

TUT MIR LEID, DER
ERFOLGREICHE WOHNTE
NEBENAN!

Nehmen Sie Ihr Schicksal selbst in die Hand

So werden Sie zum Sieger

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
Vorwort	4
Prolog	5
Ihre Zukunft sollte Ihnen wichtig sein	6
Festival für einen Adler	7
Nicht gut drauf heute?	9
Stell dir vor, Visualisieren, was ist das?	10
Die Sprache der Sinne	12
Test	14
Die Ehekrise, Situationen aus dem Leben	16
Visuelle Worte	19
Visuelle Redewendungen	20
Auditive Worte	21
Auditive Redewendungen	22
Kinästhetische Worte	23
Kinästhetische Redewendungen	24
Sprachspiegel, so stellen Sie fest, welcher Typ Sie sind.	26
Die Augen sind die Fenster der Seele Ein Auge für die Augen haben	27
Überzeugen mit der Sprache der Sinne	33
Beziehungen	37
Die Chamäleontechnik oder die Kunst der Mimikry	37
Die Chamäleontechnik für Fortgeschrittene	40
Die Kunst der Selbstmotivation	42
Herausarbeitung Ihrer persönlichen Motivationsstrategie	45
Versetzen Sie sich in Ihren Power-Zustand	51
Was behindert uns, erfolgreich zu sein Gedanken zum Thema Streß	53
Streßauslöser erkennen	56
Wie steht es um Ihren Streß Streßtest - Live - Events	62
Streßfolgen	65
Wie ein Konflikt entsteht	67
Innere und äußere Frustrationsquellen	70
Streß und Neurotisierung	72
Reaktionen auf Konflikterfahrung	80
Methoden der Streßbewältigung	97
So werden Sie zum Sieger	101
Visionssuche, Lebensplanung, Ziele finden	106
Die Wege zum Erfolg	113
So stärken Sie Ihr Selbstwertgefühl	116
Nie wieder eifersüchtig	119
Die Wege zum Erfolg II	121
Trigger	127
Verlernen Sie Ängste und Hemmungen	132
Die Wege zum Erfolg III	134
Ihre ganz persönliche Ausstrahlung	136
Ihre persönliche Programmierung zum Erfolg	141

Arbeitsblätter die Wege zum Erfolg	142
Statement zum Erfolg	144
Mind-Changing, eine tolle Erfolgstechnik	146
Festgefahrene Situationen?	150
Die Kunst andere Menschen zu motivieren	151
Übung zur Bestimmung von Regulatoren	161
Was tun wenn Richtiger Umgang mit negativer Kommunikation	164

VORWORT

Wunschvolles Unglück - ein mentaler Zustand, der sich in unserer Welt immer weiter auszubreiten scheint. Auch dort, wo materieller Wohlstand und physische Gesundheit gesichert sind.

Ich wünsche mir, genau so erfolgreich zu sein, wie mein Nachbar - und damit beginnt mein Unglück!

„Sie bekommen vom Leben nicht das, was Sie sich wünschen, sondern das, was Sie glauben.“

Mit dieser zentralen Botschaft konfrontiert uns P. F. Kinauer in seinem Buch.

Mit diesem Satz raubt uns der Autor Illusionen und schenkt uns gleichzeitig Hoffnung.

Er raubt uns die Illusion der anstrengungslosen Wünsche:

Ich wünsche mir einen verständnisvolleren Partner,
ich wünsche mir mehr Geld,
ich wünsche mir mehr Anerkennung,
ich wünsche, ich wünsche, ich wünsche.....

Das Buch schenkt uns andererseits die Hoffnung des hart zu erkämpfenden Glaubens:

Ich glaube an meinen Partner,
ich glaube an meinen Job,
ich glaube an mich selbst.

Darin unterscheidet sich dieses Buch von vielen anderen Schriften, die Wege zum Erfolg aufweisen. Die Ihnen vorliegenden Seiten sind keine Zauberformel, die auszusprechen, Wünsche Wahrheit werden lassen. Eine Wahrheit, die bedingungslos die Änderung der äußeren Umstände verlangt.

Kinauers Buch verlangt nicht mehr oder weniger als die Änderung der eigenen Einstellung und das bedeutet mühevollen Arbeit.

Voltair sagte: „*Laßt uns unser Glück besorgen, in den Garten gehen und arbeiten!*“

Für diese Gartenarbeit weist uns Peter F. Kinauer auf einige Gerätschaften hin. Sie sind einfach, wirkungsvoll und erleichtern die Arbeit. Sie ersetzen jedoch nicht das wichtigste: **den Willen!**

Dr. Wilfried Hanreich

PROLOG

Dieses Buch wäre nicht entstanden, wenn mich nicht eine Reihe Personen dazu ermutigt hätten. Bei all diesen Menschen möchte ich mich bedanken.

Ein Dankeschön meinen Seminarteilnehmern der letzten zwei Jahrzehnte, die mir durch ihre Beiträge und Erzählungen, aus ihrem Leben sehr geholfen haben.

Ein besonderes Danke an Martin Bruny, durch dessen Hilfe dieses Buch zu dem geworden ist, was Sie vor sich haben.

Danke meiner Sekretärin Judith Kodicek, die in aufopfernder Nacht- und Wochenendarbeit das Unmögliche möglich gemacht hat, und das Manuskript termingerecht fertiggestellt hat.

Ein ganz besonderes Dankeschön an meine Frau Eva. In Gesprächen und Diskussionen hat sie mir viele wertvolle Hinweise gegeben. Danke auch für den Verzicht während zweier Urlaube, die ich zum Großteil der Entstehung dieses Buches gewidmet habe.

Ein Dankeschön meinen Eltern, die aus mir einen positiven Menschen gemacht haben.

Peter F. Kinauer

Ihre Zukunft sollte Ihnen wichtig sein!

Sie werden in diesem Buch, eine Reihe von Fertigkeiten lernen, die es Ihnen ermöglichen, Ihr Leben in Zukunft erfolgreicher und harmonischer zu gestalten. Sie werden neue Aspekte Ihrer eigenen Persönlichkeit kennenlernen, und Sie werden lernen Ihre verborgenen Fähigkeiten voll zu entfalten.

Sie gewinnen an Kommunikationskompetenz und Sie werden lernen powervoll zu sein.

Wirklich powervoll zu sein heißt, zu wissen was man will, wie es aussehen, wie es klingen, und wie es sich anfühlen wird. Es heißt auch, die Fertigkeiten und Strategien zu entwickeln, die es möglich machen Ihre persönlichen und beruflichen Ziele zu erreichen.

In diesem Buch werden Sie praktisch kein Fachchinesisch finden, was für das Verstehen wertvoll ist.

Für Ihren Erfolg können Sie dieses Buch auf zwei Arten nutzen:

1. Sie lesen es, und versuchen aus den darin enthaltenen Informationen zu lernen.
2. Sie werden sehr bald feststellen, daß das Buch eine Arbeitsanleitung für Ihren persönlichen Erfolg darstellt. Vor allem dann, wenn Sie die darin enthaltenen Übungen (zu denen Sie jeweils aufgefordert werden) auch tatsächlich, und nach Möglichkeit sofort durchführen.

Darüber hinaus sollten Sie sich über die Erfahrungen aus Ihrer Schulzeit hinwegsetzen und sich Ihre persönlichen Notizen machen. Dazu haben wir den Rand vorgesehen. Wichtige Textstellen markieren Sie am besten mit einem Leuchtstift

Das bedeutet: Ab sofort nehmen Sie Ihre Zukunft selbst in die Hand und werden zum/zur Gestalter/in Ihres Erfolges.

FESTIVAL FÜR EINEN ADLER

Harald ist Abteilungsleiter in einem mittelgroßen Produktionsbetrieb. Er führt eine Gruppe von 25 Mitarbeitern er ist ehrgeizig und möchte sich weiterentwickeln.

Sein Weiterkommen hängt auch davon ab, wie er bei seinen Vorgesetzten ankommt, daß heißt wie er sich diesem verkauft. Mit seinem unmittelbarem Vorgesetzten funktioniert die Kommunikation ausgezeichnet. Dieser Vorgesetzte hat Harald auch in den letzten Jahren gefördert und wird dies ganz sicher auch weiterhin tun.

Die Problemperson für Harald sitzt eine Etage höher, ist Direktor und entscheidet in letzter Instanz über die Karriere seiner Mitarbeiter also auch über den nächsten Karrieresprung von Harald.

Für Harald ist es daher ganz besonders wichtig sich bei seinem Direktor gut zu verkaufen.

In den nächsten Wochen würde es ein alles entscheidendes Gespräch mit seinem Direktor geben und Harald befürchtete, daß der Ausgang dieses Gespräches seiner Karriere nicht förderlich sein würde.

Der Direktor war für ihn eine absolute Problemperson. In seiner Gegenwart kam sich Harald klein und unbedeutend vor, war aufgeregt und nervös, konnte sich nicht konzentrieren deutete jede Handbewegung jedes Lächeln als Einschüchterungsversuch, er wirkte defensiv, verschüchtert und brachte keinen einzigen ordentlichen zusammenhängenden Satz heraus. Sein Direktor war für ihn ein unüberwindbares Hindernis, auf dem Weg zum Erfolg. In dieser Zeit der nächtlichen Schweißausbrüche und Alpträume kam Harald mit seinem Problem zu mir.

Eigentlich hatte ich in diesem Seminar dieses Thema nicht geplant. Nach der Pause fragte ich die Teilnehmer, ob es für Sie Problempersonen gäbe, in deren Gegenwart sie ähnliche Gefühle und Empfindungen wie Harald erlebten. Zu meiner großen Überraschung war dies bei mehr als 80% der Teilnehmer der Fall. Also haben wir daran gearbeitet (Erfolgreich, wie sich später herausgestellt hat: Harald hat die nächste Sprosse auf der Karriereleiter erreicht und eine Problem-person weniger).

Und jetzt sind Sie dran:

Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit, um jetzt gleich etwas zu lernen. Schließen Sie die Augen, und denken Sie an Ihre ganz persönlichen Problempersonen.

Denken Sie an jemanden bei dessen Anblick Sie eine Stimme in Ihrem Kopf hören: „O, verdammt! Nicht der/die schon wieder.“

Schließen Sie einfach die Augen und denken Sie daran. Suchen Sie sich eine Person aus und stellen Sie sich vor, diese Person kommt soeben zur Tür herein.

Achten Sie genau darauf, was in Ihnen vorgeht, wenn Sie diese Person hereinkommen sehen. Stellen Sie fest, von wo die Stimme kommt, und welches Gefühl sie in Ihnen auslöst.

Und jetzt machen Sie dieses Bild größer und heller, und Sie werden sich wahrscheinlich noch schlechter fühlen. Stimmt's?

Versuchen Sie jetzt etwas anderes. Stellen Sie sich einen hohen Berggipfel vor, machen Sie das Bild größer und größer, bis es eine Leinwand ausfüllt, die etwa so groß wie eine Kinoleinwand ist.

Und jetzt stellen Sie auf den Berggipfel Ihre Problemperson. Machen Sie sie sehr klein. Sie können sich auch Blitze vorstellen, die um den Berggipfel herumzucken. Genau über Ihrer Problemperson stellen Sie sich jetzt einen riesigen Adler vor, mit einer Flügelspannweite von etwa zehn, fünfzehn Metern.

Sie sehen den scharfen Schnabel, die gelben, stechenden Augen, und Ihr Adler umkreist mit gierigen Blicken Ihre Problemperson.

Schlüpfen Sie jetzt in den Adler hinein. Schauen Sie jetzt aus den Augen dieses Vogels mit einem ausgesprochenen Hungergefühl auf diese Person. Während Sie weiter auf sie hinunterschauen, können Sie die Luft mit einem mächtigen Flügelschlag erzittern lassen.

Sehen Sie die Angst in den Augen des anderen?

Jetzt machen Sie dieses Bild größer und größer, lassen Sie die Farben lebhafter werden. Sie könnten sich jetzt sagen hören, während Sie auf Ihre Problemperson hinunter schauen: „Dein Arsch gehört mir.“

Achten Sie darauf, ob das nicht ein etwas anderes Gefühl in Ihnen bewirkt.

Sie werden feststellen es hat sich was verändert.

BEZIEHUNGEN:

Gute Verkäufer wissen, daß sie, wenn sie einen potentiellen Kunden zum ersten Mal treffen, nur wenige Minuten Zeit haben, um irgend eine Art von Beziehung herzustellen. Was für den Verkäufer gilt, gilt selbstverständlich auch für alle anderen Menschen.

Viele Menschen werden Ihnen bestätigen, daß es sich häufig in den ersten Minuten entscheidet, ob man zu jemandem eine gute und dauerhafte Beziehung herstellen kann oder nicht.

Die Frage ist also: Was ist das Geheimnis bei der Herstellung einer guten und unmittelbaren Beziehung zu einem anderen Menschen?

Wir alle sind unterbewußt am liebsten mit Menschen zusammen, - oder/und machen mit ihnen Geschäfte - die uns selbst möglichst ähnlich sind.

Wir bewundern Menschen, die ganz anders sind als wir und vielleicht wollen wir Ihnen auch ähnlich werden, aber bis wir das geschafft haben, lassen wir lieber die Finger davon, mit ihnen in Kontakt zu treten, oder Geschäfte zu machen.

Es ist daher nur natürlich, daß wir uns in Gegenwart von Personen , die uns ähnlich sind, einfach wohler fühlen.

Wenn wir sofort eine gute Beziehung zu einer anderen Person herstellen möchten, geht es vor allem darum, dieser Person zu signalisieren, daß wir ihr ganz ähnlich sind.

Wenn uns das gelungen ist, wird unser Gesprächspartner den Wunsch verspüren, mit uns näher in Kontakt zu kommen.

In dieser Situation hat es nicht viel Sinn, das Bewußtsein des anderen anzusprechen.

Es würde einigermaßen dumm klingen, wenn wir gleich nachdem wir einen Menschen zum ersten Mal getroffen haben, lauthals verkündeten, daß wir ganz wie er/sie seien.

Selbst wenn es so wäre, würde man uns kaum Glauben schenken. Das Geheimnis liegt also darin, das Unterbewußtsein unseres Gesprächspartners anzusprechen. Worte sind hier nicht angebracht, sondern ein viel mächtigeres Instrument.

DIE CHAMÄLEONTECHNIK ODER DIE KUNST DER MIMIKRY.

Ich beobachte sehr gerne in den Fußgängerzonen Straßenkünstler die ihr Können präsentieren.

Hin und wieder, kann man auch einen Pantomimen beobachten, der dem Publikum eine Geschichte „erzählt“. Das Erzählen dieser Geschichte geschieht ohne Worte. Der Pantomime teilt sich seinem Publikum ausschließlich durch körpersprachliche Signale mit. Wenn Sie das Publikum dieses Pantomimen

betrachten, werden Sie z. B. in einer Wiener Fußgängerzone feststellen, daß Menschen verschiedenster Nationalitäten der Darbietung mit Begeisterung folgen. Jeder Zuschauer versteht die Botschaft. Das Gebotene wird rein gefühlsmäßig aufgenommen und verstanden.

Ähnlich verhält es sich, wenn man mit geschlossenen Augen Musik hört. Wenn die Augen geöffnet sind, läßt man sich viel leichter ablenken. Aber wenn man sie schließt, erscheint die Musik plötzlich viel klarer, fast so als hörte man sie mit einem anderen Teil des Gehirns.

Das Gemeinsame an diesen beiden Situation ist, daß das Unterbewußtsein einen signifikanten Teil der Wahrnehmung der Verarbeitung und der Freude über die Darbietung übernommen hat.

Wenn wir also, in direkten Kontakt mit dem Unterbewußtsein eines anderen Menschen treten wollen, dann machen wir es wie der Pantomime im Straßentheater. Die Chamäleontechnik ist eine der wirkungsvollsten und dynamischsten Strategien, die Sie je lernen werden. Aber nicht nur das, sie ist auch extrem einfach:

Von dem Augenblick an, da Sie Ihren Gesprächspartner zum ersten Mal sehen, müssen Sie nichts weiter tun, als sein Verhalten so weit wie möglich und so schnell wie möglich nachzuahmen (zu spiegeln). Haben Sie keine Angst! Man wird Sie niemals ertappen. Ich habe mir diese Technik angeeignet, und kann jede Bewegung nahezu spiegeln, und niemand ist je dahintergekommen.

Je mehr Ihr Verhalten dem Ihres Gegenübers ähnelt, desto unwahrscheinlicher wird es, daß er das merkt. Nur sein Unterbewußtsein registriert alles. Und dieses wird ihm sagen, daß Sie sympathisch und vertrauenswürdig sind. Und daß es schön wäre, mit Ihnen in engeren Kontakt zu kommen.

Als ich zum ersten Mal über diese Technik gelesen habe, war ich sehr skeptisch. Aber wie so oft im Leben, kam mir der Zufall zu Hilfe.

Im Zuge meiner Akquisitionstelefonate habe ich vor einigen Jahren den Verkaufsleiter eines großen Automobilimporteurs angerufen und um einen Gesprächstermin zum Thema Verkaufstraining gebeten.

Mein Gesprächspartner erklärte mir am Telefon, daß es völlig sinnlos sei, ihn zu besuchen, da der Konzern ein halbes Jahr zuvor, einen Fünfjahresvertrag mit einem deutschen Trainingsinstitut abgeschlossen habe.

In dieser Situation wäre es am besten gewesen, das Gespräch zu beenden. Ich aber wollte - Gott weiß, warum - unbedingt einen Gesprächstermin.

Schließlich stimmte mein Gesprächspartner widerwillig zu, ein persönliches Gespräch mit mir zu führen.

Die Begrüßung bei meiner Ankunft war erwartungsgemäß etwas frostig. Die Unterhaltung war schleppend, und ich bereute schon, so vehement auf diesem Gesprächstermin bestanden zu haben.

Plötzlich erinnerte ich mich der Chamäleontechnik. Ich dachte: „Es ist sowieso egal, Geschäft mache ich ohnehin keines, also warum soll ich nicht ein Experiment wagen.“

Ich begann vorsichtig, alle Körperbewegungen und Haltungen also die Bewegung der Hände, der Arme, des Kopfes, des Oberkörpers, und auch der Beine (von links nach rechts zu überschlagen usw.), nachzumachen. Mit dem Erfolg, daß die Gesprächsatmosphäre mit einem Mal spürbar angenehmer und positiver wurde.

Es war daher auch nicht weiter verwunderlich, daß er mir eine Tasse Kaffee anbot. Kurze Zeit danach kam seine Sekretärin mit einem Tablett, auf dem sich neben einer normalen Kaffeetasse, Milch und Zucker, auch eine große sogenannte „Bürotasse“ befand, welche sie vor meinen Gesprächspartner mit den Worten: „Es ist alles drinnen, wie immer,“ hinstellte.

Auf meinen fragenden Blick hin, erklärte er: „ wissen Sie ich trinke meinen Kaffee immer gleich, und zwar ganz hell und mit vier bis fünf

Löffel Zucker. Ich habe es satt, immer wieder erklären zu müssen, daß dies meine ganz persönliche Art ist Kaffee zu genießen. Wer mich kennt, weiß, daß ich Kaffee zwar immer mit Milch, aber niemals mit Zucker zu mir nehme.

Bei dem Gedanken an drei bis vier Löffel Zucker im Kaffee dreht sich mir der Magen um. Aber jetzt ritt mich der Teufel, ich wollte es ganz genau wissen: „Ich finde es gar nicht so ungewöhnlich“, meinte ich und schaufelte drei Löffel Zucker in meinen Kaffee und hellte ihn mit entsprechend viel Milch auf.

Plötzlich wurde die Gesprächsatmosphäre noch positiver, als sie ohnehin schon war, und nach einigen Minuten stellte mir der Verkaufsleiter eine Frage: „Sagen Sie machen Sie auch Produktschulungen?“ Als ich bejahte, ging ein Aufleuchten über das Gesicht meines Gegenübers.

Dann sagte er mir mit verschwörerischer Stimme: „Da könnten wir die Deutschen unterlaufen! Wissen Sie was, wir machen einfach die Produktschulungen mit Ihnen.“

Damit war der Grundstein zu einer langdauernden Geschäftsbeziehung gelegt. Die Kunst der Mimiky hat sehr viel zu diesem Erfolg beigetragen.

- Wenn Sie mit einem festen Händedruck begrüßt werden, erwidern Sie ihn.
- Wenn die Hand des anderen schlaff ist, muß die Ihre ebenfalls schlaff sein.
- Wenn Ihr Partner mit der Hand in der Hosentasche dasteht, tun Sie dasselbe.
- Wenn er ganz vorne auf der Sesselkante sitzt, rutschen Sie auch nach vorne.
- Wenn er seine Arme verschränkt, oder seine Beine überkreuzt, tun Sie es ebenfalls.
- Wenn Ihnen Tee oder Kaffee angeboten werden, nehmen Sie das, was Ihr Gesprächspartner wählt.
- Wenn Ihr Gegenüber mit dem Kugelschreiber spielt, tun Sie dasselbe.
- Wenn Sie mit einem Kunden essen gehen, dann essen und trinken Sie dasselbe wie er (Ausnahme Alkohol).

Mit Hilfe der Mimikry können Sie die Beziehung zu anderen Menschen rascher festigen, als durch irgend etwas anderes.

DIE WEGE ZUM ERFOLG

Wie oft sind Sie mit dem Vorsatz in ein Geschäft gegangen etwas zu kaufen, und sind wieder gegangen weil die Verkäufer gleichgültig und gelangweilt waren?

Wie oft hatten Sie es mit einer Firma zu tun, und haben sich über die Art geärgert, wie man Sie dort persönlich oder am Telefon behandelt hat.

Sie befinden sich in bester Gesellschaft!

So wie es Ihnen ergangen ist, erging es auch mir und vielen anderen Menschen.

Ich wollte, daß der, von dem ich etwas kaufen wollte, ebenso begeistert ist wie ich, und ich wollte das Gefühl haben, daß die Menschen in diesem Betrieb gerne dort arbeiten, daß sie fröhlich, optimistisch und erfolgreich sind.

Wir alle haben es am liebsten mit Menschen zu tun, die mit großer Begeisterung bei der Sache sind. Wir mögen es auch, wenn die Mitarbeiter engagiert sind und sich bemühen.

Wie schaffen wir es, daß wir aus Ihnen möglichst rasch, den/die Beste/n, den/die Begeisterungsfähigste/n machen?

Was ist es, was einen Arnold Schwarzenegger so erfolgreich macht?

Warum war Thomas Muster ein derart erfolgreicher Tennisspieler?

Was hat Toni Sailer, Jean Claude Killy oder Ingemar Stenmark, Hermann Maier und Alberto Tomba an die Spitze gebracht?

Warum war Bill Clinton zweimal Präsident der Vereinigten Staaten?

Wie hat es Ghandi geschafft, Indien auf friedlichem Weg von den Engländern zu befreien?

Was hat einen Karl Wlaschek zum Erfolg verholfen?

Warum sind die Gebrüder Huemer bei Palmers und Wolford so erfolgreich?

Was brachte einen Karl Kahane an die Spitze?

Die Liste der wirklich erfolgreichen Menschen ist beinahe endlos.

Der Weg zur Spitze war und ist all diesen Menschen möglich geworden, weil sie ganz bestimmte Eigenschaften besaßen bzw. besitzen, und diese

Eigenschaften für die Erreichung ihrer Ziele bewußt oder unbewußt nutzen.

Damit der weniger Erfolgreiche ebenfalls die Möglichkeit hat, den Gipfel des Berges zu erreichen, ist es wichtig zu wissen, was macht den Erfolgreichen so erfolgreich?

Welche Eigenschaften sind bei mir selbst nicht so stark ausgebildet, und wie kann ich diese Schwächen in Stärken umprogrammieren?

Die Wege zum Erfolg

1. Genaue Zielsetzung

Erfolgreiche, wissen ganz genau was sie erreichen wollen. Sollten Sie bevor Sie die Übung Visionsuche durchgeführt haben, noch keine genauen Vorstellungen von Ihren Wünschen und Zielen gehabt haben, so müßten Sie jetzt in der Lage sein, Ihre genauen Ziele zu kennen. Sie müssen ganz genau wissen was Sie erreichen wollen.

2. Das Begehren, die Leidenschaft

Wenn Sie Ihr Ziel mit jeder Faser Ihres Herzen wirklich erreichen wollen, werden Sie feststellen, daß Sie Kräfte in sich wecken, die Sie Ihrem Ziel entgegenbringen. Der brennende Wunsch, Ihr Ziel zu erreichen, macht aus jeder zeitweiligen Niederlage, eine neue Herausforderung, und einen neuen Sieg.

Und bedenken Sie, unserem Geist sind keine Grenzen gesetzt, außer denen die wir selbst anerkennen.

3. Der Glaube an sich selbst

Wer an sich selbst und seine Fähigkeiten glaubt, verleiht jedem Gedanken durchschlagende Kraft. Unser Selbstwertgefühl entwickelt sich, wie wir wissen, in unserer Kindheit. Vielleicht stellen Sie fest, daß Ihr Selbstwertgefühl nicht sehr stark entwickelt ist, und daß Sie immer wieder an sich selbst zweifeln.

Zweifeln Sie nicht weiter an sich und Ihren Fähigkeiten! Sie wissen Sie schaffen es!

Ich werde Ihnen später noch einige Hinweise geben, die es Ihnen möglich machen, gezielt an Ihrem Selbstbewußtsein zu arbeiten.

Das Selbstwertgefühl ist die zentrale Instanz unseres Lebens. Wir wissen, daß sich das Selbstwertgefühl in den ersten sieben Lebensjahren des Menschen entwickelt. Wenn der junge Mensch in dieser Zeit sehr stark leistungsorientiert erzogen wurde, und nur dann Liebe erfahren hat, wenn er vorher eine bestimmte Leistung erbracht hat, wird das Selbstwertgefühl, und somit auch das Selbstbewußtsein nicht sehr stark entwickelt sein. Dies bedeutet, daß diese Menschen Angst haben,

Fehler zu machen, weil sie dadurch Gefahr laufen, Kritik bei anderen hervorzurufen, und nicht gelobt zu werden.

Eine derartige Situation wirkt sich natürlich nicht sehr positiv auf das ohnehin nicht sehr stark ausgeprägte Selbstwertgefühl dieser Menschen aus.

Sie haben Angst immer etwas falsch zu machen. Ein Blick genügt, um sie zu verunsichern. Ein kleines körpersprachliches Signal reicht aus, um sie unter Umständen am Boden zu zerstören.

Kinder, die Liebe erfahren haben, einfach nur weil es sie gibt, und die Streicheleinheiten von den Eltern bekommen haben, ohne daß sie dafür eine Leistung erbringen mußten, Kinder also, denen Liebe vor allem deshalb zuteil wurde, weil sie einfach da sind.

Diese Kinder werden sehr selbstbewußt und mit einem stark ausgeprägten Selbstwertgefühl durchs Leben gehen.

Alle Eltern wollen ganz sicher immer nur das Beste für ihre Kinder, doch leider werden dabei Fehler gemacht, welche sich auf das Selbstwertgefühl der Kinder und späteren Erwachsenen fatal auswirken können. Was also tun, wenn diese Fehler bei uns gemacht wurden?

Was kann ich tun, wenn mein Selbstwertgefühl nicht so stark entwickelt ist wie ich es gerne hätte?

Wenn das Wörtchen wenn nicht wäre.

Bevor ich Ihnen einige Anregungen zur Anhebung Ihres Selbstwertgefühls gebe, prüfen Sie, ob eine oder mehrere der nachstehenden Aussagen auf Sie zutreffen.

Tip: Seien Sie ehrlich zu sich selbst. Haben Sie keine Angst, es kann Ihnen nichts passieren!

Wenn ich nicht Frau und Kinder hätte ...

Wenn ich nur Frau und Kinder hätte ...

Der Autor: **Peter F. Kinauer -**
Experte für Erfolg und Motivation

Peter F. Kinauer

- Autor von 9 Büchern, die zum Teil in andere Sprachen übersetzt wurden und sich ausnahmslos zu Verkaufserfolgen entwickelt haben
- mehr als 100 Beiträge in verschiedenen TV-Sendungen und unzählige Rundfunkbeiträge
- gefragter Keynote-Speaker bei zahlreichen großen Veranstaltungen - bis heute mehr als 300.000 Teilnehmer bei Vorträgen und Seminaren

Peter F. Kinauer ist Experte für Erfolg und Motivation

Begeisterte Zuhörer bei Seminaren und Vorträgen in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Ungarn wenden Peter F. Kinauers Strategien mit großem Erfolg an. Zu den Kunden seiner Vorträge und Motivationsseminare zählen rund 500 Firmen, wie z.B. Telekom Austria, Bank Austria Creditanstalt, Post AG, Telekom Austria, Roche Austria, Generali, Raiffeisen, Takeda Pharma, Viessmann International, BÄKO, Uni Linz, IMC Fachhochschule Krems, Wella, Donau Uni Krems, FH Wien.

Millionen haben ihn im Fernsehen gesehen und im Radio gehört (mehr als 100 TV-Sendungen: "Willkommen Österreich", "Vera", "Help TV", "Eco-Journal", "Konflikte" und ATV; sowie unzählige Rundfunkauftritte bei Ö1 und Ö3, Radio Wien, OÖ, Burgenland, NÖ, Steiermark, Radio Bremen, Hamburg, Bayern 3, SW3 und Radio Bozen, Radio Marbella).

Office Kinauer Training
Peter F. Kinauer
Jagdschlossgasse 79
1130 Wien
T: +43 (0)1 877 11 00
E: office@kinauer.com
<http://www.kinauer.com>