie da, wo sie nicht sein wollen?

Denken Sie einmal kurz darüber nach, ob es Ihnen im Augenblick wichtig ist, dieses Buch zu lesen. Wenn Ihnen etwas anders wichtiger erscheint, dann legen Sie das Buch zur Seite, stehen Sie auf und gehen Sie dorthin, wo Sie sein möchten. Tun Sie das, was für Sie am wichtigsten ist. Sie haben die Wahl. Es gibt hier nur zwei Möglichkeiten. Entweder man tut etwas, oder man tut es nicht. Entscheiden Sie sich. Es ist total absurd und blockierend, ständig an andere Dinge oder Situationen zu denken, die gerade nicht gegeben sind. Eine Ausnahme bilden natürlich schöne und vergnügliche Gedanken, die Ihnen Kraft geben, mit vollem Einsatz Ihrer Tätigkeit nachzugehen.

Man ist mit seinen Gedanken oft irgendwo anders. Das ist ein Muster, das die meisten Menschen im Kopf haben, und zwar nicht nur in langweiligen oder unbehaglichen Lebenslagen. Auch bei sehr schönen Situationen schweifen die Gedanken oft ab. Im Urlaub opfern Sie vielleicht zwei Finger für den Gedanken daran, daß Sie Ihre Wohnung renovieren wollen und im Job eine Menge Arbeit auf Sie wartet. Wenn Sie dann später die Wohnung renovieren, denken Sie daran, wie schön es wäre, jetzt zu faulenzten. Aber wenn Sie so richtig gemütlich auf der Couch liegen, gelten Ihre Gedanken dem Beruf. Im Büro denken Sie ... Sie sind in Gedanken immer irgendwo anders. Und von den zehn Fingern, dem Symbol für ganze Energie, vollen Einsatz, absolutes Bejahen der Situation und des Lebens, fehlen Ihnen einige.

Jeder Gedanke an etwas, das Sie jetzt lieber tun würden, ist ein Energieräuber. Er stiehlt die Kraft, den Augenblick auszukosten, ihn zu

genießen oder zu nutzen. Achten Sie doch einmal darauf, wie viele Gedanken an andere Dinge Ihnen durch den Kopf gehen, während Sie eine Arbeit erledigen. Und dann stellen Sie sich vor, daß für jeden dieser Gedanken ein Finger abgehackt wird. Wie wollen Sie die Arbeit beenden, wenn Ihnen immer mehr Finger, immer mehr Energien genommen werden?

Natürlich gibt es Situationen, in denen es wirklich schwerfällt, ganz präsent zu sein. Aber wenn Sie Ihre Steuererklärung nicht machen, werden Ihnen einige Hundert Mark entgehen. Und wenn Sie Ihren Job vernachlässigen, haben Sie kein Geld mehr, um in Urlaub zu fahren. Und wenn Sie ein bestimmtes Buch nicht lesen, werden Sie die Prüfung nicht bestehen. Aber Sie wollen eine möglichst hohe Steuer-rückzahlung, Sie wollen in Urlaub fahren, und Sie wollen auch die Prüfung bestehen. Also werden Sie die Steuererklärung erledigen, das Buch lesen und Ihren Job erfüllen. Warum tun Sie es aber nur mit zwei Fingern und wenig Spaß? Wenn Sie etwas tun, kann das durchaus noch weitere Vorteile mit sich bringen, als nur die Erledigung der Aufgabe. Nehmen Sie doch einmal die von vielen ungeliebte Steuererklärung: Wenn Sie sich intensiv damit beschäftigen, können Sie sich sogar zum Spezialisten entwickeln und mehr Geld zurückbekommen als in den Jahren zuvor. Fragen Sie sich immer nach dem Sinn und dem Nutzen von dem, was Sie gerade tun. Und dann entscheiden Sie, ob es das ist, was Sie jetzt tun wollen.

Vielleicht wissen Sie manchmal gar nicht, ob das, was Sie gerade tun, das Richtige ist oder wofür, es eigentlich gut ist. Das Kommende ist ungewiß, das Ziel nicht ganz klar, der Weg noch nicht entschieden. Sie zweifeln und wüßten gerne, was auf Sie zukommen wird. Ihre Gedanken springen von der einen zur anderen Möglichkeit. Sie fühlen sich unsicher, werden unschlüssig. Auch diese zweifelnden Gedanken rauben Ihnen einen Finger, nehmen einen Teil Ihrer Energie und Kraft.

Hat es jemals eine Zeit gegeben, in der Sie vollkommen sicher waren, was die Zukunft bringen wird? Es gibt keine hundertprozentige Ge-

wißheit für die Zukunft. Sicher, auch Sie haben in Ihrem Leben bestimmt schon mal etwas getan, von dessen Richtigkeit Sie überzeugt waren, und das Resultat entsprach dann auch Ihren Erwartungen. Aber konnten Sie vorher wirklich sicher sein?

Die Zukunft ist mit einem Risiko verbunden. Doch Risiko kreierte Leben. Unsicherheiten, Konflikte und Probleme sind Herausforderungen. Sie sind die Würze, die den Spaß am Leben ausmacht. Noch einmal: Gewißheit gibt es mit Sicherheit nicht. Warum in aller Welt lassen Sie sich dann von der Ungewißheit einen Finger wegnehmen, wenn es sowieso keine Gewißheit gibt?

Wir brauchen zum Handeln alle zehn Finger. Jede Aufgabe, nach der wir mit beiden Händen greifen, ergreift uns. Das sind Augenblicke absoluter Präsenz, wenn wir in völliger Übereinstimmung sind, mit dem, was wir tun. Jeder Finger, der fehlt, hindert uns daran, im Leben voll zuzugreifen. Gedanken an Ungewißheit, an Situationen und Dinge, die wir nicht mögen oder gerne tauschen möchten, nehmen Finger von den Händen. Und mit jedem Finger weniger reduziert sich die Kraft zum Handeln und Zufassen und die Intensität, das Leben zu genießen.

In Florida hatte ich einmal das Glück, einen unvergeßlichen Sonnenuntergang zu beobachten. Es war ein faszinierendes Bild! Ganz langsam sank die Sonne tiefer, und ihr Gelb veränderte sich in ein helles Orange, wurde dunkler und dann stand sie wie ein glutroter Ball am Horizont, um jeden Moment ins Meer zu tauchen. Ich war hingerissen, beeindruckt, verzaubert, gefangen. Ich war eins mit diesem Augenblick, alles andere hatte seine Wichtigkeit verloren. Es gab keinen Platz mehr für irgendeinen anderen Gedanken, selbst die Menschen ringsum nahm ich nicht mehr wahr. Ein tiefes Glücksgefühl überkam mich, ich war nicht mehr von dieser Welt. Und während ich wie hypnotisiert zusah, wie die Sonne immer tiefer ins Meer sank, beugte sich plötzlich ein Mann zu mir herüber und sagte: "Das ist ja ein ganz netter Sonnenuntergang. Aber wenn Sie mal einen in der Karibik gesehen haben, dann können Sie das hier vergessen." Rumms! Der

Zauber zerbrach, die Faszination des Augenblicks war vorüber. Der Sonnenuntergang hatte seine Außergewöhnlichkeit verloren, Es war nur noch ein Sonnenuntergang unter vielen anderen. In der Sekunde, in der meine Gedanken abschweiften, anstatt in den Moment versunken zu sein, war das Wunderbare des Augenblicks, die Kraft der Präsenz verschwunden.

Es ist ein tiefes Lebensgeheimnis, absolut präsent zu sein und zu dem zu stehen, was man gerade tut. Zu Beginn einer Liebesbeziehung haben die meisten Menschen die volle Kraft aller zehn Finger, geboren aus der Schönheit des Moments. Aber im Laufe der Zeit gehen mehr und mehr Finger verloren, immer öfter tauchen Gedanken auf, daß es woanders schöner sein könnte. Aus Glück wird Gewohnheit, die Ehe ist nur noch ein Souvenir der Liebe. Jeder Streit läßt einen Finger schrumpfen. Und irgendwann hat man nur noch zwei Finger für den Partner übrig, statt sich mit allen zehn liebevoll auf ihn zu konzentrieren.

Seien Sie präsent bei dem, was Sie tun:

- Jeder Gedanke, der vom dem Erleben des Augenblicks ablenkt, ist ein Energieräuber. Er stiehlt die Kraft, den Augenblick auszukosten und zu nutzen.
- Präsenz ist ein intensives Genießen des Augenblicks. Energie und Konzentration sind auf das Jetzt gerichtet.
- Es gibt nur zwei Alternativen: Entweder man tut etwas, oder man tut es nicht. Aber wenn man es tut, dann sollte man auch seine ganze Energie darauf konzentrieren.

Was ist Ihre Konsequenz?

Gestern oder morgen

Denken in der Vergangenheit • Die Vergangenheit ist tot, der Kontext wiederholbar • Die Vergangenheit ist Lehrer der Gegenwart • Untätiges Hoffen auf eine bessere Zukunft

Die Herrschaft über den Augenblick ist die Herrschaft über das Leben.

Marie von Ebner-Eschenbach

Herbert hält sich für ein verkanntes Genie. Seine Eltern haben ihn nicht richtig gefördert, in der Schule sind seine Leistungen nicht richtig anerkannt, im Unternehmen seine Fähigkeiten nie richtig gewürdigt worden. Denn sonst wäre einiges anders gelaufen. Hätte man sein Können richtig bewertet, dann ...

Natürlich ist Herbert unzufrieden. Aber die Unzufriedenheit reißt ihn nicht aus der Bequemlichkeit. Herbert hat keine Kraft für die Gegenwart, weil er sie für das Festhalten an der Vergangenheit verbraucht.

Doch die Vergangenheit ist tot, nicht mehr zu ändern. Solange Sie aber den Kontext in ihrem gegenwärtigen Leben nicht ändern, wird die Vergangenheit Sie immer wieder einholen, und Sie werden heute das gleiche denken wie gestern: Es ist nicht zu ändern; die anderen sind schuld; die Chance ist vertan. Und Sie werden das gleiche tun wie vorgestern: nichts.

Wenn Sie doch damals das Studium nicht abgebrochen hätten, welche Möglichkeiten stünden Ihnen dann offen! Jetzt sind Sie am Ende Ihrer Karriere. Sie sind zwar seit acht Jahren stellvertretender Filialleiter einer Bank, aber genauso lange sind Sie der Meinung: Hätte ich damals das Studium beendet, dann könnte ich heute noch weiter o-

ben sein. Und der Gedanke, was heute alles sein könnte, wenn Sie damals anders gehandelt hätten, macht Sie unzufrieden und nimmt Ihnen den Spaß an der Arbeit. Doch statt nach Gelegenheiten für Ihr Weiterkommen Ausschau zu halten, tun Sie das, was Sie schon seit acht Jahren tun: den Möglichkeiten der Vergangenheit nachtrauern und die Hände in den Schoß legen.

Was gestern alles hätte passieren können, das ist uninteressant. Handeln gibt es nur in der Gegenwart, nicht in der Vergangenheit. Man kann lediglich aus dem Vergangenen für die Gegenwart und für die Zukunft lernen. Die Erkenntnisse und Erfahrungen der Vergangenheit sind heute hilfreich und erleichtern das Leben. Denn neue Besen kehren zwar gut, aber die alten wissen, wo der Dreck sitzt. Nutzen Sie das Wissen aus der Vergangenheit, um das Heute zu leben. Nur im Heute kann man etwas tun.

Es gibt aber noch eine andere Variante, die wir alle ebenso gut kennen: Wenn ich in 16 Jahren meine Schulden zurückgezahlt habe, dann werde ich das Leben führen, das ich mir schon immer gewünscht habe. Bis dahin laßt uns darben. Oder: Wenn ich in fünf Jahren diese ganz bestimmte Position erreicht habe, dann wird endlich ein tolles Leben anfangen, das mir alle Annehmlichkeiten bietet. Wenn ... , dann ... Die Sahara ist nicht der einzige Ort, wo alles im Sande verläuft.

Leben ist eindimensional und ereignet sich nur heute, nicht morgen. Morgen ist eine Fiktion, ein Zustand, der noch nicht eingetreten ist. Leben kann nur heute sein, nur jetzt, immer wieder jetzt. Jeder Tag zwischen dem Heute und der Zukunft ist hervorragend geeignet, um ihn zum Handeln zu nutzen. Es ist besser, Deiche zu bauen, als darauf zu hoffen, daß die Flut allmählich Vernunft annimmt. Wenn Sie heute präsent sind, können Sie Vorbereitungen treffen, damit das Morgen Sie nicht unangenehm überrascht. Und ganz bestimmt bietet das Heute viele Möglichkeiten, um ein schönes Leben zu führen.

Jeden Tag ärgert sich der junge Automobilverkäufer über die Anweisungen seines Chefs. Und jeden Abend kommt er nach Hause und ist froh, daß wieder einmal ein unangenehmer Arbeitstag vorbei ist. Wenn er endlich sein eigenes Geschäft haben wird, dann wird er unabhängig sein, dann hat ihm keiner mehr etwas zu sagen, dann wird er für seine Arbeit gerecht entlohnt. Doch er vergißt, daß er etwas tun muß, um das eigene Geschäft aufzubauen. Er verliert sich in den Träumen von morgen und übersieht dabei, daß er heute handeln muß, um die erhoffte Zukunft zu erreichen. Es genügt nicht, zum Fluß zu gehen mit dem Wunsch, Fische zu fangen. Man muß auch das Netz mitbringen.

Präsenz wird verhindert durch ein Denken in der Vergangenheit oder in der Zukunft. Das hat nichts mit Erkenntnissen aus der Vergangenheit, mit Planungen und Visionen für die Zukunft zu tun. Präsenz heißt leben im Jetzt. Das Jetzt ist mehr als die Durchgangstation zwischen Vergangenheit und Zukunft. Die Möglichkeiten liegen nicht im Gestern oder Morgen, sondern im Heute. Jedes Kalenderblatt ist ein Wertpapier, dessen Kurs wir selbst bestimmen. Wenn Sie Ihre ganze Energie in das stecken, was war, oder in das, was kommt - wieviel Energie bleibt Ihnen noch übrig für das, was ist? Wahrscheinlich keine.

Jetzt gilt's:

- Ein Leben in der Vergangenheit oder der Zukunft verhindert das Erkennen der Möglichkeiten in der Gegenwart.
- Gedanken an Überholtes oder Kommendes binden kostbare Energie, die Ihnen für das Leben im Jetzt verlorengeht.
- Sie müssen heute präsent sein, um die Erfahrungen der Vergangenheit für die Planung der Zukunft zu nutzen.

Was ist Ihre Konsequenz?

Zwei auf einmal

Die Hektik des Supermanagers • Erfolg braucht Präsenz • Der Meister und die Teeschale • Ein Zuviel verhindert Präsenz

Aufmerksamkeit, mein Sohn, ist, was ich dir empfehle; bei dem, wobei du bist, zu sein mit ganzer Seele.

Friedrich Rückert

Man kennt ja dieses Image des Supermanagers. Da sitzt er, liest die Post, die ihm natürlich geöffnet und vorsortiert präsentiert wird, tippt währenddessen einige Zahlen in den Computer, parallel diktiert er seiner Sekretärin die dringendsten Briefe, und seinem Assistenten ruft er noch einige wichtige Anweisungen zu. Abends gönnt er sich einige Minuten vor dem Fernseher, um die neuesten Nachrichten aus Politik und Wirtschaft mitzubekommen. Gleichzeitig arbeitet er noch an einem Bericht, der morgen dem Aufsichtsrat vorgelegt werden muß. Während er das eine tut, ist er mit seinen Gedanken schon bei ganz anderen Dingen. Nur ein unruhiger Geist? Oder eher ein Verrückter?

Alles auf einmal und dann nichts richtig tun! Was dabei herauskommt, ist fehlende Aufmerksamkeit und innere Zerrissenheit. Übrig bleiben Streß und Unzufriedenheit. Wenn Sie zuviel auf einmal tun und dadurch unter Druck geraten, sind Sie bei keiner Sache wirklich präsent. Ohne Präsenz werden Sie verlieren.

Lassen Sie mich ein Beispiel erzählen. Er ist ein junger, selbständiger Geschäftsmann im Sportartikel-Bereich. Sein Unternehmen ist ziemlich erfolgversprechend. Mit seiner Ehefrau ist er übereingekommen, daß sie ihren Beruf aufgibt. Denn er findet es schön, daß sie ganz für

ihn da ist. Kinder sind noch nicht da. Irgendwann lernt er einen älteren Herrn kennen, der vor seiner Pensionierung Fluglehrer war. Im Laufe der Unterhaltung begeistert sich der junge Mann immer mehr für das Fliegen und wird schließlich eingeladen, am Sonntag doch einmal in der kleinen Privatmaschine mitzufliegen. Und schon am Montag darauf investiert er etliche Tausend Mark und meldet sich zum Flugunterricht an. Es ist ein großartiges Hobby, aber leider auch ein sehr teures. Doch als guter Geschäftsmann wittert er hier eine Chance, drückt noch einmal die Schulbank, und aus dem Hobby wird der zweite Beruf. Was liegt also näher, als eine zweite Firma zu gründen? Die Bank bewilligt den Kredit, die Behörden geben die notwendige Erlaubnis, alles läuft hervorragend. Und irgendwann hat er seinen ersten Auftrag. Bald läuft das Geschäft recht gut, ebenso wie sein Sportartikel-Unternehmen. Nach einem Jahr hetzt er von Termin zu Termin, weiß nicht mehr, wo ihm der Kopf steht. Doch er möchte für beide Unternehmen perfekt arbeiten. Aber Perfektion bedeutet auch Lähmung. Hin und wieder vergißt er eine geschäftliche Verabredung. Für seine Frau bleibt keine Zeit mehr. Weder für das eine noch für das andere Unternehmen kann er jemanden einstellen, weil der hohe Kredit noch lange nicht abbezahlt ist. Der Druck wächst. Aber er ist nicht bereit, irgend etwas aufzugeben. Zuerst verläßt ihn seine Frau, dann verliert er Kunden, weil er durch die ewige Terminhetze unzuverlässig geworden ist. Er kommt einfach nicht mehr zur Besinnung. Das Ende, vom Lied: Ein großer Schuldenberg und beide Unternehmen vor der Pleite.

Sie meinen, das sei ein zu drastisches Beispiel? Mag sein, aber leider ein wahres. Und eines zeigt die Geschichte ganz deutlich: Sie können dort kein zweites Haus bauen, wo schon eines steht.

Im Zen-Buddhismus gibt es die Geschichte von dem Universitätsprofessor, der einen Zen-Meister aufsuchte, um von ihm Wissen zu erlangen. Der Meister betrachtete seinen Gast eingehend, dann holte er eine Teekanne und zwei Schalen. Eine der Schalen stellte er vor den Professor, und er begann, ihm Tee einzuschenken. Er füllte die Scha-

le, und obwohl sie schon überließ, ließ er nicht davon ab, immer mehr nachzugießen. Und auch dann hörte er nicht auf. "Können Sie nicht sehen, daß die Schale voll ist?" rief der Professor entsetzt. Doch der Meister lächelte und sagte: "So ist es auch bei dir. Dein Kopf ist bis zum Überquellen voll mit unzähligen Belanglosigkeiten. Erst wenn du deinen Kopf leerst, hast du Platz für neues Wissen."

Eine Aufforderung an Sie: Prüfen Sie Ihr Leben und stellen Sie fest, womit Sie sich total überladen haben. Verdeutlichen Sie sich mit der folgenden Übung die Unmöglichkeit der Präsenz, wenn Sie sich zuviel auf einmal vornehmen: Für jedes Vorhaben nehmen Sie einen Bleistift und stecken ihn zwischen die Finger. Irgendwann wird der Moment kommen, daß Sie nichts mehr halten können, weil Sie einfach zuviel in der Hand haben. Sie haben sich zuviel auf einmal vorgenommen und können nichts richtig tun.

Der Krug geht zum Brunnen, bis er bricht:

- Zuviel auf einmal erledigen zu wollen führt zu Stress und zu einem unbefriedigenden Gefühl.
- Sie können alles verlieren, wenn Sie so sehr unter Druck geraten, daß Sie nichts gründlich durchführen können.
- Um präsent zu sein, um sich einer Sache intensiv zu widmen, müssen Sie den Kopf frei haben.

Was ist Ihre Konsequenz?



Meeting auf dem Zentralfriedhof

Konfrontation mit dem Tod • Der Tod als Ratgeber des Lebens • Der Tod in Marrakesch • Hinweis auf das Leben • Ein Zentrum der Kraft

Carpe diem - Nutze den Tag.

Horaz

Was hat der Tod mit Präsenz zu tun? Eine Menge. Denkt der westlich orientierte Mensch, der Tod trete am Ende eines Lebens ein, so ist der asiatisch orientierte eher der Meinung, daß sich der Tod mitten im Leben einstelle. Er wird irgendwann eintreten und sicher nicht zu dem Zeitpunkt, zu dem man ihn selbst erwartet. Martin Luthers Hinweis zu diesem Thema war sehr einfach: "Wenn ich wüßte, daß morgen die Welt untergeht, ich würde heute noch ein Apfelbäumchen pflanzen." Gemeint ist damit: Der Tod ist der beste Ratgeber des Lebens. Er ist der stärkste Hinweis auf Präsenz.

In Marrakesch wohnte der Diener Abraham, der seinem Herrn schon 40 Jahre lang treue Dienste leistete. Wie an jedem Freitag war er auch an diesem auf dem Basar, um all die Dinge einzukaufen, die die Familie des Herrn über die Woche brauchte. Während er aus der Fülle köstlicher Früchte, würziger Kräuter und wohlschmeckender Gemüse das Beste auswählte, bemerkte er plötzlich eine merkwürdige Gestalt, die geradewegs auf ihn zukam. Sie war in einen nachtschwarzen Umhang gehüllt, ziemlich weiß im Gesicht, und auf der Schulter lag eine Sense. Als sie direkt vor Abraham stand, legte sie die knöchernen Hand auf seine Schulter und sagte: "Mein Sohn, deine Zeit ist gekommen. Heute ist der Tag, an dem wir gemeinsam fortgehen wer-

den. Ich werde dich heute mittag um genau zwei Uhr abholen." Abraham war bis ins Mark erschrocken. Nur noch drei Stunden Zeit blieben ihm! So schnell er konnte, ritt er zurück, warf sich vor seinem Herrn auf die Knie und bat um Hilfe, die ihm auch sofort gewährt wurde: "Du bist mein treuster Diener, und ich will dir gerne die Möglichkeit geben, dich zu verstecken. Nimm eines meiner besten Araber-Pferde und reite zu der Oase Izmir, wo die Schätze vergraben sind, von denen nur wir beide etwas wissen. Wenn du dich beeilst, wird es dir wohl gelingen, noch vor zwei Uhr dort zu sein. Dann kann der Tod dich hier nicht finden. Ich selbst werde zum Basar reiten und den Tod bitten, von dir abzulassen." Abraham machte sich unverzüglich auf den Weg zur Oase. Der Herr aber ritt zum Basar, um den Tod zu suchen. Er fand ihn am einem der Stände, wo er gerade einen Apfel aß und gelassen dem bunten Treiben zuschaute. Sofort sprach er ihn an: "Gevatter Tod, ich muß mit dir reden. Wie kommt es, daß du meinen Diener holen willst, der mir 40 Jahre lang treu gedient hat? Er hat noch so viel zu tun und möchte auch noch etwas vom Leben haben. Ich mache dir einen Vorschlag: Hole ihn doch zu einer späteren Zeit." Da schaute der Tod ihm ruhig in die Augen und sagte: "Mein Freund, ich weiß nicht, wovon du redest. Ich habe genau um 14 Uhr ein Treffen in der Oase Izmir."

Der Tod ist keine Bestrafung, der man entkommen muß. Er ist ein natürlicher Bestandteil des Lebens, eine stets gegenwärtige Aufforderung für ein Leben im Heute. Keiner wird jemals wissen, was nach dem Leben sein wird. Keiner wird jemals wissen, ob es ein Leben nach dem Tode gibt, oder ob es stimmt, daß es außer dem jetzigen Dasein noch etwas anderes gibt. Bei allen Diskussionen wird immer Meinung gegen Meinung stehen, nichts ist zu beweisen. Wir müssen uns damit abfinden: Solange wir da sind, ist der Tod nicht da; ist aber der Tod da, sind wir nicht mehr da. Der Tod ist nichts weiter als ein Ratgeber, der mit strenger Hand darauf hinweist, daß Leben nur heute passieren kann. Nicht irgendwann, nicht morgen und nicht im nächsten Jahr.

Sie können den Tod als einen Unglücksfall bezeichnen. Sie können ihn als Vollendung eines intensiv gelebten Lebens sehen. Sie können ihm eine in anderen Kulturen gebräuchliche Bedeutungen beimessen. Wie auch immer Sie den Tod sehen: Wenn Sie sich in Ihrem Leben damit auseinandersetzen, wird Ihnen jeder Tag wichtig, und Sie werden sich auf jeden neuen Tag freuen. Sie werden ihn intensiv erleben und mit jeder Minute aufmerksam umgehen. Von dem Moment an, in dem Sie lernen, den Tod zu respektieren, wird er ein Zentrum der Kraft sein. Sie werden einfach präsent sein.

Der Tod gibt uns Kraft:

- Der Tod ist der beste Ratgeber und der stärkste Hinweis auf Präsenz.
- Die Auseinandersetzung mit dem Tod macht jeden Tag wichtig und verleiht dem Leben Intensität.
- Sie können dem Tod nicht ausweichen. Er wird irgendwann eintreten. Wenn Sie das respektieren, kann der Tod ein Zentrum der Kraft sein.

Was ist Ihre Konsequenz?



Die Birke ist schöner als die Eiche

Vergleiche wecken die Unzufriedenheit • Irgendwo gibt es immer etwas Schöneres • Der Vergleich tötet den Moment • Akzeptanz und Präsenz

Wer nicht mit dem zufrieden ist, was er hat, der wäre auch nicht mit dem zufrieden, was er haben möchte.

Berthold Auerbach

Seit vielen Jahren schon stehen eine Birke und eine Eiche nebeneinander auf einer kleinen Anhöhe. Und die Birke beneidet seit all den Jahren die Eiche um ihren kräftigen Stamm und die dunkelgrünen Blätter. Die Eiche dagegen möchte so zart und anmutig sein wie die Birke und sich besonders gerne mit ihren wunderschönen, herzförmigen Blättern schmücken. Die Bäume nehmen die herrliche Natur rundum nicht wahr, sie sehen nur eines: daß sie nicht so sind, wie sie gern sein möchten.

Sie kennen doch dieses Spiel:

- "Hast du gehört? Auf Mallorca sind es heute 30 Grad." - "Ach ja, wenn's doch auch hier so warm wäre! Dann würde ich ... , dann könnte ich ... "
- "Guck mal, die Nachbarn fahren schon wieder in Urlaub. Warum können wir uns das eigentlich nicht erlauben?"
- "Ich gehe heute ins Kino, komm doch mit." - "Hast du es gut. Ich muß den blöden Bericht fertigmachen."

Drei Gedanken, die Ihnen den Moment und vielleicht den ganzen Tag verderben. Wenn Sie suchen, werden Sie immer etwas finden, was andere haben und Sie nicht. Wenn Sie wollen, können Sie mit hängenden Mundwinkeln durchs Leben gehen, weil es irgendwo nicht regnet, weil irgendwer nicht arbeiten, irgend jemand nicht sparen muß. Sie können sich alles verderben, jede Minute, jede Stunde, das ganze Leben, weil Sie Ihre Energie auf etwas lenken, wovon Sie glauben, daß es besser sei als das, was Sie im Moment haben. Damit rauben Sie sich die Kraft, das Jetzt zu genießen. Sie haben keine Chance, den Augenblick intensiv zu erleben und seine Möglichkeiten zu nutzen.

Auch der Vergleich mit der Vergangenheit vernichtet den Augenblick. Wahrscheinlich kennen Sie auch solche Leute, die den letzten Urlaub mit dem vorletzten Urlaub vergleichen. Da gab's nämlich die hervorragenden Brötchen zum Frühstück. Und diese Menschen erinnern sich auch noch genau an den Sauerbraten im Jahre 1980 bei Tante Else. Der war viel schmackhafter als der Sauerbraten gestern bei Cousine Karin. Es gibt auch Menschen, die ins Kino gehen und zu der Erkenntnis kommen, daß der 39. Film, den sie gesehen haben, bei weitem spannender war als der 45. Film. Und das Theaterstück, das sie vor sechs Jahren besucht haben, war um vieles interessanter als das, was sie vor einer Stunde gesehen haben. Und zum Schluß solcher Gespräche kommt vielleicht noch dieses "Weißt du noch?" - „ja, damals ... "

Nicht alles, was hinkt, ist ein Vergleich. Oft ist es auch ein Mensch, der dem Leben hinterherhinkt. Leben Sie in der Gegenwart. Nutzen Sie die Kraft, die Sie aus schönen Erlebnissen und Erfolgen in der Vergangenheit haben, um das Jetzt intensiv erleben zu können. Aber verschwenden Sie keinen weiteren Gedanken an die Vergangenheit.

In der Sekunde, in der Sie die Situation akzeptieren, eins sind mit dem, was Sie gerade tun, werden Sie eine Ausstrahlung haben, die sehr machtvoll ist. Andere Menschen spüren, daß Sie präsent sind. Machen Sie dem Zensor in Ihrem Kopf den Garaus. Wenn Sie nichts

Das Tun sein

Versunken sein ins Tun • Aktive Hingabe und Konzentration
• Die Handlung ist das Ziel • Die Abwesenheit der Außenwelt • Selbstvergessenheit

Wer immer ein Werk vorhat, das seine ganze Seele beschäftigt, der ist nie unglücklich.

Felix Dräseke

Viele, die eine Sportart voller Engagement und Hingabe durchführen, kennen ein ganz bestimmtes Phänomen. Wenn Sie z. B. sehr engagiert laufen, haben Sie nach einer gewissen Zeit das Gefühl, als ob Sie nicht mehr selber liefen, sondern irgend etwas in Ihnen. Sie verlieren den Zeit- und Ortssinn, es läuft einfach. Es läuft wie von selber, Sie sind das Laufen.

Was ist geschehen? Nun, Sie sind so in die Aktivität vertieft, daß Sie in die Schönheit des Tuns überwechseln; die Gedanken, die Sie sonst ablenken, haben sich aufgelöst.

Kürzlich besuchte uns eine liebe Freundin mit ihrem fünfjährigen Sohn. Damit es ihm im Kreis der Erwachsenen nicht zu langweilig wurde, brachten sie diese blauen und gelben Plastikteile mit, aus denen kleine Menschen gerne die Welt der Erwachsenen nachbauen. Und nach einiger Zeit war das Kind so in sein Spiel versunken, daß es die Aufforderung, seinen Kakao zu trinken, überhaupt nicht wahrnahm. Und es bemerkte auch nicht, daß wir eine Zeitlang seinen entzückten, aber doch konzentrierten Gesichtsausdruck beobachteten, während es in eifriger Hingabe Häuser und Autos zusammenbaute.

Sehen Sie sich einen Schachspieler an. In äußerster Konzentration sitzt er stundenlang seinem Gegner gegenüber. Er ist völlig in das Spiel vertieft, er nimmt weder sich noch seine Umwelt wahr. Er vergißt Zeit und Raum. Ähnliches wird Ihnen wohl auch hin und wieder passieren, wenn Sie beispielsweise ein interessantes Buch lesen oder Ihrem Hobby nachgehen. Nichts lenkt Sie ab, Sie vergessen sich und die Welt. Sie vergessen die Zeit, Ihnen ist nicht einmal bewußt, wo Sie gerade sind. Sie sind mit großer Aufmerksamkeit und völliger Hingabe aktiv. Aktiv sein bedeutet hier nicht, daß Sie körperlich etwas tun. Selbst wenn Sie eine Blume betrachten, ist das ein aktiver Vorgang. Doch was auch immer die Aktivität ausmacht, Sie gehen ganz auf in dem, was sie tun. Es ist ein ungeteiltes inneres Erleben. In diesem Zustand empfinden Sie weder körperliche Schmerzen noch unangenehme Gefühle. Selbst das, was Sie tun, ist Ihnen nicht mehr bewußt. Sie sind eins mit dem, was Sie tun.

Immer wenn Sie diesen Zustand erreichen, tun Sie gerade etwas, was Ihrem Können, Wissen und Interesse völlig entspricht. Sie fühlen sich weder unter- noch überfordert. Sie können sich vollkommen konzentrieren, denn nicht das Ergebnis ist das Ziel, sondern die Handlung an sich. Denken Sie an einen Sportler, sagen wir, einen 400-MeterLäufer. Er beherrscht die Technik des Laufens, und er weiß, daß er die Kraft hat, diese 400 Meter zu laufen, ohne zusammenzubrechen. Wenn er am Start steht, interessiert es ihn nicht, wie viele Zuschauer anwesend sind oder welche Konkurrenten mit ihm laufen. Beim Startschuß läuft er los und denkt nicht darüber nach, wer vor ihm oder hinter ihm ist, welchen Fuß er setzen muß. Es ist ihm gleichgültig, was die Zuschauer rufen und wann er wohl ins Ziel kommen wird. Er spürt weder Schmerzen noch daß ihm der Schweiß den Körper herunterrinnt. Er läuft einfach. Nichts lenkt ihn ab, und deshalb kann er alles geben, was er hat.

Nehmen wir als Gegenbeispiel seinen Konkurrenten. Auch er beherrscht die Technik des Laufens und verfügt ebenfalls über die körperlichen Fähigkeiten, diesen Lauf auszuführen. Doch er will um je-

den Preis gewinnen. Er hat stets das Ziel im Auge. Er bemerkt, wann ihn welcher Konkurrent überholt und wen er noch überholen muß, um Sieger zu werden. Er hört die Rufe der Zuschauer, spürt die Schmerzen in seinen Gelenken, fühlt den Schweiß von der Stirn laufen. Er überlegt, wie er schneller werden kann. In seinem Kopf überschlagen sich die Gedanken. Wer, glauben Sie, wird diesen Lauf gewinnen?

Wenn der Zweck des Tuns geklärt ist und Sie Ihre Aufmerksamkeit dann nur noch auf das richten, was Sie tun, erleben Sie eine Zeit der absoluten Präsenz. Sie sind nicht präsent in Ort, Zeit oder Raum. Sie sind präsent in sich selber, losgelöst von der äußeren Wirklichkeit.

Diese Art von Präsenz hat eine besondere Bedeutung. Bei fast allem, was wir tun, stellen sich Gedanken ein wie: Mache ich es auch richtig? Was denken andere über mich? Werden der Chef, der Partner oder wer auch immer damit zufrieden sein? All diese Fragen führen uns die eigene Verletzlichkeit vor Augen. Die Auseinandersetzung mit der eigenen Wertigkeit kostet enorme Energie. Wenn wir im Tun absolut präsent sind, tauchen diese Fragen nicht mehr auf. Es ist uns völlig gleichgültig, was andere über uns denken. Die Außenwelt verliert ihre Bedeutung, ist uns nicht mehr bewußt. Sogar das eigene Selbst wird nicht mehr wahrgenommen. Das ist eine Zeit voll innerer Zufriedenheit und tiefen Glücks. In solchen Momenten entsteht ein hohes Maß an belebender Energie.

Der Weg ist das Ziel:

- Die absolute Präsenz ist das Erleben einer Aktivität, die ablenkende Gedanken, Zeit und Raum vergessen läßt.
- Die Konzentration ist vollkommen auf die Handlung gerichtet. Nicht das Ergebnis ist das Ziel, sondern die Handlung an sich.
- Diese Art von Präsenz verhindert eine Auseinandersetzung mit Fragen, die uns die eigenen Verletzlichkeiten und Unzulänglichkeiten vor Augen halten.

Was ist Ihre Konsequenz?

Meditation

Der besinnliche Waldspaziergang • Das Erleben dessen, was ist • Schulung der Aufmerksamkeit • Versenkung in den Augenblick • Wahrnehmen ohne Bewertung • Meditation als Weg zu sich selbst

Man wird ausdauernder für das tätige - nach außen gerichtete - Dasein, wenn man sich von Zeit zu Zeit ganz in sich selbst zurückzieht.

André Maurois

Es ist ein herrlicher Sonntagmorgen. Ein strahlend blauer Himmel, wärmende Sonnenstrahlen und fröhlich zwitschernde Vögel verlocken Sie zu einem ausgedehnten Spaziergang durch das nahegelegene Wäldchen. Vergnügt verlassen Sie das Haus, überqueren einige Straßen und dann, mit dem ersten Schritt auf dem schmalen Pfad, der direkt in den Wald führt, nehmen Sie sich vor, diesen Spaziergang einmal anders zu erleben.

Was ist eigentlich ein Wald? Sicher, Sie wissen, es gibt dort Bäume, in diesem Wald sind es Laubbäume. Sie wissen auch, daß ein Wald bestimmte Geräusche und Gerüche hat. Doch wie schmeckt ein Wald, wie fühlt er sich an, wie sieht er wirklich aus?

Während Sie über all das nachdenken, erreichen Sie eine kleine Lichtung, die schon seit jeher Ihr Lieblingsplatz ist. Sie setzen sich in das Gras, schließen ein wenig die Augen und denken eigentlich an gar nichts mehr. Und plötzlich riechen Sie das Gras: angenehm frisch und ein wenig erdig. Sie überlassen sich ganz dem Riechen. Es ist, als wenn der feine Duft des Grases Sie ganz ausfüllt. Fast können Sie das Grün schmecken. Dann müssen Sie niesen, und damit ist diese besondere Aufmerksamkeit für das Gras dahin. Schon kommen die

Gedanken wieder: daß Sie gleich nach Hause müssen, weil noch etliches zu erledigen ist. Und eigentlich wollen Sie auch noch die Zeitung lesen. Abends könnten Sie doch vielleicht in dem neuen China-Restaurant essen. Und während dieses Wirrwarr der Gedanken ihren Kopf ausfüllt, glauben Sie, am Rande der Lichtung Erdbeeren zu sehen. Sie gehen näher heran, und tatsächlich, es wachsen dort herrliche Walderdbeeren. Ihnen kommt eine Idee: Wenn ich jetzt eine Erdbeere esse, werde ich es ganz bewußt tun. Ich werde auf alles achten, was mit dem Essen einer Erdbeere verbunden ist.

Mit diesem winzigen Imbiß in der Hand setzen Sie sich wieder hin und schauen sich erst einmal ganz genau die kleine Frucht an, ihre Form und die Farbe, den feinen Blütenkelch und die winzigen Vertiefungen. Und Sie können die Form spüren, wenn Sie leicht mit einer Fingerkuppe darübergehen. So haben Sie noch nie eine Erdbeere gesehen. Sie versuchen, sich völlig auf dieses rote Etwas zu konzentrieren. Dabei entstehen in Ihrem Bewußtsein alle möglichen Gedanken und Vorstellungen, die mit Erdbeeren zu tun haben. Sie nehmen sich ausreichend Zeit, um den zarten aromatischen Duft der Erdbeere wahrzunehmen. In langsamen, ganz bewußten Bewegungen führen Sie die Hand zum Mund und legen die Erdbeere auf die Zunge. Sie fühlen den Speichelfluß, empfinden den feinen Geschmack der Frucht. Ganz langsam, um es voll auszukosten, kauen Sie dann die Frucht. Beim Herunterschlucken spüren Sie auch dieser Bewegung nach. Und dann machen Sie sich bewußt, daß Ihr Körper gerade eine Erdbeere aufgenommen hat.

Eine Fülle anderer Gedanken sind Ihnen dabei durch den Kopf gegangen. Eigentlich konnten Sie nur hin und wieder die volle Aufmerksamkeit auf die Erdbeere und den Vorgang des Essens richten. Aber Sie haben versucht, die Aufmerksamkeit uneingeschränkt Ihrem Tun zuzuwenden. Und Sie haben dabei eine Menge mehr wahrgenommen, als es sonst beim Erdbeerenessen üblich ist.

Auf dem Rückweg versuchen Sie, den Wald zu hören. Ein Vogel singt ganz in der Nähe, aus der Ferne dringen die Geräusche fahren-

der Autos an Ihr Ohr, die Blätter der Bäume rauschen leise im Wind, irgendwo knackt ein Zweig. Sie hören den dumpfen Klang Ihrer Schritte auf dem Waldboden. Doch dann sind da wieder die Gedanken, die sie von all den leisen und lauten Geräuschen des Waldes ablenken. Jetzt sind Sie neugierig geworden: Wie fühlt sich ein Wald denn eigentlich an? Sie gehen zu einem Baum, schließen die Augen und fahren mit den Fingern leicht über seine trockene, rissige Rinde. Sie nehmen ein Blatt in die Hand und spüren die feinen Adern, die glatte Oberfläche, den leicht gezackten Rand. Vom Boden nehmen Sie etwas trockenes Laub auf, halten es ganz leicht in den Händen. Es raschelt leise, wenn Sie die Finger bewegen, wie Pergamentpapier. Und dann müssen Sie lachen, weil Sie sich daran erinnern, daß Sie sich als Kind mit Wonne im trockenen Laub gewälzt haben. Die letzten Schritte gehen Sie etwas schneller, weil es wohl doch schon recht spät geworden ist.

Irgendwie ist Ihnen, als habe der Wald sich verändert. Doch natürlich hat er es nicht. Es ist nur Ihre Wahrnehmung, die sich verändert hat. Sie haben auf diesem Spaziergang mehr von dem Wesen eines Waldes erfahren als in all den Jahren zuvor. Der Wald ist Ihnen vertrauter geworden, er hat an Lebendigkeit gewonnen. Und es hat Ihnen ungeheuer gut getan, das alltägliche Denken loszulassen und neue Eindrücke aufzunehmen. Dieser Spaziergang hat Ihnen eine innere Ruhe und ein tiefes Wohlgefühl geschenkt.

Meditation hat nichts, aber auch gar nichts mit orangefarbenen Gewändern, kahlgeschorenen Köpfen und stundenlangem Sitzen zu tun. Meditation heißt eigentlich nichts anderes als nachsinnen, besinnen, verweilen: Sie richten Ihre ganze Aufmerksamkeit auf das, was Sie gerade tun. Sie sind eins mit dem, was ist. Eigentlich sind Sie das zwar immer, doch Meditation ist ein Zustand, der es Sie erleben läßt. Sie können meditieren, wenn Sie sich eine Tasse Kaffee aus der Küche holen: das Ergreifen der Tasse, das Einschütten der Flüssigkeit, die Milch, die im Kaffee kleine Wölkchen bildet, das Umrühren, das Trinken. Wenn Sie Ihre Achtsamkeit nur darauf lenken, was Sie

im Moment tun und empfinden, was Sie mit allen Sinnen erleben, dann meditieren Sie. Und das, was Sie gerade tun, werden Sie völlig anders erleben.

Versuchen Sie doch einmal, nur drei Minuten lang Ihren Atem wahrzunehmen. Lassen Sie Ihre Gedanken los, und wenden Sie sich ganz dem Atmen zu. In der Meditation geht es nur darum, im derzeitigen Augenblick zu sein. Wenn Sie die absolute Erleuchtung als Ziel der Meditation sehen - vergessen Sie's. Es geht nie darum, irgendwo anders hinzukommen oder irgend etwas zu erreichen. Eine Erwartungshaltung zerstört jede Meditation.

Meditation ist Hygiene für die Seele. Meditation ist regelmäßige Einkehr bei sich selbst, jenseits der Welt der Sinne und Wirren des Alltags. Es ist eine Schulung der Aufmerksamkeit, eine Versenkung in den Augenblick. Nach einiger Zeit beginnen Sie, ganz andere Zusammenhänge wahrzunehmen, und Sie begreifen, daß das Jetzt der einzige Augenblick ist, in dem wir leben.

Das schließt mit ein, daß kein Gedanke und kein Eindruck bewertet wird. Sie werden nur wahrgenommen, sozusagen von außen betrachtet. Sobald wir etwas bewerten, werden die Erfahrungen und Informationen der Vergangenheit miteinbezogen. Lassen Sie die Schubladen der Erinnerung zu.

Akzeptieren Sie auch negative und schmerzhaftige Gedanken und Gefühle. Sie gehören in dem Augenblick, in dem sie auftauchen, zu unserer Wirklichkeit. Setzen Sie sich entweder gründlich damit auseinander, oder lassen Sie sie einfach los, aber interpretieren Sie nicht.

Das Wort Meditation bezeichnet keine Methode, um irgend etwas zu erreichen. Das Verstehen selbst ist Meditation. Doch um zu diesem Verstehen zu kommen, brauchen wir Methoden. Es ist Ihnen überlassen, welche Sie wählen. Sie können in ein Kloster gehen, Jahre bei den Buddhisten verbringen, sich eine Woche auf den Fußboden setzen. Sie können aber auch bei der täglichen Arbeit, bei allem, was Sie

Fließen

Die Eiche und das Schilfrohr • Widerstand kann zerstören •
Neue Wege suchen • Sinnlosen Kämpfen ausweichen und
Kräfte sammeln • Zeiten zum Nachdenken und Ausruhen •
Der Sieg des Schwachen über das Starke

Das Kunststück ist nicht, daß man mit dem Kopf durch die Wand rennt, sondern daß man mit den Augen die Tür findet.

Georg von Siemens

Am Ufer eines Teiches wuchs eine mächtige und stolze Eiche. Sie trotzte jedem Wetter und beugte sich keinem Sturm, denn ihre Wurzeln reichten tief. In ihrer Nähe wuchs ein Schilfrohr. Es wirkte schwach und zerbrechlich, bei jedem leichten Windstoß schwankte es und beugte sich. Der Eiche tat das Schilfrohr leid, und sie sagte zu ihm: "Wenn du doch näher bei meinem starken Stamm gewachsen wärst! Dann könnte ich dich beschützen." Das kleine Schilfrohr bedankte sich für die Freundlichkeit, meinte jedoch, daß ihm schon nichts geschehen werde: "Wenn ein gewaltiger Sturm kommt, dann beuge ich mich zwar und lasse ihn über mich hinwegbrausen. Aber ich werde nicht brechen." Die starke Eiche verstand das Schilfrohr nicht, sie würde sich niemals beugen. Sie war davon überzeugt, jedem Sturm trotzig und kraftvoll Widerstand leisten zu können.

Eines Nachts fegte ein gewaltiger Orkan über die Gegend. Die Eiche blieb standhaft und wollte sich seiner Macht nicht unterwerfen. Das Schilfrohr hingegen preßte sich eng gegen den Boden und ließ ihn über sich hinwegfegen. Und als sich der Orkan ausgetobt hatte, lag die Eiche am Boden: die Blätter weggefegt, Zweige und Äste zerbro-

chen, ihre Wurzeln aus dem Boden gerissen. Das kleine Schilfrohr stand aufrecht und erwartete den Morgen.

Diese kleine Fabel von Jean de La Fontaine zeigt uns, wie wir mit den Stürmen des Lebens umgehen sollten. Wir sollten sie annehmen, mit ihnen fließen, um nicht an ihnen zu zerbrechen. Denn wie oft werden wir mit Ereignissen konfrontiert, die unserem Wünschen und Wollen entgegenstehen. Mit aller Macht versuchen wir, uns dagegen zu wehren, nicht nachgeben zu müssen. Wir beharren auf unseren Standpunkten, akzeptieren keine anderen Werte als die unseren. Natürlich hat jeder das Recht auf Territorium und Herausforderung. Doch oft sind dadurch schon Ziele verfehlt, Hoffnungen zerbrochen und Beziehungen zerstört worden.

Schauen Sie sich einen Fluß an. Wenn er als Quelle aus dem Boden kommt, wird er nicht sofort versuchen, seinen Weg durch das härteste Gestein zu finden. Er wird sich der Umgebung anpassen und dort fließen, wo er am besten weiterkommt und sich ausbreiten kann. Er vergeudet seine Energie nicht, indem er unbedingt durch einen Felsen fließen will. Er nutzt sie vielmehr, um einen anderen Weg zu finden.

Das Leben ist nicht immer so, wie wir es uns wünschen. Stürme fegen über uns hinweg, Felsen bauen sich vor uns auf, und wir sind versucht, ihnen mit aller Gewalt standhalten zu wollen. Wenn Ihnen auf der Straße eine Dampfwalze entgegenkommt, werden Sie doch wohl nicht darauf beharren, geradeaus weiterzugehen? Sie werden ausweichen, weil Ihnen klar ist, daß Sie den Kampf gegen eine Dampfwalze nicht gewinnen können.

Vielleicht fragen Sie sich, was das alles mit Präsenz zu tun hat. Nun, eigentlich sind es mehrere Aspekte. Zum einen müssen Sie präsent sein, um zu erkennen, wann Sie irgendwo auf Ihrem Weg nicht mehr weiterkommen. Und es erfordert ebenfalls Präsenz, um das Hindernis richtig zu beurteilen und die Möglichkeiten zu seiner Überwindung auszuloten. Wenn es denn ein Sturm ist, der durch Ihr Leben

feht, oder ein Fels, der sich vor ihnen auftürmt, dann sollten Sie nachgeben, dem sinnlosen Kampf ausweichen, sich für eine Zeit zurückziehen. Empfinden Sie dies nicht als Niederlage, sondern als Möglichkeit, die Situation zu überdenken und neue Kraft zu sammeln. Wenn es darauf ankommt, werden Sie wieder völlig präsent sein!

Das Leben ist ein Fluß, und die Stürme des Lebens fordern ihren Tribut. Ganz gleich, wohin der Fluß Sie führt oder was die Stürme bringen, es ist keine hoffnungslose Situation, sondern ein Teil des Lebens: eine Zeit des Nachdenkens, der Ruhe oder des Kräftesammelns. Manchmal muß man einen Schritt zurücktreten, um weiter springen zu können.

Laotse formulierte das im Tao Te King mit sehr schönen Worten: "Ein Mensch kommt zart und nachgiebig auf die Welt. Bei seinem Tode ist er hart und starr. Frische Pflanzen sind weich und voller Lebenskraft. Bei ihrem Tode sind sie verdorrt und trocken. Daher ist das Starre und Unbeugsame der Schüler des Todes. Das Weiche und Nachgiebige ist der Schüler des Lebens. So gewinnt eine Armee ohne Wendigkeit niemals eine Schlacht. Ein Baum, der unbiegsam ist, wird leicht gebrochen. Das Harte und Starke wird vergehen. Das Sanfte und Schwache wird andauern."

In der Schwäche liegt die Stärke:

- Nicht immer ist es sinnvoll, mit aller Macht gegen Hindernisse anzukämpfen, denn statt weiterzukommen, verbrauchen wir die Kraft im Kampf gegen Widerstände und Störungen.
- Manchmal sind Umwege oder auch Pausen nötig, um nachzudenken, Ruhe zu finden und neue Kräfte für den nächsten Schritt zu sammeln.
- Sie müssen präsent sein, um zu erkennen, wann Sie nicht mehr weitergehen können, und um das Hindernis richtig zu beurteilen. Und Sie brauchen Präsenz, um neue Möglichkeiten wahrzunehmen.

Was ist Ihre Konsequenz?

Teil V

Vertrauen

CHECKLISTE

Wo befinden Sie sich auf Ihrem Weg zum Vertrauen?

	Stimmt	Stimmt nicht
1. Ich schätze einen intensiven Kontakt und Austausch mit anderen Menschen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Trotz negativer Erfahrungen und vieler Verletzungen bin ich immer wieder aufgeschlossen für neue Erfahrungen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ich weiß, warum ich manche Menschen spontan ablehne und andere ebenso spontan mag.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Mit diesem Wissen kann ich ihnen vorbehaltlos gegenüberreten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ich habe genügend Vertrauen zu mir selbst, um auch nach unangenehmen Erfahrungen neue Chancen anzunehmen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Ich gebe anderen Menschen gerne mein Vertrauen und meine Unterstützung, ohne etwas von ihnen zu erwarten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Ich kann mich bedingungslos der Führung meines Partners überlassen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Ich vertraue meinem Partner so sehr, daß ich mich in jeder Hinsicht fallenlassen kann.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Ich lasse mir meine Stimmung auch durch den unangenehmsten Menschen nicht verderben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Ich kenne einen Weg, um auch mit einem unsympathischen Gesprächspartner eine angenehme Unterhaltung zu führen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Meine Beziehung wird von einem tiefen Vertrauen zueinander getragen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Gleichgültig, wie groß Konflikte und Probleme sind, sie sind immer eine Festigung der Beziehung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 13. Individualität und Gemeinsamkeit haben in meiner Beziehung die gleiche Wichtigkeit. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. Ich akzeptiere und respektiere meinen Partner so, wie er ist. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15. Ich mag es, mit außergewöhnlichen Handlungen anderen Menschen mein Vertrauen zu beweisen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16. Gesellschaftliche Rituale sind für mich ein wichtiger Ausdruck gegenseitigen Vertrauens. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17. Ich glaube an etwas, was meinem Leben Kraft und Sinn gibt. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18. Wenn ich die Wahl habe, entscheide ich mich immer für die Alternative, die mir Lebenskraft gibt. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Wie vielen Fragen können Sie zustimmen?

- 15 und mehr: Sie setzen Vertrauen in das Leben und in andere Menschen. Damit erschließen Sie sich eine enorme Kraftquelle.
- 10 bis 14: Was hindert Sie daran, Ihr volles Vertrauen zu schenken? Vielleicht ist es nur eine Kleinigkeit, die Sie bald überwinden werden.
- 6 bis 9: Ihr Vertrauen hält sich in Grenzen. Dadurch blockieren Sie sich nur selbst. Nutzen Sie die folgenden Anregungen, um vertrauensvoller auf Menschen und Situationen zu reagieren.
- weniger als 6: Sie kapseln sich zu sehr ab. Wagen Sie doch einfach mal den ersten Schritt zu mehr Vertrauen. Sie werden sehen, so schwer ist es gar nicht.

Die Zelle

Symbiose von äußerer Hülle und innerem Kern • Die Zelle Mensch • Schützende Verhärtungen • Abwehr von Erfahrungen und Kontakt • Die Härte der Billardkugel

Unsere normale Angewohnheit, daß wir uns gegenüber allen menschlichen Signalen abschirmen, die nicht sofort mit unserer Realitätsgrundlage vereinbar sind, ist der Mechanismus, der uns weit dümmel bleiben läßt, als nötig wäre.

Robert Anton Wilson

Starten wir zu einem kleinen Ausflug in die Biologie, um uns das Prinzip eines Einzellers etwas vereinfacht anzuschauen. Ein Einzeller besteht aus einer äußeren Hülle und einem inneren Kern. Die äußere Hülle schützt den inneren Kern. Sie reagiert auf Einflüsse von außen, hält schädliche Substanzen fern und läßt Nahrung eintreten, die der innere Kern dann in Energie umwandelt, um damit die äußere Hülle zu versorgen und zu erneuern.

Jede Zelle eines Organismus ist eine kleine Welt für sich, mit allen Voraussetzungen für ein eigenes Leben. Auch das Wachstum eines Menschen funktioniert nach diesem Prinzip. Eine winzige Eizelle beinhaltet einen vollständigen Menschen. Von Beginn an ist das Kind im Mutterleib ein eigenständiges Lebewesen, eine wachsende Zelle, die aufnimmt und abgibt. Obwohl in innigster Zweisamkeit mit der Mutter verbunden, ist das Ungeborene doch schon ein selbständiger Organismus, ein Wesen für sich.

Bleiben wir bei dem Bild der Zelle als Beispiel dafür, was geschehen kann, wenn ein Mensch sich vor äußeren Einflüssen schützen will. Sobald der Mensch geboren wird, ermöglichen ihm Tausende von Öffnungen, Nahrung von außen aufzunehmen. Nicht nur körperli-

che Nahrung, auch seelische, geistige und soziale Erfahrungen und Einflüsse ernähren ihn. All das wandelt er in seinem Inneren in Energie um und erhält sich damit am Leben.

Wenn die Zelle Mensch nun wächst und ihre ersten Erfahrungen macht, ist sie ihrer eigenen Verletzlichkeit ausgesetzt. Worte anderer Menschen und Erfahrungen können schmerzende Wunden hinterlassen. Aber sie findet ein einfaches Mittel, um vor Verletzungen geschützt zu sein: Sie schließt einfach ein paar ihrer Öffnungen. Die Zelle wächst weiter, wird immer mehr Erfahrungen machen und immer mehr Verletzungen erleben. Und so kommt der Tag, an dem sie alle Öffnungen schließt. Ihre Oberfläche wird zu einem harten Panzer. Die anfangs durchlässige Zelle erlangt die Härte einer Billardkugel. Nichts kann mehr in sie eindringen, aber sie kann auch nichts mehr abgeben. Selbst wenn andere Zellen in Kontakt mit ihr treten wollten, sie könnten weder Informationen, Wärme oder Energie hineingeben noch irgend etwas zurückerhalten.

Sie kennen doch den Effekt, wenn zwei Billardkugeln aufeinander treffen? Sie prallen voneinander ab. Kein Austausch, keine Kommunikation ist möglich. Beides ist jedoch notwendig, um Vertrauen entstehen zu lassen. Und Vertrauen ist die Voraussetzung, um ehrliche Beziehungen zu anderen Menschen aufzubauen, neue Möglichkeiten kennenzulernen und wertvolle Erfahrungen zu machen.

Ein Mensch, der sich vor der Umwelt verschließt, ist ein Leben lang in "seiner" Billardkugel gefangen. Er lebt nur in sich selbst, läßt niemanden an sich heran. Nach einiger Zeit kümmert sich keiner mehr um ihn. Er wird von den anderen allein gelassen, weil er keinen Austausch mit ihnen zuläßt. Das Innere der Kugel ist seine einzige Wahrnehmung, seine Welt. Alles, was er bemerkt, sind sein eigenes Spiegelbild und seine Gedanken an den gewölbten Wänden. Was außerhalb der Billardkugel ist, wird er nie entdecken. Er vereinsamt, und irgendwann hat sein Leben jeden Sinn verloren.

Ich vertraue dir - Ich vertraue dir nicht

Ähnlichkeiten schaffen Sympathie • Verschiedenartigkeit verursacht Ablehnung • Eine Chance fürs Vertrauen • Akzeptanz der Unterschiede • Die Kraft des Miteinander

"Adieu ",sagte der Fuchs. "Hier ist mein Geheimnis. Es ist ganz einfach: Man sieht nur mit dem Herzen gut. Das Wesentliche ist für die Augen unsichtbar. "

Antoine de Saint-Exupéry

Vor ungefähr 15 Jahren lernte ich auf einem Seminar eine Übung kennen, die sich auf mein Vertrauen zu anderen Menschen ungeheuer positiv auswirkte. Wir wurden gebeten, uns einen Partner zu suchen, ihm in die Augen zu schauen und entweder zu sagen , jch vertraue dir" oder "Ich vertraue dir nicht". Danach wurden die Partner gewechselt. Das ist eine recht schwierige Übung, wenn man einem unbekanntem Menschen gegenübersteht.

Mein erster Partner trug sehr saloppe Kleidung in einem intensiven Grün, und ein üppiger Vollbart gab ihm ein recht finsternes Aussehen. Ich mochte ihn auf Anhieb nicht. Also schaute ich ihm fest in die Augen - aber der Mut verließ mich. Und so sagte ich ihm: "Ich vertraue dir." Er war jedoch von anderem Kaliber und sagte flott: "Ich vertraue dir nicht."

Mein nächstes Gegenüber war eine Frau. Eine Vielzahl verschiedener Ringe schmückte ihre Ohren. Wenn ich ehrlich bin, ist das ganz und gar nicht mein Geschmack. Doch ich wollte sie nicht verletzen und sagte höflich, daß ich ihr vertraue. Brav erwiderte sie das gleiche. Wahrscheinlich wollte auch sie mich nicht verletzen.

Dann stand ich vor einem älteren Herrn, der mir sofort sympathisch war. Sein freundliches Lächeln erinnerte mich an meinen Großvater, den ich sehr, sehr gern hatte. Diesmal konnte ich aufrichtig und herzlich sagen: "Ich vertraue dir." Und es tat mir gut, daß er mir das gleiche so liebenswürdig zur Antwort gab, daß ich es ihm glauben konnte.

Weiter ging die Reise, und ich blickte in die Augen eines Menschen, der aus meiner damaligen Sicht sehr gewagt angezogen war. Er war wohl ein Vorläufer der Punks. Und auch er war mir nicht sympathisch. Doch diesmal hatte ich genügend Mut, um ehrlich zu sein. Daß er von mir die gleiche Meinung hatte, erschütterte mich nicht.

Während einer Pause überlegte ich, wie Ablehnung und Sympathie, Vertrauen und Nichtvertrauen in einem solch kurzen Augenblick entstehen. Das Resultat meiner Überlegungen glich einer mittelschweren Erleuchtung! Denn mir fiel auf, daß ich immer dann einen Menschen spontan ablehnte, wenn ich an ihm etwas bemerkte, was ich an mir nicht mag. Selbst ein Ohrring kann entscheidend sein, wenn ich ihn für mich ablehne. Und weiter fiel mir auf, daß ich einen Menschen sofort sympathisch finde, wenn ich etwas an ihm erkenne, was ich auch an mir mag. Der Kern ist ganz simpel: All die Menschen, die mir ähnlich sind, mag ich. Doch all diejenigen, die anders sind als ich, lehne ich ab.

Das bedeutet allerdings, daß etliche Menschen, die vielleicht in ihrer gesamten Struktur durchaus liebenswürdig und freundlich sind und eigentlich ein intensives Vertrauen verdient haben, gar keine Chance von mir erhalten, weil ich sie von vornherein in eine Schublade stecke. Und mir kam der Gedanke, ob es vielleicht auch die Ausstrahlung eines Menschen ausmacht, daß er andere eben nicht sofort in Schubladen einordnet, sondern jedem eine Chance läßt.

Noch etwas fiel mir auf: Jedes Mal, wenn mein Gegenüber als erster sagte, daß er mir nicht vertraue, antwortete ich schnell, daß ich ihm ebenfalls nicht vertraue. Nach dem Motto: Wie du mir, so ich dir.

Doch bald wurde mir klar, daß ich nur aus einem manipulativen Reflex heraus das gleiche sagte. Ich beschloß, auch dann aus vollem Herzen einem Menschen zu sagen, daß ich ihm vertraue, selbst wenn er mir gerade vorher das Gegenteil gesagt hatte.

Damals habe ich mir vorgenommen, daß ich mir niemals mehr die Chance verbauen werde, jemandem zu vertrauen. Natürlich, es mag Ausnahmen geben, wenn mir die Kraft fehlt, über meinen eigenen

Schatten zu springen. Und sicher werde ich einem Menschen, der mich bedroht, keinen fröhlichen Vertrauensblick schenken. Doch all den anderen Menschen, die solchen Extremen nicht zuzuordnen sind, werde ich einfach ein tiefes Vertrauen entgegenbringen. Es wird mir schon auffallen, wenn es nicht gerechtfertigt ist.

Wenn Sie Äpfel kaufen, dann entscheiden Sie sich zweifellos für eine Sorte, die Sie mögen. Heißt das dann, daß die anderen Apfelsorten minderwertig sind? Sicherlich nicht. Es sagt nichts über die Äpfel aus, es sagt nur etwas über Ihren persönlichen Geschmack aus. Es gibt Menschen, die ganz andere Apfelsorten bevorzugen.

Wenn ein anderer Mensch Sie ablehnt, hat das nichts mit Ihnen zu tun. Trennen Sie Verhalten und Persönlichkeit. Andere Menschen akzeptieren Sie nicht unbedingt deshalb, weil Sie ihnen all das geben, was sie von Ihnen erwarten. Vielmehr werden Sie eher dann respektiert, wenn Sie Ihre eigene Meinung vertreten.

Denken Sie an einen Apfelbaum im Garten. Im Herbst, wenn die Früchte reif sind, stellen Sie fest, daß neben all den guten und schmackhaften Äpfeln eine ganze Reihe der Früchte wurmig und faul ist. Sicherlich werden Sie deshalb den Baum nicht fällen. Sie werden die guten Früchte ernten, die schlechten dem Komposthaufen übergeben oder sie für die Vögel hängen lassen. Und so haben selbst die schlechten Früchte noch einen Sinn. Ein Apfelbaum hat Stärken und Schwächen, wie der Mensch. Doch man fällt beim Feststellen von Schwächen kein Todesurteil, weder über andere noch ü-

ber sich selbst. Denn das, was von dem einen als Schwäche empfunden wird, hat für den anderen einen Sinn.

Es ist schon verblüffend, wie wenig Vertrauen wir anderen Menschen entgegenbringen, wenn wir direkten Kontakt zu ihnen haben. Ansonsten scheint es uns gar nicht schwerzufallen. Wenn Sie über eine zweispurige Straße fahren, von der Gegenfahrbahn nur durch eine weiße Linie getrennt, fühlen Sie sich natürlich verpflichtet, auf Ihrer Spur zu bleiben. Aber welche Garantie haben Sie, daß sich die Autofahrer auf der Gegenspür dazu ebenso verpflichtet fühlen? Sie haben keine. Dennoch fahren Sie, ohne darüber nachzudenken, wie weit Sie den Menschen in den entgegenkommenden Autos vertrauen können. Und diese Menschen haben Sie noch nicht einmal kennen gelernt. Sie vertrauen ihnen einfach, obwohl Sie wissen, daß häufig genug Unfälle geschehen, oft sogar mit tödlichem Ausgang. Denken Sie nach: Jedem Unbekannten auf der Straße vertrauen Sie Ihr Leben an. Und einen Menschen, den Sie persönlich treffen, lehnen Sie wegen Kleinigkeiten ab. Macht das Sinn für Sie?

Dazu eine kleine Übung: Schreiben Sie die Namen der Menschen auf, denen Sie großes Vertrauen entgegenbringen, und fragen Sie sich, was der Grund dafür ist. Gefällt Ihnen die Kleidung oder der Haarschnitt? Liegt es an etwas Besonderem im Verhalten, in der Gestik oder Mimik? Sind es irgendwelche Worte, das Lächeln oder der Gang? Was genau gibt den Ausschlag dafür, daß Sie vertrauen können? Seien Sie nicht überrascht, wenn sich herausstellt, daß Sie zu meist den Menschen vertrauen, die Ihnen außerordentlich ähnlich sind. Machen Sie dann eine Liste mit den Namen der Menschen, denen Sie nicht vertrauen, die Sie zutiefst ablehnen. Wenn Sie hier den Grund ebenso genau hinterfragen, werden Sie feststellen, daß es die Punkte sind, die Sie an sich selbst nicht mögen. Im dritten Schritt zählen Sie Menschen auf, denen Sie völlig neutral gegenüberstehen, denen sie weder Zu- noch Abneigung entgegenbringen. Möglicherweise erkennen Sie, daß Sie sich mit diesen Menschen nicht genü-

gend auseinandergesetzt oder sie bisher noch nicht einmal richtig wahrgenommen haben.

Charismatische Menschen haben die Fähigkeit, anderen offen und vertrauensvoll gegenüberzutreten. Sie bewerten die Menschen nicht, sondern respektieren von vornherein die Eigenarten des anderen. Denn sie wissen, daß sie auf andere angewiesen sind.

Sie brauchen die anderen Menschen. Ohne Du gibt es kein Ich. Wie wollen Sie Freundlichkeit, Zuneigung, Unterstützung oder Beistand finden, wenn Sie nicht bereit sind zu vertrauen? Sie wissen, daß Sie Ihre Erfolge nicht alleine erringen können, weder im Berufs- noch im Privatleben. Oder kennen Sie jemanden, der es absolut alleine zu etwas gebracht hat? Jeder Mensch ist nur dann wirklich erfolgreich, wenn er anderen vertraut, wenn er sich auf sie verläßt und die Kraft des Miteinanders nutzt. Es mag ein guter Maßstab sein, wenn man den Charakter eines Menschen danach beurteilt, wie er diejenigen behandelt, von denen er weder Vorteile noch einen Nutzen hat.

Jeder hat eine Chance verdient:

- Wir lehnen Menschen spontan ab, wenn wir an ihnen Eigenschaften oder Merkmale entdecken, die wir an uns selbst nicht mögen.
- Jeder Mensch hat Schwächen und Stärken. Doch was der eine als Schwäche empfindet, hat für den anderen einen Sinn.
- Ein vertrauensvoller Umgang mit anderen Menschen hängt davon ab, wie wir ihre Eigenschaften wahrnehmen und bewerten.

Was ist Ihre Konsequenz?



Das Leben ist ein Echo

Dem Leben vertrauen und Vertrauen zurückerhalten • Bildung von Vertrauensprogrammen • Erfahrungen zulassen können • Vertrauen erweitert die Wahrnehmung

Jedermann nimmt die Grenzen seines Horizonts für die Grenzen der Welt.

Arthur Schopenhauer

Wie man in den Wald ruft, so schallt es heraus. Dieses alte Sprichwort gilt auch für Vertrauen. Wenn Sie einem anderen Menschen vertrauen, werden sie Vertrauen zurückerhalten. Vielleicht nicht immer gerade von dem Menschen, dem Sie Ihr Vertrauen geschenkt haben. Obwohl die Voraussetzungen ausgezeichnet sind, daß genau das geschehen wird. Fest steht aber: Nur wenn Sie Vertrauen in die Welt setzen, kann auch Ihnen Vertrauen entgegengebracht werden. Hier geht es ums Prinzip: Vertrauen Sie dem Leben und der Welt, dann wird Ihnen Vertrauen tausendfach vom Universum zurückgegeben.

Es ist nur natürlich, daß jeder Mensch ein unterschiedliches Vertrauensprogramm hat, nach dem er festlegt, ob er einem Menschen oder einer Situation vertrauen kann oder nicht. Es sind ganz bestimmte Merkmale, die ihn über Vertrauen oder Mißtrauen entscheiden lassen. Jedem Merkmal liegt eine Erfahrung zugrunde, die sich zu einer Überzeugung gefestigt hat.

Vielleicht sind Sie einmal von jemandem betrogen worden, der eine Vorliebe für extrem bunte Krawatten hat. In Ihrem Unterbewußtsein ist der Betrug mit farbenprächtigen Krawatten gekoppelt. Nun werden jedesmal alle Alarmglocken klingeln, wenn Sie einen Menschen

mit einem solchen Schlipps kennenlernen, Sie sind mißtrauisch. Ihr Gegenüber spürt das und reagiert ebenfalls zurückhaltend. Wenn er nun aber ein besonders aufrichtiger Mensch ist, haben Sie die Gelegenheit verpaßt, Vertrauen geben und erhalten zu können.

Es wird in Ihrem Leben Situationen gegeben haben, in denen Sie sich entscheiden mußten: die Berufswahl, das Studium, die Arbeitsstelle, ein Umzug. Bei machen Entscheidungen haben sie vielleicht nach einiger Zeit festgestellt, daß Sie nicht die richtige Wahl getroffen haben. Die Erfahrung einer als falsch empfundenen Entscheidung ist ein negativer Bausteine für Ihr Vertrauensprogramm. Möglicherweise haben Sie dadurch die Überzeugung gebildet, daß es besser sei, Entscheidungen aus dem Weg zu gehen. Lieber halten Sie sich ängstlich an das, was Sie haben. Damit nehmen Sie sich natürlich selbst jede Möglichkeit, neue und positive Erfahrungen zu machen, die Ihr Vertrauensprogramm erweitern können.

Wenn fehlendes Vertrauen Sie aber davor zurückhält, neue Erfahrungen zu machen, werden Sie niemals entdecken, daß außerhalb Ihrer Schutzmauern Dinge existieren, die Ihre Überzeugungen verändern können. Sie sind wie der arme Wasserfrosch im Brunnen, der überzeugt davon ist, daß die Welt nur das sei, was er durch die Umrandung seines Brunnens wahrnehmen kann. Und das ist recht wenig. Natürlich hat er schon die kleine Öffnung am Boden des Brunnens bemerkt. Aber wer weiß, was sich dahinter verbirgt? Er zieht seine kleine, sichere Welt innerhalb des Brunnens vor. Doch durch eben diese Öffnung findet eines Tages ein kleiner Seefrosch den Weg in den Brunnen. Und er erzählt wundersame Dinge von der Endlosigkeit des Himmels, von den tosenden Wellen des Meeres, dem unendlichen Grün der Landschaft, der Helligkeit der Sonne und von faszinierenden anderen Lebewesen. Er schildert die Schönheit der Welt in den leuchtendsten Farben. Der Wasserfrosch glaubt ihm nicht, hält ihn sogar für einen Lügner. Und als der kleine Frosch ihn verläßt, folgt er ihm nicht, um all das Wunderbare kennenzulernen. Denn er glaubt zu wissen, was die Welt ist. Und für den Rest seines

Lebens beurteilt er sie weiterhin nur nach dem kleinen Ausschnitt, den sein Brunnen ihm läßt.

Wenn Sie herausfinden, welche Merkmale Ihr Vertrauen blockieren, können Sie Ihr Vertrauensprogramm vergrößern und bewußter damit umgehen. Sie geben sich damit die Chance, die Überzeugungen zu ändern, die Sie daran hindern, Vertrauen zu schenken. Sie werden offener und flexibler im Umgang mit der Welt sein. Denn Vertrauen kann Ihnen Wege öffnen, Alternativen aufzeigen und Probleme erhellen.

Sie brauchen Vertrauen:

- Jeder Mensch hat ein unterschiedliches Vertrauensprogramm, nach dem er festlegt, ob er einem Menschen oder einer Situation vertrauen kann oder nicht.
- Ihre bisherigen Erfahrungen sind Bausteine Ihres Vertrauensprogramms und geben vor, wie Sie sich gegenüber Menschen und in Situationen verhalten.
- Wenn Sie herausfinden, welche Merkmale Ihr Vertrauen blockieren, können Sie Ihr Vertrauensprogramm erweitern und Überzeugungen ändern, die Sie daran hindern, anderen Menschen Vertrauen zu schenken.

Was ist Ihre Konsequenz?



Das Vertrauens-Game

Schützendes Vertrauen • Prüfungen des Vertrauens • Der Blindenführer • Der freie Fall • Der glückliche Sprung • Vertrauen ist Lebensqualität

Zaghaften Sinnes ersteigst du nicht des Lebens Höhen.

Publilius Syrus

Es wird eine Geschichte erzählt von einem Schüler, der unendliches Vertrauen zu seinem Meister hatte. Der Meister lehrte seine Schüler: Wenn ihr vollkommen vertraut, wird euch nichts geschehen, und das Universum wird euch schützen. Ein Schüler glaubte seinem Meister aus vollem Herzen. Die anderen beneideten ihn darum und wollten sein Vertrauen auf die Probe stellen. Und so sagten sie ihm: "Wenn du wirklich unserem Meister vertraust, wirst du durch die lohenden Flammen dieses Feuers dort gehen können, ohne daß dir etwas passiert." Der Schüler blickte sie ruhig an und durchschritt unversehrt die Flammen.

Und wieder versuchten ihn die Mitschüler, führten ihn zu einer Klippe 50 Meter über dem Meer und sagten: "Wenn du wirklich dem Meister vertraust, dann springst du von hier aus ins Meer, und es wird dir nichts geschehen." Er sprang, tauchte wieder auf und schwamm wohlbehalten ans Ufer. Doch wieder dachten sich seine Neider etwas Neues aus. Sie brachten ihn zu einem steilen Abhang und forderten ihn auf, herunterzuspringen: "Es wird dir nichts geschehen. Wenn du nur fest darauf vertraust, daß der Meister und die Gedanken, die er dir vermittelt hat, dich schützen werden." Fünf Meter unter ihm war aber nur harter Steinboden. Und trotzdem sprang er voller Zuversicht in die Tiefe und wurde nicht verletzt. Der Meis-

ter hörte von den Taten seines Schülers. Er war etwas verwundert und dachte sich: Was mein Schüler kann, das kann ich doch wohl auch; schließlich bin ich der Meister. Also ging er zu der Stelle, von der sein Schüler fünf Meter in die Tiefe gesprungen war. Und er sprang ebenfalls. Doch der Aufprall auf den harten Steinboden brach ihm das Genick. Er hatte kein Vertrauen, er wollte nur etwas beweisen. Um festzustellen, wie stark jemand die Fähigkeit des Vertrauens besitzt, gibt es etliche Experimente. Es sind einfache Tests, die Ihnen und den Mitbeteiligten interessante Aufschlüsse geben.

Vielleicht versuchen Sie es zuerst einmal mit dem "Blindenführer". Verbinden Sie Ihrem Partner die Augen, und führen Sie ihn spazieren. Der Geführte muß sich absolut auf Sie verlassen. Vielleicht fühlt er sich unsicher. Er bewegt sich zögernd, eine Hand hält Ihre verkrampt fest, und mit der anderen versucht er, ein mögliches Hindernis zu ertasten. Denn was kann alles passieren! Oder ist er jemand, der sich voll auf Sie verläßt, der keine Angst hat, daß Sie ihn gegen ein Hindernis laufen lassen? Wie reagiert Ihr Partner, wenn Sie das Tempo beschleunigen oder verlangsamen? Wie weit geht er mit, wie tief ist sein Vertrauen? Was sind Ihre Gedanken, während Sie einen anderen Menschen führen, und was mag der Geführte empfinden? Wenn Sie nach einiger Zeit die Rollen tauschen, haben auch Sie die Gelegenheit zu prüfen, ob Sie eher zu Mißtrauen neigen oder Ihrem Führer voll vertrauen.

"Der freie Fall" geht noch einen Schritt weiter. Hier ist die Hilfe lieber Freunde ratsam. Mindestens sechs Personen bilden einen Kreis um einen Menschen und bitten ihn, sich fallen zu lassen. Am Anfang fangen sie ihn schon nach zehn Zentimetern auf. Dann lassen sie ihn jedes Mal etwas tiefer fallen, bevor sie ihn auffangen. Zuletzt wird er erst kurz vor dem Boden aufgefangen. Sie werden Menschen sehen, die sich kaum fallen lassen können, die kaum Vertrauen haben zu anderen. Und Sie werden Menschen erleben, die sich mit vollem Vertrauen blindlings fallen lassen. Das Verhalten beim "freien Fall" ist ein guter Hinweis auf das Vertrauen zum Leben.

Eine etwas gewagtere Variante ist der "glückliche Sprung". Sechs bis acht Menschen stehen sich in einer Reihe paarweise gegenüber und bilden mit den Händen eine Brücke. Derjenige, der sein Vertrauen erproben möchte, nimmt aus ungefähr sechs Metern Anlauf und springt mit geschlossenen Augen in den freien Raum. Die Aufgabe der Gruppe ist es, ihn aufzufangen.

Stellen Sie sich das Gefühl vor, nach dem Sprung noch eine Weile auf den Händen der Gruppe zu liegen und sich tragen zu lassen! Der Körper scheint fast schwerelos und erfüllt von einer ganz intensiven Lebendigkeit. Es ist ein wunderbare Geborgenheit, eine tiefe Freude und absolute Sicherheit. Und ein starker Beweis des Vertrauens.

Können Sie sich fallenlassen? Haben Sie die Gewißheit, aufgefangen zu werden, wenn Sie den Sprung ins Ungewisse wagen? Haben Sie den Mut, sich führen zu lassen? Wirkliches Vertrauen ist etwas anderes als blindes Vertrauen. Um wirklich vertrauen zu können, brauchen Sie Mut, Zuversicht, Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und den Glauben an den anderen Menschen.

Vertrauen ist mehr als eine Fähigkeit, mit anderen Menschen umzugehen. Vertrauen verleiht Ihnen eine innere Qualität, die Auswirkungen hat auf Ihre ganze Lebenshaltung. Vertrauen verändert, läßt Menschen wachsen. Vertrauen ist ein elementarer Baustein für die persönliche Ausstrahlung, die Charisma kreiert.

Testen Sie Ihr Vertrauen:

- Das Verhalten eines Menschen in spielerischen Vertrauensübungen läßt sich übertragen auf sein Vertrauen zum Leben und zu anderen Menschen.
- Um wirklich vertrauen zu können, brauchen Sie Mut, Zuversicht, Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und den Glauben an andere Menschen.
- Vertrauen hat Auswirkungen auf Ihre gesamte Lebenshaltung. Vertrauen führt zu innerem Wachstum und stärkt Ihre Ausstrahlung.

Was ist Ihre Konsequenz?

Vom Saulus zum Paulus

Einfluß anderer Menschen auf das Empfinden • Positiver Umgang mit anderen • Mentale Bildervon Saulus und Paulus • Angenehme Gefühle ermöglichen einen vertrauensvollen Umgang

Ganz in Vollkommenheit siehst du kein Ding erglänzen. Warum? Damit dein Geist hab etwas zu ergänzen.

Friedrich Rückert

Sicher haben auch Sie schon die Erfahrung gemacht, daß Sie einen Menschen kennenlernten und ihn auf Anhieb unsympathisch fanden. Doch ob Sie unliebsame Menschen schon länger kennen oder ihnen aus einem aktuellen Anlaß gerade erst begegnen, Sie können ihnen nicht immer ausweichen, sondern müssen irgendwie mit ihnen und Ihren ungunstigen Gefühlen klarkommen.

Aber eigentlich wollen wir uns auch dann die Laune nicht verderben lassen, wenn der unleidliche Nachbar mit uns einen Schwatz am Gartenzaun halten will oder die vielbesungenen Onkel und Tanten einmal unerwartet zu Besuch kommen. Und oft werden wir auch mit einem bisher unbekanntem Gesprächspartner konfrontiert, den wir aus irgendwelchen Gründen spontan unsympathisch finden. Natürlich wird dann der Gesprächsverlauf durch unsere ablehnende Haltung stark beeinflusst. Und das kann fatale Folgen haben.

Was geschähe, wenn Sie sich selbst eine Vision, ein positives Bild machten von Menschen, die Ihnen unangenehm sind? Verändern Sie in Ihrer Vorstellung diese Menschen vom Saulus zum Paulus. Geben Sie ihnen eine Chance, ihre guten Seiten zu zeigen. Und geben Sie sich die Chance, einen netten Menschen kennenzulernen, oder trotz unliebsamer Nachbarn und Verwandten einige angenehme Stunden

zu erleben. Hinzu kommt, daß ein im ersten Moment als unsympathisch empfundener Mensch bei näherem Kennenlernen oft recht sympathisch wird.

Wenn Sie wollen, können Sie gleich üben: Denken Sie an einen Menschen, den Sie nicht mögen, mit dem Sie aber hin und wieder ein Gespräch führen müssen oder wollen. Schließen Sie die Augen, und stellen Sie sich diesen Menschen auf Ihrer inneren Leinwand genau vor. Achten Sie auch darauf, was Sie dabei empfinden. Nehmen Sie das folgende Raster als Hilfe, und markieren Sie Ihre Wahrnehmungen:

Saulus		
Das Bild ist		
nah	/	fern
in Farbe	/	schwarzweiß
hell	/	dunkel
scharf	/	unscharf
groß	/	klein
bewegt	/	unbewegt
freundlich	/	unfreundlich
ruhige	/	lebhafteste Gesten
lässig	/	streng
angenehme	/	unangenehme Stimme
offener	/	verschlossener Blick

Nun denken Sie an einen Paulus, an einen Menschen, den Sie gern mögen. Machen Sie sich auch von ihm ein genaues Bild, und markieren Sie wieder die zutreffenden Angaben:

Paulus	
Das Bild ist	
nah	/ fern
in Farbe	/ schwarzweiß
hell	/ dunkel
scharf	/ unscharf
groß	/ klein
bewegt	/ unbewegt
freundlich	/ unfreundlich
ruhige	/ lebhafteste Gesten
lässig	/ streng
angenehme	/ unangenehme Stimme
offener	/ verschlossener Blick

Im ersten Beispiel ist das Bild vielleicht fern, dunkel, unbewegt, die Stimme unangenehm. Im zweiten dagegen nah, farbig, hell, bewegt, die Stimme angenehm. Der Saulus vermittelt Ihnen ein schlechtes Gefühl, der Paulus dagegen ein gutes.

Und nun wieder Augen zu: Versuchen Sie, allerdings ohne dabei seine Identität zu verändern, das Bild des Saulus Schritt für Schritt dem des Paulus anzugleichen. Wenn Sie den netten Menschen ganz nah sehen, den unsympathischen dagegen in der Ferne, dann stellen Sie sich vor, daß er auf Sie zukommt, bis er die Nähe erreicht hat, in der Ihnen das Bild des sympathischen Menschen vor Augen war. Sie können in Ihrer Vorstellung auch mit Pinsel und Farbe arbeiten. Beobachten Sie dabei, wie sich Ihre eigenen Empfindungen und die Gefühle für den bisher unsympathischen Menschen allmählich verändern.

Bei dieser Übung machen Sie eine Erfahrung, die Ihnen in Zukunft helfen wird, durch eine bewußte Veränderung Ihrer Wahrnehmung

auch unangenehmen Menschen offen, vertrauensvoll und freundlich gegenüberzutreten.

Vielleicht glauben Sie, diese absichtliche Veränderung Ihrer Gefühle habe etwas mit Manipulation zu tun. Denken Sie aber bitte daran, daß jede Ihrer Wahrnehmungen, jeder Standpunkt nur eine Möglichkeit von vielen ist und Sie sich für eine entscheiden können. Und warum sollten Sie dann nicht das wählen, was Ihnen angenehme Gefühle und den vertrauensvollen Umgang mit anderen ermöglicht? Sie können damit nur gewinnen. Wenn Sie vertrauensvoll mit einem bisher für Sie unangenehmen Menschen umgehen, werden Sie vielleicht sogar liebenswerte Eigenschaften an ihm wahrnehmen. Und ganz sicher kommt es Ihrer Ausstrahlung zugute!

Sie können Saulus in Paulus verwandeln:

- Wahrscheinlich empfinden Sie nicht alle Menschen als angenehm. Doch der Umgang mit ihnen wird erleichtert, wenn Sie sich ein positives Bild von ihnen machen.
- Wenn Sie Ihre Empfindungen für einen Menschen in eine positive Richtung lenken, können Sie ihm gegenüber eine offene Haltung einnehmen.
- Ihre Ausstrahlung kann nur gewinnen, wenn sie anderen Menschen mit einer offenen und vertrauensvollen Haltung gegenübertritt.

Was ist Ihre Konsequenz?



Das Band des Vertrauens

Bänder als Symbol für vertrauensvolle Beziehungen • Merkmale und Eigenschaften der Bänder • Der Umgang mit dem Band • Neue Erfahrungen verändern das Band

Vertrauen ist eine Oase im Herzen, die von der Karawane des Denkens nie erreicht wird.

Khalil Gibran

Sicher haben Sie schon Kindern beim Spielen zugeschaut, wenn das eine seinen rechten Fuß an den linken Fuß des anderen bindet und sie dann unter viel Gelächter versuchen, gemeinsam zu gehen. Oder vielleicht haben Sie einmal eine Seilmannschaft beobachtet, die in einen Berg hineinklettert. Sie haben instinktiv empfunden, daß das Seil die Bergsteiger zu einer Gemeinschaft verbindet, in der einer dem anderen voll vertraut.

Lassen Sie uns gedanklich ein wenig mit dem Band als Symbol für Vertrauen und Beziehung spielen. Jede Beziehung basiert auf einem ganz bestimmten Vertrauensverhältnis, ist von anderer Wichtigkeit und Intensität. Schauen wir uns anhand der Beziehung zwischen zwei Menschen einmal an, wie das symbolische Band beschaffen sein sollte, um einer vertrauensvollen Verbindung Ausdruck zu geben.

Die Länge des Bandes definiert die Freiräume. Vielleicht läßt es nur einen Meter Spielraum; es ist so eng gebunden, daß sich beide in die gleiche Richtung bewegen müssen. Wie groß ist Ihr Vertrauen zu einem Menschen, wenn Sie ein kurzes Beziehungsband brauchen? Ist es nicht vielmehr das Bedürfnis, ihn unter Kontrolle zu haben, um seiner ganz sicher zu sein? Und wie groß ist Ihr Vertrauen zu sich selbst, wenn nur kurze Beziehungsbänder Ihnen diese Sicherheit

gewähren? Sich gegenseitig genügend Band zu geben kennzeichnet das Maß tiefen Vertrauens. Ein langes Band läßt unglaublich viele Bewegungen des einen zu, ohne daß der andere es deutlich spürt. Er merkt zwar die leichten Bewegungen des Bandes, aber das beeinflußt ihn nicht in seiner Gehweise und in seinem Spielraum.

Vielleicht binden es beide Menschen um die Taille, den Mittelpunkt ihres Körpers. Dann sind sie am Balancepunkt miteinander verbunden. Möglich ist aber auch jeder andere Befestigungspunkt. Ist beispielsweise die Hand des einen mit der Taille des anderen verbunden, kann derjenige, der das Band an der Hand befestigt hat, nur sehr instabil auf die Bewegungen des Partners reagieren. Sein Vertrauen ist instabil. Der jedoch, der das Band an der Taille befestigt hat, wird durch die von der Hand ausgehenden Bewegungen nicht so leicht umgeworfen. Wenn beide Menschen das Band nicht an ihrem Körpermittelpunkt befestigen, dann reicht es nicht, nur an einer Stelle miteinander verbunden zu sein. Eine rein rationale Beziehung, die nur die Köpfe verbindet, kann durch eine schwere Krise aus dem Gleichgewicht geraten. Das Band zerreißt. Wären zudem noch die Herzen miteinander verbunden gewesen, könnten auch große Sorgen gemeinsam überwunden werden. Einige Paare befestigen ohne darüber nachzudenken das Band einfach irgendwo, weil sie sich schon lange kennen und aneinander gewöhnt haben. Bei anderen duldet der eine nur die Verbindung zwischen den Köpfen, obwohl der Partner das Band lieber am Herzen festmachen möchte. Und manche fühlen sich verpflichtet, in bestimmte Kreise "einzuheiraten", sie lassen das Band von gesellschaftlichen Zwängen befestigen. Wichtig ist, daß jeder sich darüber bewußt wird, welche Befestigungsstelle er für sich als richtig und angenehm empfindet.

Auch die Art der Befestigung ist ein wichtiges Merkmal des Vertrauens. Vertrauensvolle Bänder sind so befestigt, daß sie sich bei Bewegungen weder lösen noch schmerzlich bemerkbar machen. Haben Sie auf einer feierlichen Hochzeit gemeinsam eine wunderschöne große Schleife gebunden, oder empfinden Sie das Band eher als

Schlinge? Eine Schlinge kann so eng sein, daß Sie bei der kleinsten Bewegung eingeschnürt werden und ersticken können. Vielleicht ist es auch ein unlösbarer mehrfacher Knoten. Wie wird sich beispielsweise ein Vater fühlen, dessen Ehefrau sich scheiden läßt und das Sorgerecht bekommt, wenn er durch die Geburt des Kindes das Band mit einem nicht mehr lösbaren Knoten an sich befestigt hat? Möglicherweise haben Sie einer Hochzeit auch nur zugestimmt, weil der Partner es sich wünschte, obwohl Sie lieber in einer Ehe ohne Trauschein leben würden. In einer vertrauensvollen Beziehung sind beide damit einverstanden, wie das Band befestigt ist.

Vertrauen heißt gegenseitiges Geben und Nehmen, Führen und Folgen, Ziehen und Gezogenwerden. Manch einer duldet nur den eigenen Willen und schleift seinen Partner hinter sich her. Andere lassen sich durchs Leben ziehen, weil sie zu bequem sind, eigene Entscheidungen zu treffen, oder Angst haben, den Partner zu verlieren. Bei einem Machtkampf ziehen beide gleichzeitig in entgegengesetzte Richtungen. Und manchmal bleibt einer stehen und läßt den anderen solange ziehen, bis das Band zerreißt.

Die Art der Beziehung läßt sich auch daran erkennen, wie die Menschen an dem Band ziehen. Niemals sollte es unangenehm oder gar schmerzhaft für den Partner sein. Wie würden Sie es empfinden, wenn Ihr Partner immer wieder drängend und fordernd an dem Band zöge, um auszudrücken "Ich will dich"? Hier wird es kein "Was wollen wir?" geben. Oder Sie reißen ihn zurück, weil er etwas tut, was Ihnen nicht gefällt. Sie können an dem Band auch langsam, aber für den anderen trotzdem schmerzhaft ziehen, wenn Sie ihn mit kleinen, versteckten Vorwürfen unter Druck setzen.

Auch das Material und die Elastizität des Bandes sagen viel über die Beziehung aus. Ein Band kann hart und einschneidend oder weich und anschmiegsam sein. Es kann ein dünner Faden sein, der beim leichtesten Zug reißt. Es kann stark sein wie eine Kette, so daß beide Menschen sich tatsächlich angekettet fühlen. Schön wäre ein unsichtbares, reißfestes Band, das dennoch weich genug ist, um auch

bei einem kräftigen Ruck nicht zu schmerzen. Vertrauensvolle Bänder sind flexibel genug, um Konflikten oder Problemen standzuhalten. Stellen Sie sich vor, Sie sind mit einem dünnen Gummiband verbunden, das wäre nur bis einem gewissen Punkt belastbar. Ein dickes Seil dagegen wäre zwar kräftig genug, um Probleme auszuhalten, aber gleichzeitig so wenig elastisch, daß es sich bei Belastungen schmerzhaft bemerkbar machte.

Durch Erfahrungen, Erlebnisse und persönliche Veränderungen können sich die Eigenschaften eines Bandes verändern. Es wird härter oder weicher, kürzer oder länger, unbeweglicher oder flexibler. Eine Schleife wird zu einem festen Knoten, eine Schlinge zu einem starren Reifen. Ungelöste Probleme können das Band zerreißen, ein gemeinsam überstandener Konflikt kann es festigen und stärken. Und manchmal verlagert sich die Stelle, an der das Band befestigt ist.

Vielleicht entdecken Sie jetzt, wo Sie ansetzen können, wenn Sie das Vertrauensverhältnis innerhalb der Familie, zu Freunden oder Kollegen noch verbessern möchten. Jegliche Beziehungen können Sie jedoch nur aus der Sichtweise heraus gestalten, die Ihre jetzigen Standpunkte zulassen. Doch für die Verbindung mit den Standpunkten gelten die gleichen Regeln wie für die Verbindung mit anderen Menschen. Ihr Vertrauen zu Ihren Überzeugungen und damit auch zu sich selbst braucht starke, elastische Bänder, die Ungewohntes aufnehmen und verarbeiten können. Und es braucht lange Bänder, die Platz haben für andere Menschen und andere Meinungen, für neue Erkenntnisse und Erfahrungen.

Vertrauensvolle Beziehungen

Wünsche und Bedürfnisse in der Beziehung • Herrscher oder Opfer • Sklaven der Beziehung oder Sklaven der Umwelt v
Zweismal einsam oder zweismal gemeinsam

Wer nicht genügend vertraut, wird kein Vertrauen finden.

Laotse

Menschen können Beziehungen immer nur so gestalten, wie sie ihrer Wesensart entsprechen. Sie suchen nach anderen Menschen, die ihre Bedürfnisse erfüllen. Und da Menschen unterschiedliche Bedürfnisse und Wünsche haben, lassen sich auch die verschiedensten Beziehungen und Beziehungsvarianten darstellen.

Die folgenden Beispiele orientieren sich zwar an partnerschaftlichen Beziehungen, lassen sich aber auf sämtliche Formen des menschlichen Miteinanders übertragen: in Firmen und Organisationen, unter Nachbarn und in der Familie, bei Freunden und Bekannten. Und natürlich gibt es außer den hier beschriebenen Varianten noch eine Vielzahl von Mischformen.

Da gibt es den Beziehungstyp "Herr und Meister". Ihm dient die Beziehung allein dazu, seine Bedürfnisse und Wünsche zu erfüllen, ihn nach vorne zu bringen. Nach dem Motto: "Ich kann dir nur vertrauen, wenn du tust, was ich will." Ein wahrhaft egoistischer Ansatz! Die Beziehung ist nur ein Medium, um die eigenen Wünsche zu erfüllen. Der Partner spielt die Rolle des Erfüllungsgehilfen. Solange er mitspielt, funktioniert diese Beziehung. Doch sobald er seine eigenen Bedürfnisse erkennt und als eigenständiger Mensch mit all seinen

Möglichkeiten wahrgenommen werden möchte, wird das Ende der Beziehung da sein. Der Herr und Meister braucht ein neues Opfer.

Doch schauen wir uns mal das Opfer an. Seine Beschreibung erscheint zwar charmanter, und oft wird es von anderen sogar bemitleidet. Doch auch das Opfer verfolgt ein Ziel, das nicht gerade Vertrauen schafft. Seine Bedingung heißt: "Ich kann dir nur vertrauen, wenn du mich brauchst." Es wird alles tun, um den anderen zu unterstützen. Es wird sich bis zur Selbstaufopferung um ihn sorgen und kümmern. Es gibt sich dem anderen hin. Dafür erwartet es aber auch unendliche Dankbarkeit. Denn schließlich: Was hat es nicht alles für den anderen getan ... ! Und natürlich erntet es viel Anerkennung durch seine Lebensaufgabe, die nur darin besteht, für den anderen dazusein. Eine intelligente Sklaverei. Daß dies natürlich das Wachstum des anderen beengt und die Lebendigkeit der Beziehung verhindert, ist klar.

Auch die dritte Variante produziert bedauerlicherweise kein Vertrauen, verfolgt aber ein besonders hehres Ziel. Hier geht es gar nicht um die individuelle Beziehung zwischen zwei Menschen, sondern um die Beziehung als solche: bis daß der Tod euch scheidet. Und demzufolge muß die Beziehung natürlich solange am Leben erhalten werden, bis einer der beiden Partner stirbt. Aber unterdessen versuchen sie verzweifelt, zu zweit mit den Problemen fertigzuwerden, die sie allein niemals gehabt hätten. Alles wird getan, um diese Beziehung zu stützen. Die eigenen Bedürfnisse treten in den Hintergrund, keiner kann sich weiterentwickeln, das Individuum verkümmert. Die Beziehung liegt auf dem Operationstisch, und alle lebenserhaltenden Möglichkeiten werden unternommen. Doch selbst wenn die Beziehung schon längst ihren letzten Atemzug getan hat, bietet sie ein interessantes Betätigungsfeld: Sie wird seziert. Und das kann Jahre oder sogar Jahrzehnte dauern.

Dann gibt es noch eine ganz besonders böse Spielart. Sie steht ebenfalls unter der Maxime "Bis daß der Tod euch scheidet" und ähnelt damit der dritten Variante. Doch hier hat selbst die Beziehung an

sich keine Wichtigkeit mehr. Es geht nur noch darum, den Schein zu wahren. Die Partner verfallen in eine eheliche Duldungsstarre. Sie sind einander gleichgültig, und die Beziehung ist ihnen ebenfalls egal. Gegessen wird, was auf den Tisch kommt! Jeder noch so kleine Krümel wird verspeist, damit der Umwelt eine strahlend saubere Tischplatte vorgezeigt werden kann. Daß hier kein Vertrauen entstehen kann, steht außer Frage.

Manchmal haben auch scheinbar liebevolle Beziehungen einen Haken. Keiner wagt es, seine wirklichen Wünsche und Bedürfnisse zu äußern, aus Angst, den anderen zu verletzen. Vielleicht auch aus der Sorge, daß die eigenen Bedürfnisse nicht akzeptiert werden. Also gibt jeder dem anderen, was er selbst gern hätte, mit der stillen Hoffnung, der andere würde es bemerken. Jeder leidet still vor sich hin und ist dennoch zuvorkommend und liebevoll dem anderen gegenüber. Ein Leben in Feigheit und völlig ohne Vertrauen. Und eine sublimale Art von Flucht vor den eigenen Bedürfnissen!

Vielleicht sind Ihnen auch diese ganz normalen Beziehungsdramen nicht unbekannt: Beide fühlen sich nur dann geliebt, wenn der Partner sich so verhält, wie sie es erwarten. Und sie wünschen sich als Beweis der Liebe, daß er sich diesen Erwartungen entsprechend verändert. Keiner akzeptiert die Persönlichkeit des anderen. Bezeichnend für eine solche Beziehung ist die resignierende Bemerkung: "Ich habe gedacht, daß er/sie sich ändert." Und wenn das nicht passiert, verliert die Beziehung immer mehr an Vertrauen.

Hier ist das Selbstwertgefühl zur Sprache zu bringen, eine sehr wichtige Voraussetzung für die Fähigkeit, Vertrauen zu anderen Menschen aufzubauen. Menschen mit geringem Selbstwertgefühl fällt es schwer, einen anderen mit seiner ganzen Persönlichkeit zu akzeptieren. Sie brauchen jemanden, dessen Verhalten das Defizit des eigenen Selbstwertgefühls auffüllt.

Doch Gott sei Dank gibt es auch die Beziehung, in der beide Partner sich als Individuen wahrnehmen und doch gleichzeitig ein großes

Interesse am Wohlergehen des anderen haben. Sie geben sich ausreichend Freiraum und haben Achtung und Respekt vor den Bedürfnissen des anderen. Sie brauchen keine Begrenzung und keine Absicherung. Denn Sie haben ein gemeinsames Ziel, dem sie in übereinstimmender Bewegung entgegenstreben und das die Beziehung und das Vertrauen trägt. Ein hohes Maß an Ehrlichkeit führt dazu, daß verständnisvoll mit den Wünschen des anderen umgegangen werden kann. Und gleichzeitig entsteht eine Festigung des Bandes, so daß es unterschiedliche Bewegungen aushält und bei Konflikten nicht zerreißt. Dabei ist es vollkommen egal, ob sie das gemeinsame Ziel jemals erreichen werden. Die Beziehung ist flexibel genug, um eine permanente Neuordnung zuzulassen. Entscheidend ist allein, gemeinsam den Weg zu gehen. Diese Beziehung kann nie langweilig werden.

Immer dann, wenn Menschen zusammenkommen, entstehen Beziehungen, die geprägt werden von den Verhaltensmustern, die jeder Mensch braucht, um sich in einer Gemeinschaft sicher zu fühlen. Manch ein Chef fühlt sich seinen Mitarbeitern gegenüber nur sicher, wenn er sich autoritär verhält, ein Kollege, wenn er möglichst oft wegen seiner beruflichen Fähigkeiten gelobt wird, ein Bekannter, wenn ihn alle wegen seines Besitzes bewundern. Bei den Menschen, die auf ihr Verhalten in gewünschter Weise reagieren, bei denen fühlen sie sich sicher, anerkannt und akzeptiert. Denen können sie Vertrauen entgegenbringen.

Ein Merkmal charismatischer Menschen ist, daß sie Beziehungen vertrauensvoll leben können. Sie respektieren die vielschichtige Persönlichkeit eines anderen und sind nicht abhängig von seinem Verhalten. Denn Sicherheit und Vertrauen finden sie in sich selbst, in ihrer eigenen Authentizität.

Rituale

Vertrauen braucht ein Fundament • Zelebriertes Vertrauen • Rituale als Instrument für bewußte Erfahrungen • Der Alltagsroutine neue Ausstrahlung geben

Nichts kann einen Menschen mehr stärken als das Vertrauen, das man ihm entgegenbringt.

Adolf von Harnack

Stellen Sie sich doch einmal vor, Sie werden einem Ihnen unbekanntem Menschen vorgestellt und reichen ihm die Hand zum Gruß. Und dieser Mensch steckt einfach seine Hände in die Hosentaschen und ignoriert Ihre Geste. Sie werden ihm wohl kaum Vertrauen entgegenbringen. Das Händereichen ist ein Ritual aus alter Zeit, mit dem die Menschen darstellten, daß sie unbewaffnet sind und einander - zumindest bis zu einem bestimmten Grad - vertrauen können. Diesen Sinn hat das Händereichen heute gottlob verloren, aber es repräsentiert immer noch ein Ritual und einen kleinen Grundstein für Vertrauen.

Auf Ihrem Weg zum Charisma wird es wohl viele Momente geben, in denen Sie Vertrauen brauchen. Nicht nur in den Beziehungen zu anderen Menschen, sondern auch, um unbekannte Situationen zu meistern und neue Erfahrungen zuzulassen. Vertrauen braucht ein Fundament, auf dem es aufbauen und sicher stehen kann.

Rituale zelebrieren Vertrauen. Sie bekunden Abkommen, bestätigen Bindungen und kennzeichnen Lebensabschnitte. Häufig werden sie jedoch nur als gesellschaftliches Muß wahrgenommen oder als eine traditionelle Handlung, deren Sinn nicht hinterfragt wird: die Taufe, die Schultüte am ersten Schultag, Kommunion und Konfirmation,

Schulabschluß- und Examensfeiern, Ein- und Ausstand am Arbeitsplatz, Verlobung, Hochzeitstage, Silvester, Geburtstagsfeiern.

Rituale begleiten uns durchs ganze Leben. Leider versinken sie durch die Trivialisierung des Alltags in die Gewöhnlichkeit. Wir haben den

Sinn für Rituale verloren. Doch ein Ritual ist mehr als eine Handlung. Es ist ein Instrument, das durch bewußtes Gestalten und Erleben eine bloße Handlung zur Erfahrung macht - sozusagen ein Gruß ans Unterbewußtsein.

Alle Dinge, die Vertrauen brauchen, können durch ein angemessenes Ritual eingeleitet oder beendet werden. Rituale festigen das Vertrauen, geben Sicherheit, nehmen die Furcht und verdeutlichen die Ernsthaftigkeit einer Absicht. Laden Sie einen Menschen, dem Sie Ihr Vertrauen schenken möchten, zu einem Nachtspaziergang am Meer ein. Dokumentieren Sie einem langjährigen Freund Ihr Vertrauen durch die Überreichung eines symbolhaften Geschenks. Vergegenwärtigen Sie sich vor wichtigen Geschäftsterminen Ihre Fähigkeiten, vielleicht indem Sie eine besondere Musik hören. Verabschieden Sie sich von überholten Standpunkten mit einer brennenden Kerze. Selbst die Worte, die Sie Ihrem Partner zum Abschied und zur Begrüßung sagen, können ein Ritual sein, das Vertrauen und Sicherheit gibt - sofern sie nicht zu einer hohlen Phrase geworden sind.

Eigentlich können Sie alles, was für Sie von Bedeutung ist, in ein Ritual betten: Erkenntnisse aus einer neuen Erfahrung, Abschied von alten Überzeugungssystemen, Entscheidungen, den Beginn des Tages, den Schritt ins Unbekannte, den Wechsel der Arbeitsstelle, das Kennenlernen eines lieben Menschen. Ausschlaggebend ist einfach, daß man wichtige Ereignisse für die eigene Psyche überdramatisch deutlich macht. Dadurch verhelfen Sie nicht nur der Routine des Alltags zu neuer Ausstrahlung, auch Ihre eigene Ausstrahlung gewinnt durch bewußt aufgebautes Vertrauen an Stärke.

Gott, die nützliche Lüge

Den Lebenssinn im Glauben finden • Standpunkte sind Teilwahrheiten • Unbeweisbare Hypothesen • Der Glaube stärkt das Vertrauen

Der Glaube gibt uns weder die Illusion, wir könnten von Leid und Schmerzen ausgenommen werden, noch läßt er uns annehmen, das Leben sei ein Schauspiel ohne dramatische Augenblicke und Verwicklungen. Vielmehr wappnet er uns mit der inneren Ausgeglichenheit, die wir brauchen, um den unvermeidlichen Spannungen, Lasten und Ängsten entgegenzutreten.

Martin Luther King

Sie können eine Menge Wissen über den Aufbau von Vertrauen gesammelt haben, Sie können die schönsten Rituale vollziehen, um Vertrauen zu dokumentieren und zu festigen - niemals werden Sie wirkliches Vertrauen entwickeln können, wenn Ihnen der Glaube fehlt.

Es gibt Menschen, die glauben an Gott. Sie sehen in ihm jemanden, der von Ewigkeit zu Ewigkeit damit beschäftigt ist, die Guten zu belohnen und die Bösen zu bestrafen. Andere glauben, daß er sie schützt und lenkt, sie vertrauen darauf, mit seinem Beistand einen Schicksalsfluß zu haben, der für sie vorteilhaft ist. Sie können an Buddha glauben oder an Allah, an das Gesetz der kosmischen Ordnung oder an eine übergeordnete Kraft, die hinter dem Leben steht und es trägt. Woran ein Mensch glaubt, spielt letztlich keine Rolle. Wichtig ist, daß er in seinem Glauben eine Erklärung für den Sinn des Lebens findet, der er vertrauen kann.

Manche Menschen glauben an nichts. Für sie ist Gott nur noch ein albernes Ammenmärchen. Sie glauben auch nicht an Buddha oder

Allah oder was sonst noch möglich ist. Es ist eine ruhelose Suche nach dem Sinn des Lebens. Die Ungewißheit läßt sie an allem zweifeln. Sie stellen das Leben immer wieder in Frage und finden keine Geborgenheit. Sie setzen kein Vertrauen ins Leben. Wem oder was sollten sie auch vertrauen? Nicht zu glauben ist wohl anstrengender als der Glaube an etwas. Diese Menschen, die nicht an Gott oder eine andere höhere Instanz glauben, sollten es sich gönnen, ihren Standpunkt noch einmal genau zu prüfen.

Ob Sie nun glauben oder nicht, Ihre Meinung ist nur ein Standpunkt, den Sie im Leben einnehmen. Ein Standpunkt beinhaltet vielleicht einen Teil der Wahrheit, aber er kann niemals die ganze Wahrheit sein. Übertrieben ausgedrückt ist jeder Standpunkt eine Lüge. Aber: Ein Standpunkt kann verändert werden.

Solange wir hier auf der Welt sind, werden wir niemals wissen, ob es wirklich eine beschützende und lenkende Macht gibt. Keiner wird jemals wissen, was nach diesem Leben sein wird. Gibt es die Wiedergeburt, das Paradies, Himmel und Hölle oder nur den Zerfall des Körpers? Bei allen Diskussionen wird immer Meinung gegen Meinung stehen. Bisher ist es noch niemandem gelungen, diese Frage beweisbar zu lösen. Es gibt nur Annahmen. Und wenn es nur Annahmen gibt, dann wähle ich doch die, die mir weiterhilft, die mich am besten stützt.

Wenn ich die Alternative zwischen zwei Standpunkten habe, dann halte ich es für viel intelligenter, den Standpunkt zu beziehen, der mir mehr Kraft gibt. Niemand kann mir erzählen, daß es keine Kraft gibt, wenn man daran glaubt, daß ein universales Prinzip, ein göttliches Wesen, eine kosmische Ordnung das Leben schützt und trägt und dafür sorgt, statt eines kurzen Lebens ein sehr langes Leben, vielleicht ein ewiges Leben zu haben. Der Glaube gibt meinem Leben letztendlich einen Sinn.

Selbst wenn Gott nur eine Lüge wäre, wäre es die nützlichste und sinnvollste Lüge, die ich jemals gehört habe. Eine bessere Lüge gibt

Teil VI

Ehrlichkeit

CHECKLISTE

Wo befinden Sie sich auf Ihrem Weg zur Ehrlichkeit?

	Stimmt	Stimmt nicht
1. Ich weiß, daß meine Meinung über Menschen oder Dinge eine subjektive Ansicht ist, die nur für mich gilt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ich kann meine Meinung in einer ehrlichen, andere Menschen nicht verletzenden Weise ausdrücken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ich erkenne sofort, ob in der Beziehung zwischen mir und meinem Gesprächspartner Schwierigkeiten vorliegen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. In einem solchen Fall weiß ich, wie ich reagieren muß, um eine positive Beziehung herzustellen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ich kann Kritik so formulieren, daß sie nicht verletzt, sondern zu Lösungen führt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Wenn ich jemanden lobe, ist das keine globale Aussage, sondern ich beziehe das Lob auf eine konkrete Sache.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Ich pflege einen intensiven Kontakt mit den Menschen, die mir wichtig sind.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Wenn ich mich im Umgang mit einem anderen Menschen unwohl fühle, suche ich nach den Gründen und entscheide mich dann für oder gegen den Kontakt mit ihm.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Ich lerne viel über mich selbst, wenn andere Menschen mir sagen, wie sie mich sehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Ich nutze gerne die Hilfe anderer, um meine Eigenschaften besser kennenzulernen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Ich beantworte auch kritische Fragen, die meine Persönlichkeit berühren, ehrlich und aufrichtig.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Ich finde es spannend, durch unbequeme Fragen mehr über mich zu erfahren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- | | | | |
|-----|---|--------------------------|--------------------------|
| 13. | Ich bin auch dann ehrlich, wenn sich daraus unangenehme Konsequenzen ergeben könnten. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. | Es widerstrebt mir, im gesellschaftlichen Umgang aus Höflichkeit unehrlich zu sein. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15. | Überlieferten Moralvorstellungen stehe ich skeptisch gegenüber. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16. | Mein Gewissen ist mir ein innerer Führer auf dem Weg zu meinen Lebenszielen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Wie vielen Fragen können Sie zustimmen?

- | | |
|----------------|---|
| 12 und mehr: | Ihnen ist es wichtig, in aufrichtiger und nicht verletzender Ehrlichkeit mit anderen Menschen und mit sich selbst umzugehen. |
| 8 bis 11: | Seien Sie ruhig öfter ehrlich zu sich und zu anderen. Sie können damit nur gewinnen! |
| 4 bis 7: | Aufrichtige Ehrlichkeit ist weder rücksichtslos noch verletzend. Wagen Sie den Sprung von Höflichkeit und Rücksichtnahme zu mehr Ehrlichkeit. |
| weniger als 4: | Sie erschweren sich nur das Leben, wenn Sie auf Ehrlichkeit verzichten. Andere Menschen spüren es sowieso, wenn Sie etwas verheimlichen. |

Vorstellen oder Wahrnehmen

Subjektive Ehrlichkeit • Stärkende Ehrlichkeit • Die eigene Vorstellung ist nur eine Annahme der Realität • Ehrlichkeit ist Ausdruck der subjektiven Welt

Ehrlichkeit ist das erste Kapitel im Buch der Weisheit.

Thomas Jefferson

Was ist Ehrlichkeit genau? Was geschieht eigentlich, wenn Sie nicht ehrlich sind? Gibt es Ehrlichkeit schlechthin, oder kann es nur eine subjektive Ehrlichkeit geben? Auch hier gilt wieder, daß es immer so viele Wahrheiten gibt wie Möglichkeiten der Interpretation.

Natürlich ist ein guter Freund ehrlich, wenn er Ihnen in bester Absicht empfiehlt, statt des schicken Sport-Coupes die solide Limousine zu kaufen. Doch auch Ihr Nachbar ist ehrlich, wenn er die Meinung vertritt, daß gerade der Sportwagen Ihrem Image einen gewissen Pep verleihe. Sie sehen also, ein Mensch kann nur insoweit ehrlich sein, wie er genau das ausdrückt, was er wirklich denkt und empfindet.

Sicher, wer ausspricht, was er denkt, darf nicht erwarten, nur das zu hören, was ihm gefällt. Aber glauben Sie nicht auch, daß Sie an Charisma gewinnen, wenn Sie den Menschen sagen, was Sie wirklich denken, statt aus falsch verstandener Höflichkeit schmeichelhafte Reden zu schwingen?

Ehrlichkeit bezieht sich auf Anerkennung und Lob ebenso wie auf Kritik. In beiden Fällen läßt sie sich so vermitteln, daß sie einem

Menschen Kraft und Stärke gibt. Ehrlichkeit kann aber auch schwächen und verletzen. Es kommt auf die Formulierung an.

Ihre Freundin trägt ein neues Kleid in einem ganz hellen Grün. Sie sind überzeugt, daß ein dunkles Rot ihr viel besser steht. Sie können jetzt sagen: "Ein hübsches Kleid. Aber ich glaube, ein dunkles Rot wird deinen Typ noch besser unterstreichen." Oder: "Das ist ja ein fürchterliches Grün. Mußt du eigentlich immer so unvoreilhaftige Farben tragen?" Was ist wohl besser?

Erinnern Sie sich: Alle Programme, die Sie in diesem Leben erlernt haben, die zusammengenommen Ihre Werte bilden, bestimmen den Standpunkt, von dem aus Sie die Welt und die anderen Menschen wahrnehmen und beurteilen. Alles, was wir jemals sagen und denken werden, entspricht nur der eigenen Überzeugung.

Eigentlich können Sie immer nur eins tun: wahrnehmen, was Ihrer eigenen Welt entspricht, und daraus die Vorstellungen über etwas oder jemanden ableiten. Sie können wahrnehmen, wie Ihre Stimmung ist. Sie können wahrnehmen, was Sie über einen anderen denken. Das funktioniert, und das stimmt ja auch immer. Ihr eigenes Gefühl, Ihre eigene Stimmung entspricht immer der subjektiven Realität. Nur hat diese möglicherweise nichts mit der Realität des anderen zu tun.

Eine inzwischen erwachsene Pfarrerstochter hat da so ihre eigenen Erfahrungen. Von ihren Freundinnen aus der Kindheit weiß sie, daß der Vater als streng und ein wenig beängstigend empfunden wurde. Seine Miene erschien ihnen abweisend und verschlossen. Sobald er auftauchte, ging das muntere Geplapper der Mädchen in eine befangene Schweigsamkeit über. Wenn heute das Gespräch darauf kommt, erzählt sie folgende Begebenheit: Das künftige Eigenheim der Pfarrersfamilie war im Rohbau fertig, Eltern und Kinder saßen zu Tisch und unterhielten sich lebhaft über den Fortgang des Baus. Jeder hatte noch Ideen und Wünsche. Von einem Moment auf den anderen wurde der Herr Pfarrer ganz ernst und ruhig. Er schien fast besorgt

zu sein. Kann man sich den Hausbau vielleicht gar nicht leisten? Das fröhliche Gespräch wurde immer leiser und verstummte schließlich ganz. Nur die Mutter blieb ganz gelassen. Sie ließ ihm noch ein wenig Zeit und fragte dann liebevoll, wo er denn mit seinen Gedanken sei. Ohne seine Miene zu verändern, antwortete er: "Ich mache mir Gedanken darüber, wie der Gartenzaun aussehen soll." Schon in früheren Jahren bedeutete seine Miene nichts anderes, als daß er seinen Gedanken nachhing, und oftmals recht banalen. Doch die Mädchen konnten sich aufgrund ihrer Wahrnehmungen nur einen äußerst strengen und unfreundlichen Menschen vorstellen.

Ehrlichkeit heißt, daß Sie nach außen transportieren, was Sie in Ihrem Inneren spüren. Doch tun Sie es bitte in einer Form, die den anderen Menschen nicht verletzt. Denn was Sie an einem anderen wahrnehmen und welche Vorstellung Sie daraus ableiten, hat meist nichts mit dessen Realität zu tun. Ihre Vorstellung von anderen Menschen entspricht ausschließlich der Projektion Ihrer eigenen Welt. Und nur die können Sie zum Ausdruck bringen und ehrlich transportieren. Wenn Sie sich das klarmachen, werden Sie Ihrem Freund künftig keinen generellen "Webfehler" unterstellen, wenn er der Weltlichkeit entsagt und einem Mönchsorden beitrifft. Und statt: "Du spinnst. So kann man doch nicht leben", werden Sie ehrlich sagen: "Ich halte das für eine verrückte Idee. Ich kann mir nicht vorstellen, so leben zu wollen."

Ehrlichkeit ist subjektiv:

- Ein Mensch kann nur insoweit ehrlich sein, als er genau das ausdrückt, was er denkt und empfindet.
- Ihre Wahrnehmung und die daraus abgeleitete Vorstellung entsprechen zwar immer der eigenen Realität, wahrscheinlich aber selten der anderer Menschen.
- Eine ehrliche Aussage sollte keine Bewertung eines anderen Menschen beinhalten, sondern klar ausdrücken, daß es sich um die aus der eigenen Wahrnehmung abgeleitete Meinung handelt.

Was ist Ihre Konsequenz?

Ich und du, Müllers Kuh

Lob und Kritik • Unehrlisches Lob • Angriff der Persönlichkeit durch verallgemeinernde Kritik • Kritik des konkreten Verhaltens • Ehrliches und nachprüfbares Lob

Tadeln ist leicht; deshalb versuchen sich so viele darin. Mit Verstand loben ist schwer; darum tun es so wenige.

Anselm Feuerbach

Die Ehre des Menschen ist unantastbar. Beherrzigen Sie diesen Grundsatz, wenn Sie einen anderen Menschen loben oder kritisieren. Ehrliches Lob und ehrliche Kritik vermeiden den Angriff auf die gesamte Persönlichkeit. Eine Aussage niemals auf die Person in ihrer Gesamtheit zu beziehen gehört zu den elementarsten Prinzipien der Ehrlichkeit.

Es mag Ihnen noch gut ergehen, wenn Sie jemandem etwas Angenehmes sagen. Doch auch das ist schon kompliziert nachzuprüfen. Wenn Sie einem Mitarbeiter mitteilen, er habe seinen Job gut gemacht, dann weiß er immer noch nicht, was genau Sie damit meinen. Er kann nicht nachprüfen, ob es nun stimmt oder ob Sie nur so da herreden. Er kann sie sogar negativ interpretieren. Wie viele Manager haben auf irgendwelchen Seminaren gehört, daß sie ihre Mitarbeiter durch Lob motivieren sollen. Und dann laufen sie durchs Unternehmen und sagen irgendwas, ohne es wirklich von Herzen zu meinen. Eine absolut fehlgeleitete Ehrlichkeit, mit der Sie niemanden begeistern können.

Gravierend und schlimm wird es aber in der Sekunde, wenn Sie einen anderen Menschen kritisieren. In Ihrem Unternehmen ist ein Projekt vermasselt worden, und Sie geben die Schuld der mangeln-

den Einsatzbereitschaft eines bestimmten Mitarbeiters. Und diesem Menschen sagen sie zum Beispiel: "Sie sind überhaupt nicht engagiert." Doch genau dieser Mitarbeiter ist äußerst aktiv und engagiert - allerdings im Vorstand des Kaninchenzüchtervereins. Dieses Engagement haben Sie mit Ihrer Aussage ebenfalls in Abrede gestellt. Gut, es mag sein, daß er bei dem besagten Projekt wirklich nicht engagiert war. Aber beziehen Sie Ihre Kritik bitte nur darauf. Ihre Bemerkung greift den Menschen in seiner Gesamtpersönlichkeit an. Natürlich wird er dadurch betroffen sein, sich rechtfertigen und an Ihnen kein gutes Haar mehr lassen. Und ganz bestimmt wird er ab diesem Tag kein Vertrauen mehr zu Ihnen haben.

Bezogen auf dieses Beispiel sollten Sie sich auch folgende Fragen stellen:

- Habe ich diesen Mitarbeiter seinen Fähigkeiten entsprechend eingesetzt?
- Gebe ich möglicherweise dem Wort "engagiert" einen anderen Inhalt als dieser Mitarbeiter? Auch die Bedeutung eines Wortes entspricht nur den persönlichen Werten.
- Kann ich die Kritik so formulieren, daß sie konstruktiv ist und der Sache dient? Es nützt nichts, wenn der Kritisierte sich schmollend, beleidigt oder gar auf Rache sinnend zurückzieht. Vielleicht sagen Sie das nächste Mal: "Ich bin sehr verärgert, daß dieses Projekt nicht geklappt hat. Was können wir anders machen, damit das nächste besser wird?"

Beziehen Sie sich immer auf das konkrete Verhalten des anderen, und zielen Sie genau auf den Punkt, der inhaltlich oder fachlich ausschlaggebend ist. Wenn Sie dann noch hingehen und eine Du-/Sie-Formulierung vermeiden und statt dessen die Ich-Form wählen, sind Sie ein König der Ehrlichkeit.

Es gibt keinen lieben Partner. Sagen Sie nicht: "Du bist lieb." Es gibt lediglich einen Partner, von dem Sie vielleicht sagen können: "Ich finde es lieb von dir, daß du auf meinen Wunsch eingehst."

Es gibt auch keinen engagierten Chef: Sagen Sie ihm besser: "Ich finde, daß Sie sich sehr engagiert für das Weiterkommen des Kollegen eingesetzt haben."

Und es gibt auch keinen kreativen Mitarbeiter. Aber er freut sich bestimmt, wenn Sie ihm sagen: "Dank Ihrer kreativen Umsetzung der Idee haben wir den Auftrag bekommen."

Lob und Kritik wollen gelernt sein:

- Lob und Kritik sind Aussagen der persönlichen Meinung. Machen Sie das deutlich durch eine Ich-Aussage.
- Greifen Sie mit Ihrer Kritik niemals die Gesamtpersönlichkeit eines Menschen an. Kritik hat einen konkreten Grund. Und nur der sollte angesprochen werden.
- Generelles Lob kann verunsichern und mißverstanden werden. Auch ein Lob sollte sich stets auf die Ursache beziehen.

Was ist Ihre Konsequenz?



Das Rätsel der Meta-Botschaft

Sagen und meinen • Beziehung und Inhalt • Die Meta-Botschaft der Beziehung • Die Beziehung ist wichtiger als der Inhalt • Klärung bei Konflikten

Was dem Herzen widerstrebt, läßt der Kopf nicht ein.

Arthur Schopenhauer

Was jemand sagt, muß noch lange nicht so gemeint sein. Wenn Sie sich mit jemandem um den Inhalt einer Aussage streiten, kann es sein, daß die Auseinandersetzung gar nichts mit dem Inhalt zu tun hat, sondern vielmehr damit, daß Ihre Beziehung nicht stimmt. Ein alter Hut. Ja, aber wie oft denkt man daran!

Sie sitzen neben einem Kollegen, der Sie nicht ausstehen kann. Und dieser Kollege sagt zu Ihnen: "Sie haben heute aber ein nettes Hemd an!" Das bißchen Sarkasmus in seiner Stimme und das süffisante Grinsen reichen aus, daß Sie sich über den Inhalt des Gesagten nicht freuen, ganz im Gegenteil. Sie ärgern sich und finden das Hemd mit einem Mal gar nicht mehr so schick. Abends treffen Sie dann im Treppenhaus die nette alte Dame, die neben Ihnen wohnt, und die sagt ganz genau das gleiche. Diesmal können Sie sich freuen und finden das Hemd auch wieder ganz passabel.

Warum können zwei exakt gleiche Aussagen so unterschiedlich verstanden werden? Nun, neben dem Inhalt des Gesagten spielt auch die Art der Beziehung zwischen den beiden Menschen eine Rolle. Der Inhalt vermittelt nur die Daten einer Mitteilung. Die Beziehungsebene sagt Ihnen, wie Sie mit den Daten umzugehen haben. Die Beziehung ist eine zusätzliche Information, die immer über dem

sprachlichen Inhalt steht. Sie ist eine Meta-Botschaft. Die Beziehung ist entscheidend für die Art, wie jemand etwas sagt, wie er blickt, wie er sich verhält, wie die Stimmlage ist und welches Gefühl mit-schwingt bei dem, was gesagt wird.

Wenn Sie sich mit einem Menschen hervorragend verstehen, wenn die Beziehung absolut geklärt ist, können Sie ihm eigentlich alles entgegenschleudern, zumindest inhaltlich. Sie werden mit ihm immer auf der Inhaltsebene arbeiten können. Es spielt fast keine Rolle, wieviel Prozent logische Struktur der Inhalt hat. Wenn die Beziehung stimmt, erreicht das Verständnis immer hundert Prozent.

Sollten aber Beziehungsschwierigkeiten vorliegen, werden sie sehr häufig über die Inhaltsebene ausgetragen. Und Sie kennen wohl auch die Bandbreite der Möglichkeiten: Das geht vom ironischen Unterton bis zum verbalen Schlagabtausch, bei dem jeder recht behalten will. Es liegt wohl auf der Hand, daß ein erheblicher Teil Ihres Charismas bei dieser intellektuellen Variante der Unehrllichkeit verlorengeht.

Vertrauen aufbauen, Ressourcen nutzen, präsent sein können Sie im Umgang mit anderen nur, wenn die Beziehungsebene geklärt ist. In der Sekunde, in der Sie eine Unstimmigkeit spüren, sollten Sie den Mut aufbringen, die Ebene der Beziehung anzusprechen. Ehrlichkeit bedeutet, daß Sie sagen, was Sie empfinden. Sie werden überrascht sein, wie schnell Ihr Gegenüber seinen Beitrag zur Klärung der Beziehung leisten wird. Denn auch er hat ja das gleiche Empfinden und ist wahrscheinlich froh, daß Sie den Mut haben, über die Inhaltsebene hinauszugehen.

Mirakel der Freundschaft

Beziehungen sind Energieräuber oder Lebenselixier • Bewertung der Beziehungen in Beruf und Privatleben • Die Bedeutung einer Beziehung erkennen • Feinde zu Freunden machen

Die Menschen sind, trotz allen ihren Mängeln, das Liebenswertigste, was es gibt.

Johann Wolfgang von Goethe

Ich bin sicher, daß Sie sehr viele Menschen kennen: Nachbarn, alte Schulfreunde, Kollegen, Geschäftspartner, die lieben Verwandten, Clubkameraden usw. Darunter gibt es Menschen, mit denen Sie sehr gern zusammen sind, anderen stehen Sie eher ablehnend gegenüber. Die gesamte Skala Ihrer Gefühle ist über all diese Menschen verteilt. Und welches Gefühl Sie auch für einen Menschen empfinden, es hat Auswirkungen auf Ihr Charisma - in die eine oder in die andere Richtung.

Die Beziehung zu anderen Menschen ist ein wichtiger Bereich in unserem Leben. Beziehungen können Energie geben oder nehmen, Kraft aufbauen oder den letzten Nerv rauben, Freude bereiten oder wütend machen. Sie können ein Lebenselixier sein, aber auch erschöpfen und aufreiben. Es ist sinnvoll, den Umgang mit anderen Menschen so zu gestalten, daß eine gegenseitige Bereicherung möglich ist.

Kennen Sie auch jemanden, den Sie oft sehen und sogar als Freund bezeichnen, in dessen Gegenwart Sie sich aber eigentlich sehr unwohl fühlen? Häufig halten wir Beziehungen aufrecht, weil wir zu bequem oder auch feige sind, uns von ihnen zu lösen. Manchmal erkennen wir auch gar nicht, daß eine Freundschaft an Inhalt verloren

hat. Wir halten aus Gewohnheit daran fest und ergründen die Ursache unseres Unwohlseins nicht.

Beziehungen verlangen ein großes Maß an Ehrlichkeit - sich selbst und den anderen gegenüber. Schauen Sie sich in der nächsten Übung Ihre Beziehungen zu anderen Menschen an. Vielleicht werden Sie anschließend Freunde und Feinde, angenehme und unangenehme Bekannte in einem völlig anderen Licht sehen.

Machen Sie sich drei Listen, eine für verwandtschaftliche Beziehungen, die zweite für geschäftliche Beziehungen und die dritte für Freunde, Bekannte, Nachbarn usw. Tragen Sie nun die Namen der Menschen darin ein, mit denen Sie in den entsprechenden Bereichen zu tun haben. Damit es nicht zu unübersichtlich wird, beschränken Sie sich auf jeweils 20 Namen. Mit dem folgenden Beispiel für die Liste "Freunde ..." möchte ich Ihnen den Ablauf verdeutlichen.

Zunächst ermitteln Sie die IST Beziehungen. Stellen Sie wie in dem Beispiel eine Liste mit den Namen der Menschen auf, die Sie zu Ihren Freunden und Bekannten zählen.

Name:

1. Martha
2. August
3. Willi
4. Clara
5. Ernst
6. Hans

Nun überprüfen Sie die Art der Beziehung zu den aufgeführten Personen. Handelt es sich um Freundschaft oder Feindschaft, eine angenehme oder unangenehme Bekanntschaft? Stellen Sie dann fest, wie häufig Sie Kontakt zu diesen Menschen haben: selten, öfter oder häufig. Die zu den Namen gehörenden Zahlen ordnen Sie nun in die folgende Schablone ein:

Weitere Beziehungen IST

+ Freundschaft	1		
+ Bekanntschaft		2	6
- Bekanntschaft		4	
- Feindschaft	3	5	
	selten	öfter	häufig

Wenn Sie sich nun diese Tabelle ansehen, wird bereits auf den ersten Blick klar, daß irgend etwas nicht stimmt. Für Martha, die Nummer 1, empfinden Sie Freundschaft, aber Sie sehen sie nur selten. Warum?

Ernst dagegen, die Nummer 5, sehen Sie zwar öfter, bezeichnen die Beziehung zu ihm aber als Feindschaft. Auf jeden Fall wird deutlich, daß Sie den Kontakt zu Martha intensiver gestalten sollten, denn es geht Ihnen viel verloren, wenn Sie auf die Energie verzichten, die eine Freundschaft Ihnen schenkt! Doch vielleicht ist Martha keine Freundin, sondern nur eine liebe Gewohnheit aus vergangenen Zeiten? Und was Ernst angeht: Was macht die Feindschaft zu ihm aus? Wenn Sie an all das denken, was Sie vorher gelesen haben, ist er dann wirklich ein Feind, oder machen Sie ihn zum Feind? Jetzt ist schonungslose Ehrlichkeit gefragt! Wenn er auch nach vollkommen ehrlichen Überlegungen ein Feind bleibt, werfen Sie ihn raus. Sehen Sie zu, daß er in Ihrer Beziehungsliste nicht mehr auftaucht. Wenn Sie aber feststellen, daß Sie ihn sich nur zum Feind gemacht haben, weil er etwas erreicht hat, was Sie ihm vielleicht neiden, oder weil er Eigenschaften hat, in denen Sie ein ungeliebtes Ich erkennen, dann sollten Sie überlegen, wie Sie künftig die Beziehung zu ihm gestalten möchten. Es kann ja sein, daß Sie auf einmal etwas finden, was ihn sogar liebenswert macht. Und wenn Sie ihn schon gelegentlich sehen, dann nutzen Sie die Chance, einen neuen Freund oder zumindest eine +Bekanntschaft zu gewinnen.

Der Sinn dieser Übung ist, Freundschaften, Bekanntschaften und Feindschaften so zu hinterfragen, daß Sie am Ende möglichst viele

Menschen im Plus-Bereich in der Spalte "häufig" wiederfinden und nur noch wenige im Minus-Bereich, und zwar in der Spalte "selten".

Wenn Sie alle drei Listen aufmerksam und ehrlich durchgearbeitet haben, werden Sie vielleicht feststellen, daß es einiger Bemühungen bedarf, um die Beziehungen konsequent zu verändern. Aber die Mühe lohnt sich. Sie werden bestehende Freundschaften intensivieren oder neue gewinnen. Feinde verlieren ihre negativen Einflüsse und werden womöglich zu Freunden, Freunde wechseln in den Bereich der Bekannten. Sie werden sich von unangenehmen und ungeliebten Menschen trennen. Und als Nebeneffekt werden Sie vielleicht noch eine Menge über sich selbst lernen - auch das kommt Ihrem Charisma zugute.

Gewinnen Sie Klarheit über Freund und Feind:

- Menschliche Beziehungen können Energie geben oder nehmen, Freude bereiten oder wütend machen, ein Lebenselixier sein oder erschöpfen.
- Wenn wir uns über unsere Beziehungen zu anderen Menschen klarwerden, können wir den Umgang mit ihnen so gestalten, daß er eine Bereicherung für das Leben ist.
- Beziehungen verlangen ein großes Maß an Ehrlichkeit. Wenn Sie erkennen, welche Inhalte die Beziehung zu einem anderen Menschen hat, wird sich Ihr Verhalten zu diesen Menschen wahrscheinlich verändern - ein Gewinn für Sie und für die anderen.

Was ist Ihre Konsequenz?



Dschungelbuch

Verwandtschaft im Dschungel • Indirekte Ehrlichkeit • Unbekannte Eigenschaften kennenlernen • Fairer Umgang mit den Wertvorstellungen anderer Menschen

Daß uns der Anblick der Tiere so ergötzt, beruht hauptsächlich darauf, daß es uns freut, unser eigenes Wesen so vereinfacht vor uns zu sehen.

Arthur Schopenhauer

Ab einer bestimmten Stufe der Eigenanalyse mag es wichtig sein, unsere Haupteigenschaften herauszufinden, und zwar die Stärken ebenso wie die Schwächen. Es ist interessant, daß man selten die eigenen prägnanten Eigenschaften nennen kann. Denn man ist ihnen so verhaftet, daß man es gewöhnlich nicht glaubt, wenn sie von anderen genannt werden. Und wir weigern uns geradezu, die eigenen Schwächen aufzudecken. Sie werden beschönigt, entschuldigt oder gänzlich verleugnet. Doch gerade sie sind es, die uns das Leben manchmal erschweren. Denn sie arbeiten gegen unsere Werte und sind Blockaden auf dem Weg zum Charisma. Es mag also gut sein, die Meinungen von Freunden als Unterstützung bei der Entdeckung unserer Eigenschaften zusammenzutragen.

Kennen Sie den fröhlichen Zeichentrickfilm "Das Dschungelbuch"? Wenn Sie das nächste Mal mit anderen in geselliger Runde zusammen sind, dann bitten Sie doch einmal diese Menschen, ein Tier aus diesem Film zu nennen, das in seinen Eigenschaften mit Ihnen vergleichbar ist. Sie werden überrascht sein, wenn Sie beispielsweise hören, daß es der Colonel der Elefanten-Patrouille ist, denn Sie selbst erkennen vielleicht eher eine subtile Verwandtschaft mit dem lusti-

gen Bären Balu. Fragen Sie nach, welche Eigenschaften die Ähnlichkeit ausmachen.

Hinter dieser Übung steht die Idee, daß andere Menschen Sie auf diesem Wege offener und ehrlicher beurteilen. Durch die Benennung der Tiere und der damit verbundenen Assoziationen können Sie erfahren, was andere Menschen wirklich von Ihnen denken und glauben. Sie bekommen wahrscheinlich eine Antwort, die Ihnen auf eine direkte Frage verwehrt geblieben wäre.

Möglicherweise werden die Mitspieler Sie in verschiedenen Tieren wiedererkennen. Das macht die Übung natürlich noch spannender. Denn wenn Sie all das kombinieren, was andere Ihnen zuschreiben, werden Sie mit Eigenschaften konfrontiert, die Ihnen bisher wahrscheinlich unbekannt waren. Steckt vielleicht ein verborgenes Ich dahinter, das Sie bisher daran hinderte, Ihr Charisma voll zu entfalten?

Wenn die Tiere aus dem Dschungelbuch Ihnen nicht geläufig sind, steht für diese Übung natürlich auch die gesamte Palette der Tierwelt zur Verfügung. Oder macht es Ihnen mehr Spaß, sich im Bereich der Pflanzen zu tummeln? Ganz kreative Leute können Tiere und Pflanzen kombinieren: Sie setzen Löwen in ein Veilchenbeet, Schmetterlinge auf Disteln oder schmücken Tiger mit Gänseblümchen.

Etwas direkter können Sie die Bitte um Ehrlichkeit angehen, wenn Sie einen Menschen näher kennen. Lassen Sie sich folgende Frage beantworten: Wenn ich lange mit dir zusammen wäre, was würdest du dir von mir wünschen? Die nächste Frage lautet dann: Wenn ich lange mit dir zusammen wäre, was würdest du von mir befürchten?

Natürlich haben die Befürchtung und der Wunsch auch immer etwas mit der Identität und der Sichtweise desjenigen zu tun, der Ihnen die Fragen beantwortet. Doch Sie werden auf jeden Fall eine sehr ehrliche Information erhalten. Fragen Sie sich, was Sie bei der Antwort

Talkshow

Einladung zur anspruchsvollen Ehrlichkeit • Mit unbequemen Fragen in die menschliche Tiefenstruktur • Unerwarteter Appell an die Selbstehrlichkeit

Der Weg zur Vollkommenheit und zu jedem Fortschritt ist fortwährende Selbstkritik.

Arnold Böcklin

Der Erfolg unzähliger Talkshows resultiert vermutlich aus der Neugier der Menschen, mehr über andere zu erfahren. Und am allerliebsten ist uns ein schonungsloser Moderator, der mit diabolischer Lust an der Oberfläche der Gäste kratzt. Warum aber auf den nächsten Sendetermin der besten Talkshow warten? Laden Sie doch einmal selbst zu einer Talkshow für gehobene intellektuelle Ansprüche ein. Die einzigen Voraussetzungen, die Ihre Gäste mitbringen müssen: Achtung und Respekt füreinander und Interesse an Ehrlichkeit.

Bereiten Sie einen Raum so vor, daß er die passende Atmosphäre bietet. Wenn es Ihnen Spaß macht, spielen Sie mit Lichteffekten, arrangieren Sie ein kleines Bühnenbild, stellen Sie ein Mikrofon für den Moderator auf. Tun Sie, was Ihnen einfällt, um die richtige Stimmung für eine Talkshow zu schaffen. Dann brauchen Sie noch einige Tische für Ihr Publikum und einen Platz für den Moderator und seinen Interviewgast.

Wenn sich Ihre Gäste nun zum vereinbarten Termin einfinden, dürfen sie noch ein wenig bei der Vorbereitung der Talkshow helfen. Jeder erhält einen Bogen Papier mit seinem Namen, und Sie bitten darum, auf diesen Bogen zehn Fragen zu schreiben, deren Beantwortung den Charakter einer Person verdeutlicht, seine Eigenarten und

Standpunkte offenlegt. Kein Bereich wird ausgeschlossen, jede Frage ist erlaubt. Zum Beispiel: Welche Menschen haben den Preis für deinen Erfolg bezahlt? Was würdest du tun, wenn du zwischen dem Leben deines Kindes und deiner Lebenspartnerin wählen müßtest?

Diese Talkshow ist kein neckisches Party-Spielchen, bei dem es darum geht, wer die meisten amourösen Abenteuer hat oder wer welche Dessous trägt. Auch Schmeicheleien sind nicht gefragt. Und es ist völlig unangemessen, behutsam darauf bedacht zu sein, das persönliche Feingefühl einer Person nicht zu verletzen. Gehen Sie mit den Fragen in die Tiefenstruktur. Holen Sie das raus, was in Gesprächen oft unausgesprochen bleibt.

Sie sehen, diese Talkshow ist ein richtiger Neurosen-Brutkasten. Und Sie können sich vorstellen, daß jeder anregende Fragen finden wird, die er selbst sehr ungern beantworten würde. Dann sammeln Sie alle Bogen ein und bitten jemanden, das Amt des Moderators zu übernehmen. Er soll sich ein Blatt mit Fragen herausuchen und denjenigen interviewen, der die Fragen zusammengestellt hat.

Die Überraschung wird groß sein. Wider Erwarten werden die eigenen Fragen nicht dazu benutzt, um einen anderen Menschen kennenzulernen. Das Thema des Abends ist vielmehr absolute Selbstständigkeit, jeder muß seine eigenen Fragen beantworten. Der Moderator sollte darauf achten, daß sein Gast die Fragen nicht interpretiert, sondern eine konkrete Antwort darauf gibt. Um die Aussagen zu vertiefen oder eindeutigeren Antworten zu erhalten, darf das Publikum durch Zwischenfragen etwas nachhelfen. Besonders aufschlußreich ist dann die Schlußfrage an den Interviewgast: Was hat er durch die Beantwortung der Fragen über sich selbst gelernt?

Es ist selbstverständlich, daß Sie als Initiator dieser Talkshow mitspielen. Schon allein, um nicht in den Ruf eines Voyeurs zu kommen. Was aber noch wichtiger ist: Schneller können Sie sich nicht kennenlernen. Denn wann konfrontieren Sie sich schon freiwillig mit den unangenehmen Seiten Ihrer Persönlichkeit? Aber um Charisma zu

Struktur der Ehrlichkeit

Unehrllichkeit im gesellschaftlichen Umgang • Unehrlliche Beziehungen • Rücksicht oder Feigheit • Die Angst vor der Wahrheit • Freiheit durch Ehrlichkeit

Es ist besser, in Ehren zu versagen als durch Betrug erfolgreich zu sein.

Sophokles

Sie sind eingeladen, und ein Ihnen unbekannter Gast fragt Sie, wie es Ihnen gefällt. Ihre Antwort: "Hervorragend, ausgezeichnet! Selten war es so schön. Wunderbar." Aber eigentlich finden Sie die Party recht langweilig und würden am liebsten so schnell wie möglich wieder gehen. Dann sitzen Sie beim Essen. Es gibt Leber, und die haben Sie noch nie gemocht. Der Gastgeber fragt ausgerechnet Sie, wie es schmecke. Und Ihre Antwort lautet: "Also, es schmeckt mir hervorragend, delikat."

Sie führen ein Gespräch mit einem Menschen, den Sie absolut nicht mögen. Und doch verabschieden Sie sich mit lächelndem Gesicht und den Worten: "Sie gefallen mir. Es macht mir Freude, mit Ihnen umzugehen."

Oder ein Klischee aus Managerkreisen: Er ist seit fünf Jahren verheiratet, doch innerlich hat er sich aus dieser Ehe schon längst zurückgezogen. Seit einem Jahr liebt er schon eine andere Frau und nutzt jede Gelegenheit, um bei ihr zu sein. Das ganze ist natürlich geheim. Seine Ehefrau ahnt nichts, und er gibt sich alle Mühe, sie nichts merken zu lassen. Er weiß genau, welche der beiden Frauen er liebt. Und er weiß auch, daß er sich aus seiner Ehe lösen müßte. Trotzdem sagt er nicht, wie es um ihn steht.

Unehrllichkeit tarnt man vor sich selbst häufig als Rücksichtnahme. Man möchte auf keinen Fall die Gefühle eines anderen verletzen. Aber meist steckt nichts anderes als ein frommer Selbstbetrug oder die Feigheit vor den Konsequenzen dahinter. Kann ein Mensch, der sich so verhält, in seinem Leben gewinnen? Kann er sich selbst noch ins Gesicht sehen? Wie hoch ist der Verlust an Selbstrespekt und wie gering der Respekt vor dem anderen? Kann so ein Mensch charismatisch sein?

Dieses Thema führt immer zu sehr unerfreulichen Diskussionen. Kürzlich hörte ich dazu eine interessante Theorie: "Wenn ich immer ehrlich meine Meinung sagte, und sei es noch so liebevoll, ich würde manchen Menschen wahrscheinlich sehr stark verletzen. Er geriete in viel größeren Streß, als ich ihn hätte, wenn ich es verheimlichte und nur der Vermutung Platz und Raum ließe." Macht er sich nicht etwas vor? Denn welcher Streß wird wohl für beide Beteiligten entstehen, wenn dieses kunstvoll errichtete Kartenhaus zusammenbricht?

Wenn Sie einen klaren Kopf haben und wissen, was Sie wollen, wenn Sie keine Angst haben, für Ihr Verhalten einzustehen, dann sind Sie gut beraten, den Menschen in die Augen zu blicken und die Wahrheit zu sagen. Der Verstand hat tausend paranoide Hochrechnungen, was alles passieren könnte, wenn man in wichtigen Momenten des Lebens ehrlich ist. Meist geschieht jedoch etwas ganz anderes. Sicher, es ist möglich, daß eine Beziehung sich verändert oder in die Brüche geht. Aber die Ehrlichkeit läßt auch eine neue Klarheit entstehen. Und manche Beziehung wird durch Ehrlichkeit fester, als sie es vorher jemals war. Doch gleichgültig, welches Resultat die Ehrlichkeit bringt - es ist wohl eine fast paradiesische Freiheit, ohne den Druck der Lügen und Verheimlichungen das Leben wieder genießen zu können.

Überdenken Sie doch mal, was zwischen Ihnen und anderen Menschen unausgesprochen ist. Wie offen können Sie diesen Menschen gegenüber treten, welche Ausstrahlung ist an Ihnen wohl wahrzunehmen? Der Augenblick der Wahrheit ist jetzt!

Gewissen

Das Gewissen als Steuermann zu den Lebenszielen • Widersprüchliche Moralgesetze • Gewissen ist ein inneres Fühlen der Wahrheit • Gewissen ist Selbstgewahrsein

Zum Bewußtsein kommen heißt ein Gewissen bekommen, heißt wissen, was gut und böse ist.

Thomas Mann

Gewissen scheint ein Gefühl zu sein, das Auskunft darüber gibt, ob etwas stimmt oder nicht. Das Gewissen ist der Steuermann, der Ihnen den Weg weist in die Richtung Ihrer Lebenswerte. Gewissen ist der Kompaß auf dem Weg zum Charisma.

Wenn es mein Ziel ist, nach Hause zu gehen, ist es für mich an einem bestimmten Punkt richtig, nach rechts zu gehen. Es ist falsch, mich nach links zu wenden. Auf diese Weise kann das Prinzip von richtig und falsch verstanden werden. Es kann kein Richtig und Falsch geben, ohne ein individuelles Ziel, eine bestimmte Richtung festzusetzen. Eine Bewertung ist somit immer eine subjektive Formulierung. Wenn Sie klare Lebenswerte haben, ist genau das falsch, was Sie von Ihren Werten wegführt, und eben das richtig, was Ihren Werten dient.

Gewissen hat nichts mit Moral zu tun. Moral bewertet das menschliche Handeln als gut oder böse. Wieder steht hier die Frage: Was ist gut und was ist böse? Im allgemeinen borgt man sich moralische Grundsätze von religiösen, philosophischen und wissenschaftlichen Ideen oder nimmt einfach tradierte Werte an. Man glaubt einfach, das einige Dinge gut und andere schlecht seien. Moral als Ausdruck

tradiertes Werte hat vielleicht mit aufgeladenen Schuldgefühlen, aber nichts mit Ihrem eigenen Leben zu tun.

Das Verständnis von Gut und Böse ist absolut relativ. Eines der christlichen Gebote lautet: Du sollst nicht töten. Aber wer nimmt das schon ernst? Es gibt viele Möglichkeiten zu töten, ohne das Messer in die Hand zu nehmen. Die menschliche Psyche ist zwar ein unblutiges, aber beliebtes Schlachtfeld. In einigen Ländern gilt es gar als höchst unmoralisch, die Blutrache zu verweigern. Warum darf man in dem einen Fall töten, in dem anderen nicht? Alles, was über Moral bekannt ist, steckt voller Widersprüche.

Der herkömmlichen Moral sollte man ausreichend skeptisch gegenüberstehen. Moralvorstellungen haben nichts Allgemeingültiges und Bleibendes. Sie ändern sich je nach Brauch, Ort und Zeitraum. Moral ist nur ein Ausdruck der sittlichen Gesinnung einer Gesellschaft und hat nichts mit der menschlichen Seele zu tun.

Das Gewissen ist nicht nur irgendein unangenehmes Gefühl, das moralischen Verpflichtungen folgt und dann aufheult, wenn etwas nicht stimmt. Es ist ein viel tieferes und stärkeres Gefühl. Wenn sich Ihr wirkliches Gewissen zeigt, werden Sie feststellen, daß es nicht im geringsten dem ähnelt, was mit Moral oder moralischem Gewissen bezeichnet wird.

Moral ist immer relativ, das Gewissen ist absolut. Es ist ein inneres Fühlen der Wahrheit, eine Art Selbstgewahrsein. Zwar ist es jedem von uns möglich, sein Gewissen wahrzunehmen, doch es muß erweckt werden. Denn meist liegt es tief begraben und schläft, und die Augenblicke, in denen es erwacht, sind mit Leid verbunden. Denn das Gewissen läßt sich nicht betrügen, es ist bedingungslos ehrlich. Es ist ein Zustand, in dem man nichts vor sich selbst verbergen kann. Es ist das Wissen um die Wahrheit. Und fast immer ist es unangenehm, die Wahrheit über sich selbst ins Gesicht gesagt zu bekommen.

Gewissen ist keine subjektive Teilwahrheit, sondern eine ganzheitliche Betrachtung. Ein Augenblick des Gewissens bedeutet, alles auf

einmal zu fühlen, was Sie über etwas, über sich selbst oder jemand anderen empfinden. Das Gewissen kann ganz von oben schauen und uns zeigen, wo wir stehen.

Gewissen soll dem Glück, nicht dem Unglück dienen. Wenn Sie im Kontext Ihres Lebens sind, dann ist Ihr Gewissen eine exzellente Möglichkeit zu erfahren, ob Sie sich auf dem Weg befinden, der für Sie wichtig ist. Ihr Gewissen gibt das Signal, wenn Sie vom Kurs abweichen, und bestätigt Sie in dem, was Sie tun, wenn Sie auf dem richtigen Weg sind.

Wenn es Ihnen ernst ist um Ihr Charisma, dann hören Sie auf Ihr Gewissen. Schenken Sie diesem inneren Empfinden genügend Aufmerksamkeit, um zu erfahren, ob Sie im Einklang mit sich sind. Sie können nur soviel Ausstrahlung haben, wie Sie bereit sind, die Verantwortung für sich selbst zu übernehmen und damit bewußt zu entscheiden und zu handeln. Das gelingt nicht, wenn Sie sich bedenkenlos der herkömmlichen Moral beugen. Es gelingt nur, wenn Ihr Gewissen Ihnen den Weg weist.

Hören Sie auf Ihr Gewissen:

- Gewissen ist ein inneres Empfinden, das Ihnen sagt, ob Sie in Einklang mit sich selbst sind und ob Sie sich auf dem richtigen Weg befinden.
- Das Gewissen ist absolut. Es hat nichts mit gesellschaftlicher Moral zu tun.
- Das Wissen um die Wahrheit, ein Zustand, in dem man nichts vor sich verbergen kann, ist ein Augenblick des Gewissens.

Was ist Ihre Konsequenz?



Epilog

Es ist 8 Uhr 30 früh. Der Himmel ist noch etwas verhangen, nur zögernd brechen die ersten Sonnenstrahlen durch. Vor mir steht ein 18 Meter hoher Holzpfeiler, dessen Durchmesser gerade zwei Füßen Platz bietet. Langsam gleitet mein Blick hinauf zu seiner Spitze. Von dort oben werde ich herunterspringen.

Ich trage eine Jacke, die mit dem Seil eines speziellen Befestigungssystems verbunden ist, das mich beim Sprung nach zwei bis drei Metern abfangen wird. Die Sicherheitsmaßnahmen sind perfekt, kein Problem also.

Kein Problem? Eine merkwürdige Unruhe steigt in mir auf. Freudige Erregung, Beklommenheit und nervöse Anspannung vermischen sich. Ich weiß nicht, was vor mir liegt; ich weiß nicht, was mich erwartet; ich weiß noch nicht einmal, ob ich es schaffen werde. Ich weiß nur eins ganz sicher: Ich will es wagen!

Dann setze ich den ersten Fuß auf die an dem Pfeiler befestigte Strickleiter. Schritt für Schritt steige ich höher -absolut konzentriert, voller Aufmerksamkeit für das, was ich tue. Nach ungefähr zehn Minuten - oder waren es nur drei oder vier? - habe ich ihr Ende erreicht. Rechts und links sind nur noch vier Krampen befestigt. Ich muß mich aus der vermeintlichen Sicherheit der Strickleiter lösen und den ersten Fuß nach außen hochziehen. Das ist ein entscheidender Moment. Mein Herz jagt. Ich verliere die Kraft in den Händen und ginge am liebsten schnurstracks wieder hinunter. Blitzschnell schießen mir alle möglichen Gedanken durch den Kopf: Eigentlich ist das eine blöde Übung. Habe ich es denn nötig, diesen idiotischen Sprung zu machen? Ich sollte wirklich wieder zurückgehen. Ist es mir denn so wichtig? Doch, ja, es ist mir wichtig! Und ich weiß, ich kann es packen. Wie oft bin ich schon ins Ungewisse gegangen, um ein Ziel zu erreichen, das mir am Herzen lag? Wie oft habe ich schon gezaudert,

weil ich nicht wußte, ob mein Weg richtig ist? Und ebenso oft habe ich schon erfahren, daß alles möglich ist, wenn ich es wirklich und aus ganzem Herzen will.

Ich atme tief ein. Und mit einem Schwung löse ich einen Fuß von der Strickleiter und setze ihn auf den ersten Krampen. Ohne zu zögern, ziehe ich auch den zweiten Fuß nach. Eng an den Pfahl gepreßt schaue ich nach oben - und da sind wieder die Gedanken, es nicht zu tun und zurückzugehen. Plötzlich wird mir klar, daß der Schritt zurück genauso schwierig sein würde wie der Schritt nach oben. Verzweiflung steigt in mir auf. Fast verliere ich die Fassung. Ein Blick in die unendliche Tiefe, ein Blick in die endlose Weite des Tals - alles wird noch viel dramatischer. Auf einmal tue ich etwas, von dem ich geglaubt habe, es niemals in meinem Leben zu tun. Ich murmele Worte wie: "Lieber Gott, hilf mir. Gib mir die Kraft, daß ich das, was ich jetzt tue, schaffen kann." Bilder von entscheidenden Momenten meines Lebens tauchen vor mir auf: der erste Tag als Seminarleiter, mein erster Vortrag vor einem Publikum von 1000 Menschen, der Schritt in die Selbständigkeit, meine Hochzeit, die Geburt meines Kindes ... Soviel "Sprünge" habe ich schon gewagt und soviel Schönes dabei erlebt! Tiefes Vertrauen steigt in mir auf. Selbst wenn ich jetzt herunterfiele, was kann mir denn geschehen? Ich bin mit einem ausgeklügelten Sicherheitssystem verbunden, das mich auffangen würde. Zuversichtlich und mit neuer Kraft ziehe ich mich hoch, bis meine Füße auf den letzten Krampen stehen.

Und noch einmal muß ich alle Kraft zusammennehmen, noch einmal mein inneres Gleichgewicht finden. Ein tiefer Atemzug, dann ziehe ich den rechten Fuß nach oben und stelle ihn auf die Spitze. Ich weiß nicht, wie lange es gedauert hat, bis ich auch den linken Fuß nachziehen konnte. Aber es sind viele Gespräche und viele Kämpfe mit mir selbst gewesen. Nun stehe ich endlich mit beiden Beinen auf dem Pfahl. Ich kann die Arme nach oben ausbreiten. Ich stehe fest. Und obwohl ich die leichte Vibration des Pfahls spüre, steigt in mir eine wunderschöne innere Ruhe auf.

Doch die letzte Herausforderung liegt noch vor mir: der Sprung ins Ungewisse, ins Freie. Wieder ist eine unglaubliche Angst da, der Körper zittert. Ich würde am liebsten rufen: "Holt mich runter!" Meine Gefühle ringen miteinander. Ich blicke nach vorn und stelle mir vor, was künftig in meinem Leben wichtig sein wird. Noch einmal denke ich an bisherige Leistungen, transportiere sie in die Zukunft und ahne, daß noch viel mehr möglich sein wird.

Und plötzlich spüre ich eine große Freiheit. Ich muß doch gar nicht springen! Kein Mensch kann mich dazu zwingen. Ich habe die Möglichkeit, mich entweder herunterholen zu lassen, langsam wieder hinunterzusteigen oder einfach einen Sprung nach vorne zu machen. Die Entscheidung liegt bei mir. In dieser Sekunde springe ich mit aller Kraft nach vorne. Ein unglaubliches, unbeschreibliches Gefühl erfüllt mich. Ich spüre nicht, daß ich nach zwei Metern weich aufgefangen werde, ich spüre auch nicht, daß ein paar Tränen über mein Gesicht laufen. Langsam geht das Seil herunter. Und als meine Füße den Boden berühren, kann ich nicht verhindern, daß meine Gefühle sich in einem unbändigen Freudenschrei Luft machen.

"Natürlich können Sie alles auch in kleinen, wohlüberlegten Schritten erreichen. Doch manchmal braucht man auch den Mut, einen großen Sprung zu wagen. Einen Abgrund überquert man nicht mit zwei kleinen Schritten." Ich weiß zwar nicht mehr, wer diese Lebensweisheit äußerte, aber es war mit Sicherheit ein kluger Mensch. Nur wer wagt, gewinnt. Wenn Sie nur tun, was Sie aufgrund Ihrer bisherigen Erfahrungen für möglich halten, werden Sie stehenbleiben.

Was hindert Sie in Ihrem Leben eigentlich daran, Ihre Wünsche mit aller Kraft anzugehen? Sicher, der Weg zum Charisma ist eine Herausforderung. Aber Sie wissen, daß Sie eine Menge Fähigkeiten haben. Sie kennen Möglichkeiten, zu jeder Zeit alle Ressourcen zur Verfügung zu haben. Und Sie wissen, was Sie wollen. Also fragen Sie nicht: Kann ich mir das erlauben? Fragen Sie lieber: Kann ich darauf verzichten?

Eigentlich ist alles möglich. Selbst die größten Verhinderer des Lebens, die alten Programme, können verändert werden. Vergessen Sie die Erfahrungen der Vergangenheit, und fassen Sie Vertrauen in die Zukunft. Werden Sie sich Ihrer Werte, Ihres Könnens und der Macht über das eigene Leben bewußt. Nehmen Sie die Herausforderung an - wagen Sie den Sprung in ein leidenschaftliches Leben, in eine phantastische Zukunft.

Dank

Wenn wir alljährlich unsere Bücher aussortieren, um Platz für neue Lektüren zu schaffen, blättern wir gerne in dem einen oder anderen Band herum. Plötzlich stoßen wir auf Textstellen, die wir vielleicht als Zwanzigjähriger markiert haben. Aber eben diese Gedanken glauben wir im Verlauf der letzten Lebensjahre eigenständig entwickelt zu haben. Sie sind uns derart vertraut und entsprechen so sehr unserer gewachsenen Überzeugung, daß wir geschworen hätten, selbst darauf gekommen zu sein.

Genau das geschah, als wir gemeinsam das Buch "Charisma" schrieben. Wir fanden Textstellen bei anderen Autoren, die nahtlos zur Idee unseres Buches paßten und "unsere" Ideen im einen oder anderen Fall sogar vorweggenommen haben, ohne daß wir uns dessen beim Schreiben bewußt waren. Die Schlußfolgerung: Unsere eigene Leistung liegt offenbar nicht zuletzt darin, die Gedanken anderer Menschen synergetisch kombiniert zu haben.

Allen, die damit - sozusagen unfreiwillig - an unserem Buch "Charisma" mitgewirkt haben, danken wir von Herzen, denn wir haben eine Menge von ihnen lernen dürfen. Die Liste der Bücher, von deren Geist wir uns inspirieren ließen, finden Sie im Anhang. Natürlich können wir nicht die Namen all derer anführen, die uns im persönlichen Austausch zu wichtigen Erkenntnissen und Gedanken verhalfen.

Unser ausdrücklicher Dank gilt Brigitte Gawrisch, die "Charisma" stilistisch bearbeitete, und der lektoralen Sisyphusarbeit von Manuela Eckstein.

WOLF W. LASKO
PETER BUSCH

Literaturverzeichnis

- BADDELEY, ALAN: So denkt der Mensch, Droemer-Knaur Verlag, München 1986.
- BARNETT, MICHAEL: Handbuch für die Kunst des Springens, CEC-Verlag, Zürich 1987.
- BENNETT, J. G.: Die Meister der Weisheit, Verlag Bruno Martin, Südergellersen 1993.
- BESSER-SIEGMUND, CoRA: Magic Words, Econ Verlag, Düsseldorf 1993.
- BEYER, MARIA M.: Power Line, Junfermann Verlag, Paderborn 1992.
- BUCHNER, DIETRICH: Packen Sie's an!, Gabler Verlag, Wiesbaden 1994.
- BUCHNER, DIETRICH (Hrsg.): Manager Coaching, Junfermann Verlag, Paderborn 1993.
- BUCHNER, DIETRICH (Hrsg.): NLP im Business, Gabler Verlag, Wiesbaden 1994.
- CAMERON-BANDLER, LESLIE; LEBEAU, MICHAEL: Die Intelligenz der Gefühle, Junfermann Verlag, Paderborn 1990.
- CAPRA, FRITJOF: Das Neue Denken, Scherz Verlag, Bern; München; Wien 1987.
- CARSE, JAMES P.: Endliche und unendliche Spiele: Die Chancen des Lebens, Klett Verlag, Stuttgart 1987.
- COVEY, STEPHEN R.: The 7 Habbits of Highly Effective People, Fireside Books, New York 1989.
- CSIKSZENTMIHALYI, MIHALY: Flow, Das Geheimnis des Glücks, Klett Verlag, Stuttgart 1992.
- DE BONO, EDWARD: Edward de Bono's Denkschule, mvg-Verlag, München 1990.
- DE ROECK, BRUNO-PAUL: Gras unter meinen Füßen, Rowohlt Verlag, Reinbek bei Hamburg 1985.

DETHLEFSEN, THORWALD: Schicksal als Chance, Bertelsmann Verlag, München 1979.

DIAMOND, JOHN: Der Körper lügt nicht, VAK-Verlag, Freiburg 1983.

DILTS, ROBERT B.: Einstein, Junfermann Verlag, Paderborn 1992.

VON DITFURTH, HOIMAR: Der Geist fiel nicht vom Himmel, dtv Verlag, München 1980.

DÖRNER, DIETRICH: Die Logik des Mißlingens, Rowohlt Verlag, Reinbek bei Hamburg 1989.

FRADA, DIETER PETER: Räumen Sie in Ihrem Leben auf!, Oesch Verlag, Zürich 1989.

FARRELY, F.; BRANDSMA, J. M.: Provokative Therapie, Springer-Verlag, Berlin; Heidelberg 1986.

FRANKL, VIKTOR E.: Der Mensch vor der Frage nach dem Sinn, Piper Verlag, München 1985.

FRITZ, ROBERT: The Path Of Least Resistance, Fawcett Columbine Verlag, New York 1989.

GURDJIEFF, G. I.: Beelzebubs Erzählungen für seinen Enkel 1-3, Sphinx Verlag, Basel 1987.

HAWKIN, STEPHEN W.: Einsteins Traum, Rowohlt Verlag, Reinbek bei Hamburg 1993.

HEIDER, JOHN: Tao der Führung, Sphinx Medien Verlag, Basel 1988.

HESSE, HERMANN: Das Glasperlenspiel, Suhrkamp Taschenbuch Verlag, Frankfurt 1979.

HESSE, HERMANN: Siddhartha, Suhrkamp Taschenbuch Verlag, Frankfurt 1982.

HERRIGEL, EUGEN: ZEN in der Kunst des Bogenschießens, Otto Wilhelm Barth Verlag, Bern; München; Wien 1985.

HOFSTALYTER, DOUGLAS R.: Gödel, Escher, Bach, Klett Verlag, Stuttgart 1986.

HUTCHINSON, MICHAEL: Megabrain, Sphinx Medien Verlag, München 1990.

KOPP, WOLFGANG: Befreit euch von allem, Ansata Verlag, Interlaken 1991.

KRISHNAMURTI, JIDDU: Antworten auf Fragen des Lebens, Bauer Verlag, Freiburg im Breisgau 1992.

LABORDE, GENIE Z.: Kompetenz und Integrität, Junfermann Verlag, Paderborn 1991.

LASKO, WOLF W.: Small Talk und Karriere, Gabler Verlag, Wiesbaden 1993.

LASKO, WOLF W.: Stammkunden-Management, Gabler Verlag, Wiesbaden 1992.

LASKO, WOLF W.; BUCHNER, DIETRICH; GRUNDMANN, HANS JÜRGEN: Ihr persönliches Erfolgsprogramm, Econ Taschenbuch Verlag, Düsseldorf; Wien 1991.

LAUSTER, PETER: Persönlichkeit, Econ Verlag, Düsseldorf; Wien; New York; Moskau 1993.

MANN, RUDOLF: Der ganzheitliche Mensch, Econ Verlag, Düsseldorf; Wien; New York 1991.

ORNSTEIN, ROBERT: Multimind, Junfermann Verlag, Paderborn 1989.

OUSPFNSKY, P. D.: Auf der Suche nach dem Wunderbaren, Barth Verlag, Bern; München; Wien 1982.

OUSPENSKY, P. D.: Ein neues Modell des Universums, Sphinx Verlag, Basel 1986.

PERLS, FREDERICK S.: Gestalt-Therapie in Aktion, Klett Verlag, Stuttgart 1986.

RHINEHART, LUKE: Der Würfler, Moewig Taschenbuch Verlag, Rastatt 1971.

ROBBINS, ANTHONY. Unlimited Power, Fawcett Columbine Verlag, New York 1986.

ROGERS, CARL R.: Der neue Mensch, Klett Verlag, Stuttgart 1983.

ROGERS, CARL R.: Entwicklung der Persönlichkeit, Klett Verlag, Stuttgart 1985.

RON SMOTHERMON M.D.: Das Mann/Frau Buch, Context Verlag, Bielefeld 1988.

RON SMOTHERMON M.D.: Drehbuch für Meisterschaft im Leben, Context Verlag, Bielefeld 1986.

SILVA, ROSE; STONE, ROBERT: Die Silva Mind-Control Methode, Verlag Peter Erd, München 1987.

SILVA, ROSE; STONE, ROBERT: Der Silva-Mind Schlüssel zum inneren Helfer, Heyne Verlag, München 1993.

SCHMIDT-TANGER, MARTINA; KREISCHE: Fluff and Facts, NLP & More 1994.

SCHNEIDER, WOLF: Die Sieger, Sternbuch im Verlag Gruner + Jahr, Hamburg 1993.

SCHUTZ, WILL: The Truth Option, Ten Speed Press, Berkeley/California 1984.

SCHWARTZ, DAVID J.: Die Wunderwirkung großzügigen Denkens, Ariston Verlag, Genf 1983.

STEIN, HANS JOACHIM: Die Kunst des Bogenschießens - Kyudo, Scherz Verlag, Bern; München; Wien 1987.

VAYSSE, JEAN: Unterwegs zum Selbst, Sphinx Verlag, Basel 1985.

WATZLAWICK, PAUL: Wie wirklich ist die Wirklichkeit?, Piper Verlag, München 1976.

WEINREB, FRIEDRICH: Der göttliche Bauplan der Welt, Origo Verlag, Bern 1978.

WEISHEIT DER INDIANER: Weißt du, daß die Bäume reden, Herder Verlag, Wien 1991.

WOLF, DORIS; MERKLE, ROLF: Gefühle verstehen, Probleme bewältigen, PAL Verlag, Mannheim 1984.

YÜ, LUN: Konfuzius, Gespräche des Meisters Kung, dtv Verlag, München 1985.

ZELLMER, EKKEHARD: Gib deinem Leben Kraft, Zellmer Verlag, Friedberg 1992.

ZIEGLER, BODHIGYAN: Vision der Freude, Goldmann Verlag, München 1992.

Die Autoren



Dr. Wolf W. Lasko, ist Gründer und Geschäftsführer der Winner's Edge Gesellschaft für Führungs-, Strategie- und Verkaufcoaching mbH (winners-edge.de), ein Beratungsunternehmens mit 11 Gesellschaftern und mit über 50 Partnern, Gesellschafter von @yet (IT-Outsourcing) und Leiter des Projektes "Creative Sales".

Unternehmens-Positionierung von Winner's Edge:

1. Kreative Hebel (Was? / Inhalt)
2. Extreme Learning (Wie? / Methode)
3. Professional Resulter® (Wer? / Partner)

Tel. +49 - 172 - 2439398 • www.lasko.de • wolf@lasko.de



Peter Busch, Jahrgang 1967, ist Geschäftsführer der NOSORROWS Management Consulting & Business Services S.A., Luxemburg, eines Beratungsunternehmens mit Fokus auf Interims-Management und Unternehmenskonzepte. Darüber hinaus ist er Partner der Winner's Edge Gesellschaft für Führungs-, Strategie und Verkaufcoaching mbH.

Seine Schwerpunkte sind resultatorientierte Vertriebsprojekte, Motivation und Begeisterung in Führung und Vertrieb sowie Vorträge.

Tel: +352 091 95 12 59 • www.peterbusch.info • peter@busch.net

Weitere Bücher

Unternehmerisches Denken & Handeln

- Wolf W. Lasko / Peter Busch
Motivation und Begeisterung
Entdecken und aktivieren Sie Ihre Talente
Gebundene Ausgabe, 240 Seiten, BoD, ISBN: 3-8334-5205-6
- Wolf W. Lasko / Peter Busch
Personal Power
Wie Sie bekommen, was Sie wollen
Gebundene Ausgabe, 213 Seiten, BoD, ISBN: 3-8334-5206-4
- Wolf W. Lasko / Peter Busch
Charisma
Mehr Erfolg durch persönliche Ausstrahlung
Gebundene Ausgabe, 259 Seiten, BoD, ISBN: 3-8334-5204-8
- Wolf W. Lasko
Dream Teams
110 Stories für erfolgreiches Team-Coaching
Gebundene Ausgabe, 275 Seiten, Gabler Verlag, ISBN: 3-409196-24-2

Unternehmerische Persönlichkeiten

- Wolf W. Lasko / Frank Busemann / Peter Busch
Zehnkampf-Power für Manager
Wie Sie die Erfolgsprinzipien des Sports für sich und Ihr Business nutzen
Gebundene Ausgabe, 208 Seiten, Gabler Verlag, ISBN: 3-409-14267-3, zehnkampf-power.de
- Wolf W. Lasko / Frank Busemann / Peter Busch
Decathlon-Power for Managers
How you can use an athlete's principal for success for yourself and for your business
Gebundene Ausgabe, 208 Seiten, BoD, ISBN: 3-8334-5209-9, zehnkampf-power.de
- Wolf W. Lasko / Frank Frenzel
Die Magie der Erfolgreichen
Wetten, daß auch Ihr Talent geweckt werden kann
Broschiert, 326 Seiten, Junfermann, Paderb., ISBN: 3-873873-04-4

Sales

- Wolf W. Lasko
Stammkunden profitabel managen
Strategien zur Umsatzsteigerung
Taschenbuch, 288 Seiten, Th. Gabler, Wiesb., 2. Aufl., ISBN: 3-409296-17-4
- Wolf W. Lasko
Professionelle Neukundengewinnung
Erfolgsstrategien kreativer Verkäufer
Gebundene Ausgabe, 235 Seiten, Dr. Th. Gabler Verlag, ISBN: 3-409295-63-1
- Wolf W. Lasko
Akquisition - Auftrag - Profit
Wie Sie Kunden und Projekte mit Ihren Lösungen gewinnen
Gebundene Ausgabe, 193 Seiten, Gabler Verlag, ISBN: 3-409119-59-0

Konzept & Projekt

- Wolf W. Lasko / Dietrich Buchner
Winner's Edge - Konzepte für Vorsprung
Gebundene Ausgabe, 193 Seiten, Gabler Verlag, www.lasko.de
- Wolf W. Lasko / Peter Busch
Resulting - Projektziel erreicht
Gebundene Ausgabe, 230 Seiten, Dr. Th. Gabler Verlag, ISBN: 3-409119-60-4

Kommunikation

- Wolf W. Lasko / Iris Seim
Die WOW Präsentation
72 Storys und Zitate für Ihren mitreißenden Auftritt
Gebundene Ausgabe, 217 Seiten, Dr. Th. Gabler Verlag, ISBN: 3-409189-75-0
- Wolf W. Lasko / Peter Busch
Small Talk und Karriere
Mit Erfolg Kontakte Knüpfen
Gebundene Ausgabe, 217 Seiten, BoD, 2. Aufl., ISBN: 3-8334-5207-2
- Wolf W. Lasko
Wie aus Ideen Bilder werden
Einfach besser präsentieren - in Sekunden überzeugen
Gebundene Ausgabe, 247 Seiten, BoD, ISBN: 3-8334-5208-0

Philosophie und Unternehmer

- Wolf W. Lasko
Schule der Elite
Weisheit durch Unwissenheit
Hardcover, 268 Seiten, BOD Verlag, ISBN: 3-8334-1035-3
- Wolf W. Lasko
Kreative Eliten
Kreativität statt Denken
Hardcover, 302 Seiten, BOD Verlag, ISBN 3-8334-2120-7
- Wolf W. Lasko
Elite der Elite
Zufrieden durch Unzufriedenheit
Hardcover, 224 Seiten, BoD Verlag, ISBN 3-8333-42428-1