

Das Powerprinzip

Antony Robbins

Das grosse Ziel des Lebens ist nicht Wissen, sondern Handeln!

Das wahre Mass persönlichen Erfolgs ist nicht, viele Menschen zu kennen, weit gereist zu sein und materiellen Reichtum zu besitzen.

Erfolg ist das beständige Streben danach, „mehr“ zu werden.

Erfolg zu haben, heisst emotional, sozial, geistig, physiologisch, intellektuell und finanziell zu wachsen, **während wir gleichzeitig andere positiv beeinflussen.**

An der Strasse zum Erfolg wird immer gebaut.

Erfolg ist ein Weg, der immer weitergeht, kein Ziel, das es zu erreichen gilt.

Wir alle haben die Macht, die grössten Träume unseres Lebens in die Tat Umzusetzen. Diese Macht liegt in uns selbst. Es wird Zeit, sie freizusetzen!

Entweder wir bestimmen unser Denken selber, oder jemand anderer bestimmt für uns. Entweder wir entscheiden selbst, was wir tun, oder jemand anderer entscheidet für uns.

Für uns alle ist Macht letztlich die Fähigkeit, unser Leben zu verändern, unser Denken zu bestimmen und die „Umstände“ für und nicht gegen sich wirken zu lassen.

Wirkliche Macht wird geteilt, nicht aufgezwungen.

Sie ist die Fähigkeit, sich die menschlichen Bedürfnisse klarzumachen und zu erfüllen – sowohl die eigenen, als auch die Bedürfnisse der Menschen, an denen einem etwas liegt. Sie ist die Fähigkeit, das eigene persönliche Königreich zu lenken – die eigenen Gedanken, das eigene Verhalten -, so dass wir das erreichen, was wir erreichen wollen.

Die Macht, unser Leben zu bestimmen, hat im Laufe der Menschheitsgeschichte viele verschiedene und gegensätzliche Formen angenommen. In sehr früher Zeit war Macht einfach ein Ergebnis der körperlichen Kraft. Der Stärkste und schnellsten hatten die Macht, sowohl das eigene Leben zu lenken als auch das der Menschen um ihn herum.

In der weiteren Entwicklung der Zivilisation wurde Macht vererbt. Der König, der sich mit den Symbolen seiner Macht umgab, regierte mit unverkennbarer Autorität. Andere konnten Macht erlangen, indem sie sich mit ihm verbanden.

Dann zu Beginn des industriellen Zeitalters, wurde das Kapital zur Macht. Wer über Geld und Produktionsmittel verfügte, beherrschte den industriellen Prozess. All diese Dinge spielen auch heute noch eine Rolle.

Es ist besser, Kapital zu haben, als keines zu besitzen.

Es ist besser, physisch stark als schwach zu sein.

Doch die grösste Quelle der Macht ist heute das spezialisierte Wissen.

Die meisten von uns haben schon davon gehört, dass wir im Zeitalter der Information leben. Wir sind nicht mehr nur eine industrielle, sondern auch eine kommunikative Kultur. Wir leben in einer Zeit, in der neue Ideen, Bewegungen und Konzepte die Welt fast täglich verändern, egal, ob sie nun so tiefgreifend sind wie die Quantenphysik oder so banal wie der am besten vermarktete Hamburger. Wenn es etwas gibt, das die moderne Welt kennzeichnet, dann ist es der massive, fast unvorstellbare Fluss an Informationen – und damit an Veränderungen.

Aus Büchern, Filmen, Videoclips und Computerchips kommen diese neuen Informationen zu uns wie eine Datenflut, die man sehen, fühlen und hören kann. In unserer Gesellschaft bedeutet Wissen und die Verfügungsgewalt über die Kanäle des Informationsflusses unbegrenzte Macht.

Geld ist der Treibstoff der industriellen Gesellschaft. Aber der Treibstoff, die Macht in der Informationsgesellschaft, ist das Wissen.

Heute gibt es eine neue Klassenstruktur – diejenigen, die Informationen besitzen, und diejenigen, die ohne sie auskommen müssen.

Diese neue Klasse hat ihre Macht nicht durch Geld errungen, auch nicht durch Grundbesitz, sondern durch Wissen.

Das Aufregende an dieser neuen Entwicklung ist, dass der Schlüssel zur Macht uns heute allen zugänglich ist.

Wenn man im Mittelalter nicht gerade König war, hätte man sicherlich grosse Schwierigkeiten gehabt, einer zu werden.

Wenn man zu Beginn der industriellen Revolution kein Kapital besass, so bestanden nur geringe Chancen, welches anzusammeln, aber

Heute kann jedes Kind in Blue Jeans eine Firma aufbauen, die die Welt verändert.

In der modernen Welt macht das Wissen die Könige.

Wer zu bestimmten Formen, spezialisierten Wissens Zugang hat, kann auf vielerlei Weise unsere gesamte Welt verändern.

Es ist allerdings das Handeln, das jedem grossen Erfolg vorausgeht

Das Wissen ist nur eine potentielle Macht, bis es in die Händen von jemandem gelangt, der weiss, wie er mit diesem Wissen wirksam umgehen kann.

Tatsächlich ist „MACHT“ nichts anderes, als die Fähigkeit, zu handeln.

**Was wir im Leben tun, wird dadurch bestimmt,
wie wir mit uns selbst kommunizieren.
In der Welt von heute ist die Qualität des Lebens
abhängig von der Qualität der Kommunikation**

Was wir uns vorstellen, was wir uns selbst sagen, wie wir uns bewegen und wie wir die Muskeln in unserem Körper benutzen, welchen Gesichtsausdruck wir aufsetzen, das alles ist ausschlaggebend dafür, wie viel wir von dem, was wir wissen, auch benutzen können.

Oft begehen wir den Fehler, zu glauben, dass sehr erfolgreiche Menschen, die wir vor uns sehen, deshalb so erfolgreich sind, weil sie irgendein besonderes Talent besitzen. Doch bei näherem Hinsehen erkennen wir, dass das größte Talent, das diese ausserordentlich erfolgreichen Menschen über den Durchschnittsmenschen hinaus besitzen, **ihre Fähigkeit ist, sich zum Handeln zu motivieren.**

Wir alle erzeugen zwei Arten von Kommunikation, durch die unsere Lebenserfahrung geprägt ist.

Erstens unterhalten wir eine **innere Kommunikation**; dazu gehören unsere Vorstellungen, unsere Gedanken und Gefühle.

Zweitens gibt es eine **äussere Kommunikation**. Worte, Tonfall, Gesichtsausdruck, Gesten und physische Handlungen.

Jede Kommunikation, in die wir „verwickelt“ sind, ist eine Handlung, eine Ursache.

Jede Kommunikation hat deshalb eine Wirkung auf uns selbst und andere.

Kommunikation ist Macht. Diejenigen, die ihre wirksame Anwendung beherrschen, haben Einfluss darauf wie sie die Welt erleben und wie die Welt sie erlebt. Jedes Verhalten und jedes Gefühl hat seine Wurzeln in irgendeiner Form von Kommunikation. Jene Menschen, die die Gedanken, Gefühle und Handlungen der meisten von uns beeinflussen, wissen zugleich auch am besten, wie sie dieses Werkzeug der Macht handhaben müssen.

Der Umfang in dem wir die äussere Kommunikation mit der Welt meistern, bestimmt den Grad des Erfolgs, den wir bei anderen haben - unseren persönlichen sowie unseren sozialen und finanziellen Erfolg. Und was noch wichtiger ist: Der Grad des Erfolgs, den man innerlich erfährt – Glück, Freude, Begeisterung und Liebe – ist das direkte Ergebnis davon, wie man mit sich selbst kommuniziert.

**Was man fühlt, ist nicht das Ergebnis davon,
was einem im Leben widerfahren ist -
es ist unsere Interpretation dessen, was geschieht.**

Das Leben erfolgreicher Menschen hat uns wieder und wieder gezeigt, dass die Qualität unseres Lebens nicht davon bestimmt wird, was mit uns geschieht, sondern vielmehr davon, wie wir mit dem, was geschieht, umgehen.

Sie selbst entscheiden, was Sie fühlen und wie Sie handeln, und zwar ausgehend von dem, wie Sie die Welt wahrnehmen. Nichts hat irgendeine Bedeutung ausser der Bedeutung, die Sie ihm geben. Bei den meisten von uns läuft dieser Prozess der Interpretation automatisch ab,
aber wir können uns diese Macht zurückerobern und die Art und Weise, wie wir die Welt erleben, augenblicklich ändern.

Man kann sich in Begeisterung versetzen, indem man den Standpunkt einnimmt, der dieses Gefühl hervorruft. Man kann sich in Gedanken all die Dinge vorstellen, die dieses Gefühl hervorruft. Man kann den Tonfall und Inhalt des inneren Dialogs verändern. Man kann die Körperhaltung und den Atemrhythmus annehmen, die den Körper in diesen Zustand versetzen, und schon wird sich ein Gefühl der Begeisterung einstellen.

Wenn Sie Ihre eigene innere Kommunikation in Ihrer Kontrolle bringen möchten, so müssen Sie vorgehen wie ein Film- oder Theaterregisseur. Um genau die Wirkung zu erzielen, die er haben möchte, manipuliert der Regisseur eines Filmes das, was wir sehen oder hören.

Man kann das Licht und den Ton der positiven Botschaften im Gehirn verstärken, und man kann die Bilder und den Ton der negativen Botschaften abschwächen. Man kann sein Gehirn genauso meisterhaft bedienen, wie Spielberg oder Scorsese ihre Apparaturen bedienen.

Jeder Einsatz zahlt sich vielfach aus.

Der erste Schritt besteht darin, genau Ihr Ziel zu kennen und präzise zu bestimmen, was Sie wollen.

Der zweite Schritt besteht darin, zu handeln – denn sonst werden Ihre Wünsche immer Träume bleiben.

Sie müssen die Handlungen ausführen, von denen Sie glauben, dass sie mit der grössten Wahrscheinlichkeit zu dem gewünschten Ziel führen.

Ihre Handlungen werden aber nicht immer die gewünschten Ergebnisse hervorbringen, so dass

der dritte Schritt darin besteht, die Wahrnehmungsfähigkeit zu entwickeln, die nötig ist, um zu erkennen, welche Reaktionen und Ergebnisse Ihre Handlungen bewirkt haben, und so schnell wie möglich feststellen zu können, ob Sie sich Ihrem Ziel annähern oder entfernen.

Man muss wissen, was die Handlungen, die man unternimmt, bewirken, ganz gleich ob es sich dabei um ein Gespräch oder um eine alltägliche Lebensgewohnheit handelt. Auch wenn Sie das gewünschte Ergebnis erzielen, können Sie zur Kenntnis nehmen, welche Folgen Ihr Verhalten gehabt hat und so aus jeder Erfahrung, die Sie machen, Nutzen ziehen.

Dann folgt der vierte Schritt, der darin besteht, Flexibilität zu entwickeln und das eigene Verhalten so lange ändern zu können, bis Sie das bekommen, was Sie haben wollen.

Wenn Sie erfolgreiche Menschen ansehen, werden Sie feststellen, dass sie diese Schritte genau befolgen.

Es ist nicht die Willkür des Schicksals, die erfolgreiche und erfolglose Menschen unterscheidet.

Es gibt gültige, logische Handlungsmuster, ganz bestimmte Wege, die zu ausserordentlichen Leistungen führen und die jeder von uns in seinem Leben nutzen kann.

Sie haben mit einem Ziel begonnen, denn wenn es kein Ziel gibt, kann man auch keines erreichen. Sie haben gehandelt, dann Wissen allein genügt nicht.

ERFOLG IST KEIN ZUFALL

Er wusste genau, was er wollte und hat dementsprechend gehandelt

Die sieben wesentlichen Voraussetzungen für den Erfolg sind:

1. Leidenschaft

Es ist die Leidenschaft, die die Menschen veranlasst, lange aufzubleiben und früh aufzustehen. Es ist Leidenschaft, die die Menschen in ihren Beziehungen suchen. Leidenschaft gibt dem Leben Kraft und Bedeutung. Ohne Leidenschaft gibt es keine Grösse

2. Glaube

Jedes religiöse Buch auf diesem Planeten spricht von der Macht und der Wirkung des Glaubens.

Die Menschen, die in grossem Massstab Erfolg haben, unterscheiden sich stark in ihrem Glauben von denjenigen, die keinen Erfolg haben.

Unser Glauben daran, was wir sind und was wir sein können, ist ausschlaggebend für das, was wir sein werden.

Wenn wir glauben, dass unserem Leben enge Grenzen gesteckt sind, dann bewegen wir uns auch tatsächlich innerhalb der Grenzen.

Denn das, was wir für wahr halten, was wir für möglich halten, wird zu dem, was wahr ist, wird zu dem, was möglich ist.

Viele Menschen besitzen Leidenschaft, aber ihre eingeschränkten Glaubenssätzen über sich selbst und ihre Möglichkeiten hindern sie daran, so zu handeln, dass ihr Traum auch , Wirklichkeit werden kann.

Leidenschaft und Glaube liefern den Antrieb zu hohen Leistungen. Doch der Antrieb allein ist noch nicht genug.

3. Strategien

Eine Strategie ist ein Prozess, durch den Ressourcen organisiert werden. Es genügt nicht, Ressourcen zu haben, es gilt auch, diese Ressource wirksam einzusetzen.

Er besass Leidenschaft, und er besass Glauben, aber er hatte auch eine Strategie, wie er seine Pläne am wirksamsten in die Tat umsetzen könnte.

4. Klarheit der Werte

Viele Menschen haben keine klare Vorstellung von dem, was für sie wichtig ist. Häufig tun sie Dinge, über die sie später unglücklich sind, einfach deshalb, weil sie sich nicht darüber im klaren sind, was entsprechend ihrer unbewussten Überzeugung für sie und für andere richtig ist.

5. Energie

Es ist beinahe unmöglich, durch Bequemlichkeit zu aussergewöhnlichen Leistungen zu gelangen. Menschen, die besondere Leistungen hervorbringen, ergreifen die sich ihnen bietenden Gelegenheiten beim Schopf und machen das Beste daraus.

Oftmals besitzen die Leute einfach nicht über genügend Vitalität, um so zu handeln, wie sie handeln müssten.

Überragender Erfolg ist nicht zu trennen von der physischen, intellektuellen und geistigen Energie, die es uns erlaubt, das Beste aus dem zu machen, was wir haben.

Es gibt aber selbstverständlich Möglichkeiten, die eigene Vitalität zu steigern.

6. Kooperationsfähigkeit

Fast alle erfolgreichen Menschen besitzen die aussergewöhnliche Fähigkeit, eine Verbindung zu anderen Menschen herzustellen, auch wenn sie verschiedener Herkunft und Weltanschauung sind.

Der wirkliche Erfolg findet nicht auf der Bühne der Welt statt. Er entsteht in den tiefsten Winkeln unseres eigenen Herzens. Jeder braucht dauerhaft liebevolle Bindungen zu anderen Menschen.

7. Kommunikationsfähigkeit

Damit sind wir beim eigentlichen Hauptthema.

Die Art und Weise, wie wir mit anderen und mit uns selbst kommunizieren, ist letztlich für die Qualität unseres Lebens bestimmend. Menschen, die im Leben Erfolg haben, haben gelernt, jede Herausforderung, die ihnen das Leben stellt, zu meistern, und diese Erfahrung ermöglicht es ihnen, ihre Lebensumstände erfolgreich zu beeinflussen.

Der Unterschied, der einen Unterschied macht

Das Komische am Leben ist: Wenn man darauf besteht, nur das Beste zu bekommen, dann bekommt man es häufig auch.

Warum können manche Menschen jede Erfahrung positiv für sich nutzen, während andere daran zerbrechen?

Der Unterschied liegt einzig und allein in der Art und Weise, wie wir mit uns selbst kommunizieren und wie wir handeln.

Was tun wir, wenn wir alles versuchen, was in unserer Macht steht, und uns trotzdem nicht gelingt? **Menschen mit Erfolg haben nicht weniger Probleme als Menschen ohne Erfolg.** Die einzigen Menschen, die keine Probleme haben, liegen auf den Friedhöfen.

Nicht das, was mit uns geschieht, bestimmt über Erfolg oder Misserfolg. Es ist die Art und Weise, wie wir das, was geschieht, wahrnehmen und wie wir damit umgehen, die den Unterschied ausmacht.

Die Dinge ändern sich nicht, nur wir verändern uns.

Wenn Sie jemanden kennen, der sehr gut mit seinem Kind kommuniziert, dann können Sie es ebenfalls. Wenn es jemandem leicht ist, morgens schnell aufzuwachen, dann können Sie es auch.

Modellieren Sie einfach die Art und Weise wie diese Menschen ihr Nervensystem einsetzen. Natürlich sind manche Aufgaben komplexer als andere, und man braucht vielleicht etwas länger, um herauszufinden, wie man sie modellieren und reproduzieren kann.

Aber wenn Sie es wirklich lernen wollen und den nötigen Glauben haben, der Sie unterstützt, während Sie es versuchen, können Sie praktisch jede Leistung modellieren.

Wissen allein ist nicht genug. Erst das Tun bringt Ergebnisse hervor.

Die erste Tür ist das Glaubenssystem eines Menschen. Was ein Mensch glaubt, was er für möglich oder unmöglich hält, bestimmt zu einem grossen Ausmass über das, was er kann oder nicht kann. Es gibt ein amerikanisches Sprichwort, das heisst:

„Ob du nun glaubst, dass du etwas kannst, oder ob du glaubst, dass du es nicht kannst, du wirst immer recht behalten“

Wenn man ständig Botschaften an sein Nervensystem aussendet, die besagen, dass man eine bestimmte Sache tun kann, dann signalisieren diese Botschaften dem Gehirn, es möge die gewünschten Ergebnisse produzieren, wodurch die Möglichkeit für deren Verwirklichung tatsächlich geschaffen ist.

Wenn Sie also das Glaubenssystem eines anderen Menschen modellieren können, so haben Sie bereits den ersten Schritt getan, um so handeln zu können, wie er handelt, und das heisst, Sie können auch ähnliche Ergebnisse erzielen wie dieser andere Mensch.

Geist und Körper stehen miteinander in Verbindung. Sie bilden eine Einheit. Die Art und Weise, wie Sie Ihre Physiologie einsetzen – wie Sie atmen, welche Körperhaltung Sie einnehmen, welche Ausdruck Sie Ihrem Gesicht geben, wie Sie sich bewegen – bestimmt letztlich darüber, in welchem Zustand, in dem Sie sich befinden, bestimmt die Auswahl der Qualität Ihres Verhaltens.

Der Unterschied ist meistens der, dass die meisten von uns nur zufällig und sehr ungenau modellieren.

Aus dem Zusammentreffen von Vorbereitung und Gelegenheit entsteht das, was wir Glück nennen.

Die Macht innerer Zustände

Es ist der Geist, der gut oder böse macht, der traurig oder glücklich, reich oder arm macht.

Der Unterschied liegt in dem neurophysiologischen Zustand, den Sie erleben. Es **gibt beflügelnde Zustände:**

– Vertrauen, Liebe, innere Stärke, Freude, Begeisterung, in denen wir aus einem grossen Reservoir an persönlichen Möglichkeiten schöpfen,

und es gibt lähmende Zustände

– Verwirrung, Depression, Furcht, Angst, Trauer, Frustration -, die uns jede Kraft nehmen.

Jeder von uns erlebt „gute“ und „schlechte“ Zustände.

Haben Sie es schon einmal erlebt, dass in einem Restaurant eine mürrische Kellnerin ungeduldig Ihre Bestellung entgegengenommen hat?

Es ist möglich, dass sie ein sehr schweres Leben hat und immer so ist.

Wahrscheinlicher ist jedoch, dass sie gerade einen schlechten Tag hat, aus was für Gründen auch immer.

Unser Verhalten ist das Ergebnis des Zustandes, in dem wir uns befinden.

Wir machen immer das Beste mit den Ressourcen, die uns zur Verfügung stehen, aber manchmal befinden wir uns in einem Zustand, in dem wir einfach über keine Ressourcen verfügen.

Die Lösung liegt darin, die Verantwortung für unsere Zustände und somit auch für unser Verhalten zu übernehmen.

Ein „Zustand“ kann als die Summe der millionenfachen neurologischen Prozess definiert werden, die in unserem Körper stattfindet, er ist, mit anderen Worten, die Gesamtsumme unserer Erfahrung zu einem beliebigen Zeitpunkt unseres Lebens.

Die meisten unserer Zustände entstehen ohne unsere bewusste Steuerung. Dieser Zustand kann hilfreich und nützlich, oder einengend und hinderlich sein. So oder so, die meisten von uns tragen nicht gerade viel dazu bei, ihren Zustand unter Kontrolle zu bringen.

Unsere innere Wahrnehmung entspricht nicht genau dem, was tatsächlich geschehen ist, sondern stellt vielmehr eine ganz persönliche Repräsentation dar. Das Bewusstsein eines Menschen kann nicht alle Signale verarbeiten, die in sein Gehirn eintreffen. Daher filtert das Gehirn die Informationen, die es erhält, und speichert nur solche, die es benötigt oder später zu benötigen glaubt, und erlaubt dem Bewusstsein, den Rest zu ignorieren.

Dieser Prozess des Filterns erklärt die grosse Variationsbreite menschlicher Wahrnehmung.

Das Entscheidende war nicht das, was ihm passiert ist, sondern die Art und Weise, wie er das Geschehene repräsentiert hat.

Vergessen wir nicht: Nichts ist an sich gut oder schlecht: Der Wert entsteht durch die Art und Weise, wie wir es repräsentieren. Wir können die Dinge auf eine Weise repräsentieren, die uns in einen positiven Zustand versetzt, oder wir können genau das Gegenteil tun.

Der eine wird aus einem Zustand der Liebe heraus jemanden umarmen, während ein anderer möglicherweise nur von seiner Liebe erzählt. Die Anzahl der Verhaltensmöglichkeiten, die einem Menschen zur Verfügung stehen, wird durch die Modelle bestimmt, die er von der Welt hat. Wir alle haben bestimmte Sichtweisen, „Modelle“, der Welt in unseren Köpfen, die unsere Wahrnehmung der Umgebung beeinflussen.

Das Leben ist wie ein Fluss. Es ist ständig in Bewegung, und Sie sind dem Fluss hilflos ausgeliefert, wenn Sie nicht ganz gezielt handeln, um in eine bestimmte Richtung zu kommen. Wenn Sie nicht den Samen der gewünschten Resultate ausgesät haben, wird das Unkraut ganz von selbst wachsen. Das Unkraut in unserem Garten, bzw. im Gehirn, muss täglich gejätet werden.

Es ist deshalb wichtig, sich im Leben auf das zu konzentrieren, was man will und nicht auf das, was man nicht will.

Jeder Handlung geht ein Gedanke voraus.

Das Verhalten eines Menschen ist immer das Resultat des Zustandes, in dem er sich gerade befindet. Wie er sich in einem bestimmten Zustand im einzelnen verhält, hängt von den „Modellen“ ab, die er von der Welt hat – d.h. von den Strategien, die er gespeichert hat.

Glaube: Der Ursprung des Erfolgs

Der Mensch ist das, woran er glaubt

Wenn vom Glauben die Rede ist, so denken wir gewöhnlich an Konfessionen oder Doktrinen, und diese Interpretation des Wortes ist auch meist zutreffend. , daAber in seiner **ursprünglichen Bedeutung ist jedes leitende Prinzip ein Glaube**, jede Überzeugung oder Leidenschaft, die dem Leben einen Sinn und eine Richtung geben kann. Wir sind einer Unzahl von Reizen ausgesetzt. Der Glaube ist gleichsam ein Filter, der unsere Wahrnehmungen von der Welt vorsortiert und strukturiert.

Der Glaube ist wie ein Befehlshaber des Gehirns.

Der Glaube hilft uns, die stärksten Ressourcen tief in uns zu erschliessen und sie für unsere Ziele einzusetzen.

Um unser Verhalten zu ändern, müssen wir mit unserem Glauben anfangen. Je näher wir uns mit menschlichem Verhalten befassen, umso deutlicher wird uns, welche ausserordentliche Macht der Glaube über unser Leben hat.

Ausschlaggebend ist nicht die Realität, sondern der Glaube, das, was wir dem Nervensystem unmittelbar signalisieren. Unser Gehirn tut nur das, was wir ihm sagen. Die meisten von uns kennen den Placebo-Effekt. Die „Wunderwirkung“ der Medikamente liegt immer im Glauben der Person begründet, nicht in den Medikamenten selbst.

Diese Kraft widersetzt sich den logischen Modellen von der Welt, die die meisten von uns haben.

Der Ursprung besonderer Leistungen liegt in der Erkenntnis, dass wir unseren Glauben selbst wählen können. Sie können es, weil Sie glauben, dass Sie es können.

Grosse und kleine Ereignisse können dazu beitragen, unsere Überzeugung zu stärken.

Ein weiterer Weg, um Glaubenssätze auszubilden, ist Wissen.

Wenn wir Glück wählen, werden wir es erhalten.

Wenn wir Trübsal wählen, werden wir es auch erhalten.

Der erste Schritt in Richtung auf besondere Leistungen besteht also darin, die Glaubenssätze zu finden, die uns an das von uns gewünschte Ziel führen.

Der Weg zum Erfolg besteht darin,
Ihr Ziel zu erkennen, zu handeln,
das daraus folgende Feedback erkennen zu können, und
die Flexibilität zu besitzen, so lange Ihr Verhalten zu verändern,
bis Sie Erfolg haben. Das gleiche gilt für die Glaubenssätze.

Sie müssen den Glaubenssatz finden, der Ihr Ziel unterstützt,
der Sie dorthin bringt, wo Sie hin wollen.
Wenn Ihre Glaubenssätze das nicht leisten, müssen Sie sie
loswerden und neue finden

Grundsatz 1:

Alles geschieht aus einem bestimmten Grund und zu einem bestimmten Zweck und kann von Nutzen für uns sein

Sie glauben, dass jedes Unglück bereits die Saat für einen Ausgleich oder Gewinn in sich birgt.

Grundsatz 2:

Es gibt keinen Misserfolg - es gibt nur Resultate.

Jeder Mensch erzielt beständig irgendein Ereignis.

Wählen Sie einen neuen Zugang und Sie erhalten neue Resultate.

Die Lebensgeschichte eines Mannes:

Mit 31 eine geschäftliche Pleite

Mit 32 einen Wahlkampf verloren

Mit 34 erneut eine Pleite

Mit 35 Tot seiner Geliebten

Mit 36 einen Nervenzusammenbruch

Mit 38 eine Wahl verloren

Mit 43, 46, 48 im US-Kongress unterlegen

Mit 55 unterlegen im Kampf um Senatorenplatz

Mit 56 sein Ziel, Vizepräsident zu werden, nicht erreicht

Mit 58 unterlegen im Kampf um Senatorensitz

Mit 60 zum Präsidenten der Vereinigten Staaten gewählt

Wer? Der Mann heisst: Abraham Lincoln

Die Furcht vor dem Versagen stellt die grösste Einschränkung für sehr viele Menschen dar.

„Was würden Sie alles versuchen, wenn Sie wüssten, dass Sie auf jeden Fall Erfolg haben?“ Wie würden Sie diese Frage beantworten?

Sollten Sie es nicht einfach mal versuchen?

Werden Sie sich darüber klar, dass es so etwas wie Misserfolg nicht gibt.

Es gibt nur Resultate. Sie bringen immer ein Resultat hervor.

Wenn es nicht das sein sollte, das Sie gewollt haben, dann brauchen Sie nur etwas anderes zu tun, um so zu anderen Ergebnissen zu gelangen. Streichen Sie das Wort: „Misserfolg“ aus Ihrem Wortschatz > Ereignis.

Grundsatz 3:

Übernehmen Sie Verantwortung, was immer geschieht

Ein Satz, den wir neu immer wieder von Ihnen hört, lautet:

„Ich bin dafür verantwortlich. Ich werde mich darum kümmern“

Wenn Sie nicht glauben, dass Sie Ihre Welt selbst schaffen, sei es nun durch Ihre Erfolge oder durch Ihre Misserfolge, dann liefern Sie sich damit den Umständen aus. Dann passieren die Dinge einfach mit Ihnen. Dann sind Sie ein Objekt, kein Subjekt.

Wenn ich das glauben würde, würde ich mich auf der Stelle auf und davon machen und mich nach einer anderen Kultur, einer anderen Welt, einem anderen Planeten umsehen. Was hätte ich dann hier noch verloren, wenn ich doch nur ein Produkt zufälliger Kräfte wäre!

Wer sich von der Verantwortung drückt, wird entmachtet!

Grundsatz 4:

Man muss nicht alles verstehen, um es verwenden zu können.

Sie befassen sich nur mit dem Wesentlichen, ohne die Notwendigkeit zu verspüren, sich mit jedem einzelnen Detail auseinanderzusetzen.

Erfolgreiche Menschen geizen ausnahmslos mit der Zeit. Sie suchen das Wesentliche in einer Situation und holen sich heraus, was sie benötigen.

Grundsatz 5:

Menschen sind Ihre grössten Reserven

Menschen, die schon hervorragende Resultate erzielt haben, behandeln andere fast immer mit Achtung und Respekt. Sie haben einen Sinn für Teamarbeit, für gemeinsame Ziele und für Gemeinschaft.

Grundsatz 6

Arbeit ist Spiel

Das Geheimnis des Erfolgs liegt darin, sich in seiner Arbeit entspannen zu können. „The secret of success is making your vocation your vacation“

Grundsatz 7

Es gibt keine bleibenden Erfolg ohne Hingabe

Erfolgreiche Menschen glauben an die Macht des Engagements. Wenn es einen einzigen Glaubenssatz gibt, der vom Erfolg fast untrennbar zu sein scheint, dann ist es der, dass es ohne Hingabe keinen grossen Erfolg gibt.

Den Geist beherrschen - Wie Sie Ihr Gehirn steuern können

Suchen Sie nicht nach Fehlern, suchen Sie nach Lösungen.

Um wirksamere Resultate hervorzubringen, muss man zunächst ein neues Modell für den Prozess der Veränderung schaffen.

Kein Ereignis hat irgendeine Macht über mich, ausser der, die ich ihm in meinen Gedanken gebe.

**Wir können verändern, was wir uns vorstellen und wie wir etwas vorstellen.
Es gibt nichts Gutes oder Böses, erst unsere Gedanken machen es dazu.**

**So wie der König sein Königreich regieren kann, so können Sie
Ihr Gehirn regieren**

**Vergessen wir nicht, wir haben keine Ahnung, wie das Leben wirklich ist.
Wir wissen nur, wie wir selbst das Leben repräsentieren.**

**Schliesslich sind Frustration, Depression und Begeisterung keine
Gegenstände. Es sind Prozesse, die durch ganz bestimmte geistige Bilder,
Geräusche und Verhaltensweisen geschaffen werden, die man bewusst
oder unbewusst kontrolliert.**

**Was tun Sie, um frustriert oder deprimiert zu sein?
Bauen Sie in solchen Situationen in Gedanken ein übermächtiges Bild?
Sprechen Sie in einem traurigen Tonfall zu sich selbst?
Wie erzeugen Sie begeisterte, freudige Gefühle,
was tun Sie um Spass zu haben?
Machen Sie die Bilder heller?
In welchem Tonfall sprechen Sie, wenn Sie mit sich reden?**

Die Swish-Technik:

Schritt 1: Bestimmen Sie das Verhalten, das Sie verändern möchten

**Schritt 2: Wenn Sie sich ein klareres Bild vom Verhalten gemacht haben,
das Sie ändern möchten, müssen Sie eine andere Repräsentation
schaffen, ein Bild von sich, wie Sie gerne nach der Veränderung
sein möchten, und das zeigt, was diese Veränderung weiter
bewirkt hat**

**Schritt 3: „Swishen“ Sie nun beide Bilder, so dass die ressourcenarme
Erfahrung automatisch die ressourcenvolle Erfahrung auslöst.
Manche werden sagen: „Einen Augenblick mal, so schnell lassen
sich die Dinge doch nicht ändern“ Warum nicht? Es ist oft viel
leichter, etwas schnell zu erledigen, als über eine lange Zeit-
spanne hinweg. Das Gehirn arbeitet so.**

Wenn Sie in einem vitalen, dynamischen, wachen, physiologischen Zustand sind, geraten Sie automatisch auch in einen entsprechenden geistigen Zustand. Die Physiologie ist ein ungemein starker Hebel, den wir in jeder Situation umwandeln können, weil sie sehr schnell und sehr zuverlässig funktioniert.

Physiologie und interne Repräsentationen sind eng miteinander verknüpft. Wenn Sie das eine verändern, verändern Sie augenblicklich auch das andere: „Es gibt keinen Körper, es gibt nur den Geist“
Wenn Sie Ihre Physiologie verändern – Ihre Körperhaltung, Ihre Atmung, das Spannungsmuster Ihrer Muskeln – dann verändern Sie auch Ihre internalen Repräsentationen und Ihren Zustand.

Ziele

**Es gibt nur einen Erfolg –
nach seinen eigenen Vorstellungen leben zu können.**

Das beste Werkzeug ist von keinem Nutzen, wenn Sie keine klare Vorstellung davon haben, wofür Sie es verwenden wollen. Wenn Sie das richtige Werkzeug haben und wissen, was Sie damit tun werden, können Sie unglaublich viel erreichen. Wenn Sie es nicht wissen, dann haben Sie zwar ein wunderbares Werkzeug, doch es ist völlig wertlos für Sie.

Das Wichtigste ist die Erkenntnis, dass Sie unbegrenzte Möglichkeiten haben.

**Jede Wirkung hat eine Ursache.
Sie haben gelesen, dass der Glaube über Erfolg und Misserfolg entscheidet. Ob Sie glauben, dass Sie etwas tun können, oder ob Sie glauben, dass Sie es nicht tun können – Sie haben immer recht!**

**Die Grundregel des Erfolgs:
Bestimmen Sie Ihr Ziel, entwickeln Sie die Wahrnehmungsfähigkeit, um die Reaktionen Ihres Verhaltens zu erkennen, und werden Sie flexibel genug, um Ihr Verhalten so lange zu ändern, bis Sie etwas finden, das funktioniert.**

Die Menschen sind nicht faul. Sie haben bloss keine Ziele, die es sich zu verfolgen lohnt.

Die Fähigkeit, Ihre persönlichen Ressourcen voll auszuschöpfen, wird sehr stark durch Ihre Ziele beeinflusst.

Wenn Sie Ihr Ziel kennen, geben Sie Ihrem Gehirn ein klares Bild davon, welche der Informationen, die das Nervensystem erhält, Vorrang haben. Sie geben ihm die klaren Botschaften, die es benötigt, um wirksam zu funktionieren.

Es ist sehr gut, viele verschiedene Ziele zu haben.

Gewinnen fängt an mit Beginnen!

Sie können kein Ziel erreichen, wenn Sie ihr Ziel nicht kennen!

**Denken ist die härteste Arbeit, die es gibt.
Das ist wahrscheinlich auch der Grund, warum sich
so wenig Menschen damit befassen.**

**Es gibt kein Mittel, zu dem der Mensch nicht greifen würde,
nur um nicht denken zu müssen.**

**Vermutungen anzustellen, ist ein Kennzeichen bequemer Kommunikation.
Ein Grossteil unserer Sprache besteht aus wilden Generalisierungen und
Vermutungen. Daraus kann keine vernünftige Kommunikation entstehen.**

**Um wirksam zu kommunizieren, müssen wir zunächst erkennen, dass wir
alle die Welt auf unterschiedliche Weise wahrnehmen.
Dieses Wissen sollte uns in der Kommunikation mit anderen leiten.**

**Im richtigen Ton kann man alles sagen. Im falschen Ton nichts:
Das einzig Heikle daran ist, den richtigen Ton zu finden.
Wenn Sie jemanden auf die richtige Weise anreden, können Sie alles
erreichen. Reden Sie ihn falsch an, können Sie nichts erreichen.**

Was hindert mich daran, es jetzt zu tun?

Reframing

Sie steuern Ihr Gehirn. Sie selbst sind für die Resultate in Ihrem Leben verantwortlich. Reframing ist eine der wirksamsten Möglichkeiten, um negative Erfahrungen in positive umzuwandeln.

Wer den Rahmen vorgibt, ich, wird auch den grössten Einfluss haben.

Die Art und Weise, wie Menschen ein Ereignis wahrnahmen, wurde so verändert, dass ihre neuen Repräsentationen davon einen Zustand bewirken, in dem sie anders fühlen und handeln können.

Wenn der potentielle Käufer einen anderen Rahmen hat, dann ist es Ihre Aufgabe, seine Wahrnehmung zu verändern.

Aber nur wenige von uns überlegen sich, wie wir unsere Kommunikation mit uns selbst verändern können.

Wir erleben etwas, bilden eine interne Repräsentation von dieser Erfahrung und verhalten uns so, als müssten wir wohl oder übel damit leben. Bedenken Sie, wie verrückt das ist. Es ist so, als würde man sein Leben dem Zufall überlassen.

Statt dessen muss man lernen, mit sich selbst genauso zweckmässig, zielbewusst und überzeugend zu kommunizieren wie mit anderen.

Man muss damit beginnen, seine Erfahrungen in einen Rahmen zu stellen, der die eigenen Ziele unterstützt. Sorgfältiges und bewusste Denken ist ein Weg dorthin.

Es gibt die Möglichkeit, eine eigene Verhaltensweise, die man nicht mag, zu reframe. Normalerweise gefällt uns ein Verhalten nicht, weil es mit unserem Selbstbild nicht übereinstimmt oder wir mit den Folgen dieses Verhaltens nicht zufrieden sind.

Im weitesten Sinne kann man Reframing dazu verwenden, um unangenehme Gefühle, ganz gleich in welchem Zusammenhang aufzulösen.

Fünf Schluss- Punkte

1. Lernen Sie, mit der Frustration umzugehen

Das Schlimmste, was eine negative Einstellung bewirken kann, ist, dass Sie die Selbstdisziplin zerstört. Wenn die Selbstdisziplin verloren ist, dann sind auch alle Ziele, die Sie anstreben verloren.

- a) Regen Sie sich nicht über Kleinigkeiten auf
- b) Denken Sie daran: Es gibt nur Kleinigkeiten

2. Lernen Sie, mit Ablehnung umzugehen

Gibt es ein Wort, das einen spitzeren Stachel hat als ein einfaches NEIN? Aha! Schon wider etwa dazu gelernt! Bevor er Karriere machte, wurde er über tausendmal abgewiesen.

3. Lernen Sie, mit finanziellem Druck umzugehen

Mit finanziellem Druck umgehen zu können, bedeutet zu wissen, wie man etwas bekommen kann und wann man etwas geben muss, zu wissen, wie man verdient, und zu wissen, wie man spart.

4. Lernen Sie, Bequemlichkeit zu vermeiden

Das was vollendet ist, hat noch immer eine Zukunft, die es zu vollenden gilt.

Wenn Sie mit allem rundherum zufrieden sind, besteht die Gefahr, dass Sie aufgehört haben, sich weiterzuentwickeln. Entweder man klettert oder man rutscht ab. Solange man „grün“ bleibt, wächst man.

Lernen Sie, sich nach Ihren eigenen Massstäben zu beurteilen, anstatt nach den Erfolgen Ihrer Bekannten.

5. Geben Sie immer mehr, als Sie zurückerwarten

Das Geheimnis des Lebens ist Geben.

Wenn Sie Erfolg haben wollen, dann müssen Sie den Erfolg als einen Prozess verstehen, als eine Art zu leben, eine Art zu denken, eine Lebensstrategie.

Wenn Sie wahren Reichtum und wahres Glück erleben wollen, müssen Sie die Fähigkeit haben, Ihre Macht auf verantwortungsvolle und liebevolle Weise anzuwenden.