J. STEPHAN SCHROEDER

9 MEILENSTEINE ZU MEHR SELBSTWERTGEFÜHL

DIE POWER CHECKLISTEN

- ✓ SELBST
- ✓ WERT
- ✓ GEFÜHL

ALLE CHECKLISTEN AUS

TSCHÜSS! HOCHSTAPLER SYNDROM

HOCHSTAPLER SYNDROM.DE

Die Power Checklisten aus

TSCHÜSS! HOCHSTAPLER SYNDROM

9 Meilensteine zu mehr Selbstwertgefühl

HOCHSTAPLER SYNDROM.DE

Ein Projekt der Art Of Schroeder OÜ

www.Hochstapler-Syndrom.de
info@hochstapler-syndrom.de

Instagram: instagram.com/hochstaplersyndrom
Facebook: facebook.com/HochstaplerSyndrom
Twitter: twitter.com/HochstaplerSyn1
YouTube: hochstapler-syndrom.de/youtube
Pinterest. pinterest.de/HochstaplerSyndrom
Telegram: hochstapler-syndrom.de/telegram-kanal

Originalausgabe
1. Auflage 2022

Autor: J. Stephan Schroeder
Kontakt: stephan(at)hochstapler-syndrom.de

Cover Bild: Canva.com
Alle Grafiken: *© 2022 Art Of Schroeder OÜ*

Copyright: *© 2022 Art Of Schroeder OÜ*
Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung des Werkes oder Teilen daraus, sind vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder einem anderen Verfahren), auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Hinweis: Diese Veröffentlichung ist als Quelle wertvoller Informationen für den Leser gedacht, jedoch nicht als Ersatz für direkte fachkundige Unterstützung. ***Wenn ein solches Maß an Unterstützung erforderlich ist, sollten die Dienste eines Fachmanns in Anspruch genommen werden.***

Inhalt

Vorwort 4

Schnelltest „Selbstzweifel“:
Leide ich unter dem Hochstapler-Syndrom? 5

Teil I – Alles über das Hochstapler Syndrom

Was ist das „Hochstapler Syndrom“ 10

Wer ist von Symptomen des
Hochstapler-Phänomens betroffen? 11

Symptome des Hochstapler-Phänomens 12

Auswirkungen des Hochstapler-Phänomens 13

Ursachen des Hochstapler-Phänomens 14

Der Dunning-Kruger-Effekt 16

Teil II – Alles über den Inneren Kritiker

Wer oder was ist der Innere Kritiker wirklich?

Mythen des Inneren Kritikers 17

Welche Werkzeuge nutzt der Innere Kritiker?

Das Teufelsdreieck der Unsicherheit 18

Welche Fallen präsentiert uns der Innere Kritiker als Ausweg?

Die drei Fallen der Vermeidung 20

Falle 1: Avatare - Liste der Hochstapler-Typen 22

Falle 2: Prokrastination 25

Falle 3: Perfektionismus 27

Bin ich gut genug? 29

Teil III – 9 Meilensteine zu mehr Selbstwertgefühl

Start: Die Komponenten der Selbstsicherheit

Die „Sein – Tun – Haben“ Aspekte von Selbstsicherheit 32

Meilenstein 1: Neu-Positionierung des Inneren Kritikers
Hugo zieht um! 34
Meilenstein 2: Lerne deinen Verbündeten kennen
Positionierung deines inneren Mentors 41
Meilenstein 3: Leben, Levels & Lektionen
Der „Level-Prozess“: Auf welchem Level stehe ich?
Der „Level-Prozess“ 46
Meilenstein 5: Der Kern von Selbstwertgefühl
Knappheits-Denken 51
Die drei großen Fragen des Lebens 53
Diese Frage bestimmt dein Selbstwertgefühl 56
Egal, was die anderen denken 59
Meilenstein 6: Was im Leben wirklich zählt
„Auf welchem Spielfeld will und werde ich stehen?“
Der „Spielfeld-Prozess“ 60
Meilenstein 8: Was uns glücklich macht
Der Marsianer: Liste: Stolz sein auf 64
Columbo – Eine Frage hätte ich da noch…
Die „Power-Prozesse“ 66
Power Mindshift Prozess – „Lösung“ 71
Power Booster Prozess – „Verstärker“ 76
Meilenstein 9: Magie für Fortgeschrittene
Beobachtung 1: Effekt 81
Exkurs: Lob 82
Exkurs: Kritik 83
Am Ziel: Dein neues „Ich“
Liebe dich selbst, wie deinen nächsten 87
Was dich im Gespräch erwartet 88

Bei Fragen: www.Hochstapler-Syndrom.de/fragen

Vorwort

Liebe Leserin,
Lieber Leser,

in diesem Booklet findest du alle Power Listen – und Prozesse aus
"TSCHÜSS! Hochstapler Syndrom -
9 Meilensteine zu mehr Selbstwertgefühl".

Die Listen im Teil I beinhalten alle Daten zum Hochstapler-Syndrom. Teil II zeigt dir alles zum inneren Kritiker. Teil III folgt dann den 9 Meilensteinen zu mehr Selbstwertgefühl. Darüber hinaus enthält es einige der wichtigen Kerngedanken des Buches.

Diese Checklisten und Prozess helfen dir, um Dinge gedanklich in einen vernünftigen Kontext zu bringen. Vor allem sind sie wertvolle Werkzeuge, mit denen du den Unwägbarkeiten des Lebens gelassener gegenübertreten kannst.

Wenn du sie einsetzt, wirst du mehr von dem Erfolg haben, den du dir wünscht - und du wirst ihn genießen können.

Nutze sie als Referenz und zum täglichen Gebrauch.

Ich stehe meinen Leserinnen und Lesern auf deinem Weg gerne mit Rat und Tat zur Seite. Du kannst jederzeit direkten Kontakt mit mir aufnehmen:

www.Hochstapler-Syndrom.de/leserkontakt

Ich freue mich auf jedes Feedback und einen regen Austausch.

Und immer dran denken:
If it's Magic - it's YOU!

Dein Stephan

Schnelltest „Selbstzweifel“: Leide ich unter dem Hochstapler-Syndrom?
(Taschenbuch Seite 15)

Mit dem folgenden Schnelltest findest du in 3 einfachen Schritten heraus, ob du an Symptomen des Hochstapler-Phänomens leidest.

1. Zähle jeden der „***Killersätze“*** auf der Liste…
   a. der dir schon ***häufiger*** durch den Kopf gegangen ist bzw.
   b. über den du schon ***ernsthaft*** nachgedacht hast.

2. Beantworte anschließend die **Index-Fragen**.

3. Schau dir die **Auswertung** an.

A. Killersätze

Diese Killersätze sind ein Auszug aus dem Repertoire deines inneren Kritikers. Diese Stimme im Kopf, die niemals aufhört zu meckern – oder selten. Sie wird vor allem dann lauter, wenn es um neue Aufgaben, „berufliche Herausforderungen“, Beziehungen / Gespräche oder die objektive Bewertung der eigenen Fähigkeiten, der eigenen Leistung und der daraus resultierenden Ergebnisse geht. Sie spielt also eine Rolle, wenn wir uns Ziele setzen und wie bzw. ob wir ein erreichtes Ziel tatsächlich als Erfolg ansehen.

Lese die Killersätze und zähle, wie viele davon dein innerer Kritiker dir immer wieder sagt.

1. „Irgendwie gehöre ich nicht hierher!
2. „Wenn es so einfach wäre, dann würde das jeder machen."
3. „Ich muss ein perfektes Ergebnis abliefern.“
4. „Ich bin aber ganz anders!”
5. „Ich darf mir keine Fehler erlauben.“

6. „Wäre mir nicht der Zufall zur Hilfe gekommen, hätte ich heillos versagt."
7. „Niemand versteht mich!”
8. „Meine Leistung war nicht wirklich herausragend."
9. „Ich bin nicht gut genug dafür."
10. „Wie konnte jemand so dumm sein, mich für diese Position einzustellen?"
11. „Irgendwann findet jemand heraus, dass ich eigentlich nichts kann!”
12. „Ich gehöre nicht dazu.“
13. „Erkennt denn keiner, dass ich ein Blender bin?"
14. „Was denke ich eigentlich, wer ich bin?"
15. „Das Projekt lief nur so gut, weil ich eine Unmenge an Zeit und Stunden investiert habe.“
16. "Alle anderen sind viel besser als ich. Da kann ich nie mithalten."
17. „Wie zum Henker konnte es so weit kommen?"
18. „Das war pures Glück. Nichts anderes!”
19. „Ich belüge alle."
20. „Was mache ich eigentlich hier?"
21. „Ich fühle mich innerlich wie gefangen und eingesperrt. Ich würde gerne ausbrechen.“
22. „Kann ich jemals ‚frei‘ sein?“
23. „Eines Tages werde ich als Hochstapler enttarnt.“
24. „Irgendwann wird jedes feststellen, dass ich keine Ahnung davon habe, wovon ich spreche."
25. „Ich bin ein Versager!"
26. „Im Grunde weiß ich, dass ich das nicht hinkriegen werde."
27. „Was ich kann, das kann doch jeder."
28. „In der Vergangenheit hätte ich sehr vieles besser machen müssen!"
29. „Wenn ich wirklich intelligent wäre, dann hätte ich diese Probleme nicht.“

30. „Ich würde mich gerne verstecken. Ich kann es aber nicht.“
31. „Auch ohne Druck von außen bin ich häufig angespannt.“
32. „Meine Meinung ist unwichtig, um sie anderen zu sagen.“
33. „Ich frage mich immer wieder, was andere wohl über mich denken.“
34. „Ich muss zugeben, dass mich selbst konstruktiver Kritik trifft und ich sehr sensibel reagiere.“
35. “Ich kann selten wirklich abschalten und einfach an ‘nichts’ denken.”
36. “Im Grunde fühle ich mich einsam.”
37. „Die anderen sind wesentlich besser als ich. Da kann ich nie mithalten.“

Die genaue Anzahl der Killersätze, die dir dein innerer Kritiker auf die Platte gibt, ist zweitrangig. Man könnte diese Liste der Killersätze nahezu beliebig erweitern.

Für diesen Schritt ist nur wichtig, ob dir solche Gedanken regelmäßig durch den Kopf gehen.

Je mehr Sätze bei dir eine Wirkung hervorgerufen haben, desto größer natürlich die innerliche Belastung.

B. Index-Fragen

Es ist an diesem Punkt ***nicht notwendig, jeden Satz einzeln zu betrachten***, den du gezählt hast. Beziehe die folgenden Fragen allgemein auf die für dich zutreffenden Statements.

1. Schenke ich diesen "Killersätzen" Aufmerksamkeit?

Mache ich mir echte Gedanken darüber?

Glaube ich, dass diese Statements wahr sind?

Bin ich in bestimmten Momenten fest davon überzeugt, dass sie tatsächlich auf mich zutreffen?

2. Haben diese "Killersätze" bewirkt, dass ich bestimmte Entscheidungen getroffen habe oder mich "anders" verhalte?

„Ich muss mehr arbeiten. Ich muss genauer arbeiten.“

Haben sie dazu geführt, dass ich bestimmte „Vorsichtsmaßnahmen“ befolge?

„Ich muss mich wesentlich besser vorbereiten. Ich muss weniger auffallen.“

Habe ich mich aufgrund der Killersätze zurückgehalten zu kommunizieren, Fragen zu stellen, Vorschläge zu machen, Leute anzusprechen oder Ergebnisse zu präsentieren?

Habe ich stattdessen bestimmte Dinge auf die lange Bank geschoben? Mich mit „Kleinkram“ beschäftigt? (Aufräumen, Putzen, Aussortieren, Internet-Recherche…) Einfach, um bestimmte entscheidende Situationen zu vermeiden? (Prokrastination)

Halten mich die Killersätze zurück, die Ding zu tun, die ich gerne tun würde? Sorgen sie dafür, dass ich mich bewusst zurückhalte?

3. Haben diese "Killersätze" eine emotionale Wirkung auf mich?

Wenn mir diese Killersätze in den Sinn kommen,
sagst ich mir dann: "Was soll's, juckt mich nicht?"

Oder fühle ich mich dann schlecht?

Bereitet mir diese Situation mentalen Stress?

Hat das körperliche Auswirkungen?
Druck in der Magengegend? Krank fühlen? Herzklopfen?
Gefühl von Burn-Out? Depressionen?

C. Auswertung

Die Antworten auf diese Index-Fragen sind letztlich der Gradmesser. Wir hören täglich Nachrichten. Aber vieles davon "tangiert uns einfach nicht".

Bei Corona war es genauso Das Virus aus dem fernen Land der Mitte - China. Hat uns zunächst nicht interessiert. Aber als es nicht nur vor unserer Tür stand, sondern im Handumdrehen das gesamte Land

lahmlegte, da waren wir direkt davon betroffen. Das bewirkte, dass wir emotional involviert waren.

Genau das ist der Knackpunkt, bei der Auseinandersetzung mit solchen Killersätzen.

Du hast die Killersätze gelesen. Du hast die Index-Fragen beantwortet.

Trifft die folgende Aussage auf dich zu?

Ja, diese Killersätze und Gedanken haben eine direkte, persönliche, negative Wirkung auf meine Emotionen?

Kurz gesagt: Sie ziehen mich runter?

Ich habe keine echte Lösung dafür:

- ***wie ich langfristig damit umgehen soll,***
- ***wie ich die Auswirkungen reduzieren kann,***
- ***wie ich diese Gefühle überwinden kann.***

Wenn die Aussage auf dich zutrifft, leidest du an Symptomen des Hochstapler-Phänomens und hast mit dessen Auswirkungen zu kämpfen.

Wenn Unterstützung brauchst, da mit du in kurzer Zeit deutlich Veränderungen und nachhaltige Verbesserungen realisieren kannst, dann vereinbare eine Gesprächstermin mit mir

www.Hochstapler-Syndrom.de/Termin

Nutze die Chance, um JETZT etwas zu ändern.

Was ist das „Hochstapler Syndrom“
(Taschenbuch Seite 45 f.)

In ihrem 1985 erschienenen Buch „If I'm So Successful Why Do I Feel Like a Fake: The Impostor Phenomenon“ (“Wenn ich so erfolgreich bin, wieso fühle ich mich dann wie ein Schwindler: Das Hochstapler-Phänomen“) beschreiben Joan C. Harvey und Cynthia Katz Folgendes:

> ***„Menschen, die unter Symptomen des Hochstapler-Phänomens leiden, führen Erfolge, Beförderungen oder Anerkennung auf externe Faktoren zurück. Solchen Dingen wie harter Arbeit, gutem Aussehen, Beziehungen und dergleichen. Dabei werden diese nicht als 'Fähigkeiten', sondern eher als Nachteile betrachtet, da sie vermeintlich nicht dem eigenen Können oder Einfluss unterliegen.“***

Dabei artikulierten sie die folgende Beschreibung des Phänomens:

> ***Hochstapler-Phänomen:***
> 1. ***Das Leugnen der eigenen Kompetenz und die Unfähigkeit, Erfolge zu verinnerlichen.***
> 2. ***Ein Gefühl der Verlogenheit.***
> 3. ***Die Angst als Betrüger entlarvt zu werden.***

„Es ist verwurzelt in einem quälenden Gefühl, dass man einen Mangel an Fertigkeiten, Wissen oder Kompetenz aufweist, um seine Arbeit zu erfüllen. Ungeachtet aller externen Bestätigungen und Beweise, die es für gute und häufig sogar exzellente Arbeit gibt.“

Der Zweifel an den eigenen Fähigkeiten und das Gefühl, den eigenen Erfolg nicht verdient zu haben, bleibt.

Wer ist von Symptomen des Hochstapler-Phänomens betroffen?

Hochstapler-Phänomene sind kein „Luxus-Problem“ (Taschenbuch Seite 49 f.)

Es werden Zahlen von bis zu über 80% angegeben, sowohl bei Frauen als auch Männern. Das Gefühl, ein Hochstapler zu sein, ist also bei Weitem nicht einer elitären Gruppe vorbehalten.

> ***Wir können das Bild des vermeintlichen Hochstaplers daher durchaus als eine Metapher für Selbstzweifel im Allgemeinen betrachten.***

Nicht nur Akademiker, Topmanager, Leistungssportler und Künstler sind abonniert auf Gefühle wie „Ich bin nicht gut genug“ oder „Ich gehöre nicht hierher“ und Fragen wie „Kann ich das schaffen?“ oder „Was bin ich wert?“

Nicht alle sind High Achiever, das ist richtig. Trotzdem sind die entsprechenden Leiden für die einzelne Personen sehr real und belastend.

Aus persönlicher Erfahrung weiß ich, dass es eine ganze Reihe von Menschen gibt, denen ein enormes Potential attestiert wurde, die aber gerade ***aufgrund*** der lähmenden Auswirkungen von Selbstzweifeln keine „High Achiever“ sind.

Meistens kommt nicht zuerst der Erfolg und dann die Selbstzweifel. In aller Regel ist es doch eher so: Man wird ***trotz*** der Selbstzweifel erfolgreich.

Zusammengefasst kann man sagt: Das Hochstapler-Phänomen tritt in allen Altersgruppen, Bildungsgruppen, Berufsgruppen und Verdienstgruppen auf.

Symptome des Hochstapler-Phänomens (Taschenbuch Seite 52 ff.)

Eines der klarsten Anzeichen eines vermeintliche Hochstaplers ist, dass er unfähig ist, das eigene Level an Fähigkeiten und Kompetenz korrekt einzuschätzen.

Das hat er mit dem Pendant am anderen Ende der Skala gemeinsam. Der „Anfänger“, der das eigene Level an Fähigkeiten und Kompetenz überschätzt. Das wird als „Dunning-Kruger-Effekt“ bezeichnet, auf den wir später noch eingehen werden.

Non-Special Agent Undercover

Das Gefühl, dass man nicht „offenlegen“ kann, wer man wirklich ist.

Im Spiegelkabinett

Verzerrtes Selbstbild, das sich selbst geringschätzt.

„Bescheidenheit ist eine Zier…

Geringschätzung der eigenen Fähigkeiten.

Null Fehlertoleranz als präventive Verteidigungstaktik

Angst vor Fehlern und dem, was andere dann über einen denken würden. Perfektionismus, um sich unangreifbar zu machen.

Faul, aber talentiert? Mitnichten!

Prokrastination, da man nicht weiß, wo oder wie man starten soll – ohne Fehler zu machen.

Auswirkungen des Hochstapler-Phänomens (Taschenbuch Seite 57 ff.)

Selbstzweifel und das Hochstapler-Phänomen haben eine Reihe von Auswirkungen für die davon Betroffenen und auch deren Umgebung. Die „Wichtigsten“ sind hier aufgeführt.

Angstgefühle

Körperliche Stressreaktionen

Mentale & emotionale Stressreaktionen

Entscheidungsschwäche / Unentschiedenheit

Vermeidung von unternehmerischen Risiken

Übervorbereitung

Aktionismus

Verringerte Produktivität

Sabotage und Abwertung des eigenen Erfolges

Schuldgefühle

Ursachen des Hochstapler-Phänomens (Taschenbuch Seite 67 ff.)

Psycholog:innen führen mehrere Faktoren an, die dem Hochstapler-Phänomen in Verbindung gebracht werden ***können***. Im Fachjargon spricht man von einer ***„Assoziation“***. Diese kann nicht mit ***„Kausalität“*** gleichgesetzt werden.

Was heißt das?

Wenn eine „Ursache A“ in direktem Zusammenhang zu „Wirkung B“ steht, spricht man von Kausalität.

Zum Beispiel: Das Feuer (A) verursachte die Verbrennungen (B).

Assoziation hingegen bedeutet, dass bestimmte ***Muster beobachtet*** wurden, diese aber ***nicht zwingend*** dazu führen, dass man später an Hochstapler Symptomen leidet.

Sie weisen also keinen „eindeutig kausalen Zusammenhang“ auf. Die unten angeführten Faktoren sind also nicht die Ursachen, die immer, ausschließlich und unausweichlich zur Ausbildung des Hochstapler-Phänomens führen.

Diese Ursachen werden mit dem Hochstapler-Phänomen assoziiert:

Persönlichkeitsmerkmale

a. Emotionelle Labilität (Neurotizismus)

b. Hang zum Perfektionismus

c. Geringe Selbstachtung

Erziehung & Jugend

a. Zu leistungsbetonte Erziehung

b. "Superkind" Erziehung

c. Keine Wertschätzung

d. Neues Umfeld

Gesellschaftliche Einflüsse

a. Diskriminierung (u.a. von Minderheiten)

Wer diskriminiert wird, leidet.
Wer viel diskriminiert wird, leidet viel.
Wer ständig diskriminiert wird, leidet ständig.

b. Arbeitsplatzkultur

c. Veränderte Arbeitsmodelle

d. Soziale Angst

e. Social Media &
damit verbundene Veränderungen der Gesellschaft

Der Dunning-Kruger-Effekt (Taschenbuch Seite 83 ff.)

Der Dunning-Kruger-Effekt ist definiert als:

> ***„Die Tendenz von Menschen mit geringen Fähigkeiten in einem bestimmten Bereich, diese eigenen Fähigkeiten übermäßig positiv einzuschätzen“***

Die Psychologen Dunning und Kruger stellten fest:

> ***Wer sich und seine Kenntnisse besonders gut einschätze, erzielte in den anschließenden Prüfungen ein schlechtes Ergebnis.***
>
> ***Wer sich und seine Kenntnisse weniger gut einschätzte, erzielte ein wesentlich besseres Ergebnis.***

Die Psychologen formulierten daraufhin vier Stufen der Selbstwahrnehmung, die sie auch mit dem Intelligenzquotienten und der Selbstreflexion in Verbindung bringen:

1. Inkompetente Menschen überschätzen oft ihre eigenen Fähigkeiten.
2. Sie sind unfähig, das Ausmaß ihrer Inkompetenz zu erkennen.
3. Bedingt durch ihre Ignoranz bauen sie ihre Kompetenz nicht aus.
4. Dadurch unterschätzen sie die überlegenen Fähigkeiten anderen Menschen.

Wer oder was ist der Innere Kritiker wirklich?

Mythen des Inneren Kritikers
(Taschenbuch Seite 115 f.)

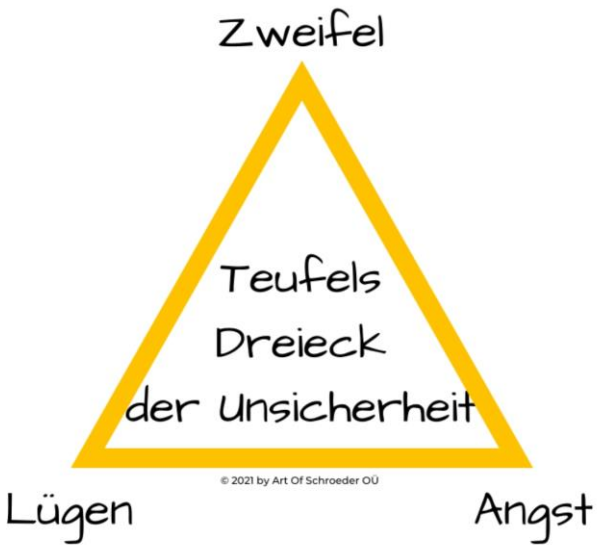
Mythos 1: Du bist ich - Ich bin du.
Wahrheit: Du bist du! Alles andere sind Zitate anderer, um uns u.a. Selbstzweifel einzureden.

Mythos 2: Du musst mir immer Beachtung schenken.
Wahrheit: Wir können unsere Aufmerksamkeit lenken.

Mythos 3: Du musst es mir immer Recht machen.
Wahrheit: Per se nicht erfüllbar. Eine glatte Lüge des inneren Kritikers, die aufrechterhalten wird, um uns ein schlechtes Gewissen einzureden.

Welche Werkzeuge nutzt der Innere Kritiker?

Das Teufelsdreieck der Unsicherheit
(Taschenbuch Seite 115 ff.)



Je größer die Fläche des Dreiecks ist, desto unsicherer fühlen wir uns.

Egal welche „Zitate“ uns Hugo auf die Platte bringt, es hat grundlegend immer mit einem der folgenden drei Dinge zu tun:

1. Es löst **Zweifel** aus.
   Kann ich das?
   "Ich sollte das nicht tun. Bin ich schon bereit dafür?“

2. Es löst **Angst** aus.
   Im Falle eines Misserfolges werden die Konsequenzen sicher verheerend sein:
   „Irgendwann werden die Leute dahinterkommen, dass ich hier fehl am Platz bin. Dann bin ich geliefert!"

3. Es löst aus, dass wir **Lügen** glauben und / oder selbst lügen. Wir glauben dem „Zitat“ des inneren Kritikers und sagen uns selbst sagen:
   "Ich gehöre hier nicht her, ich habe das nicht verdient!"

Die Reihenfolge Zweifel, Angst, Lügen funktioniert auch in der anderen Richtung:

3. Zuerst glauben wir den **Lügen** eines anderen.
   "Ich glaube, dein Mann geht fremd!"

2. Dann bekommen wir **Angst**.
   "Was passiert, wenn er mich verlässt?"

3. Dann kommen die **Zweifel** an uns.
   "Ob ich gut genug bin sicher ist es meine Schuld."

In welcher Reihenfolge auch immer:

Zweifel, Angst und Lügen unterstützen sich gegenseitig. Sie treten im Dreierpack auf.

Das ist hilfreich zu wissen.

Welche Fallen präsentiert uns der Innere Kritiker als Ausweg?

Die drei Fallen der Vermeidung
(Taschenbuch Seite 144 ff.)

Falle 1: Avatar

„Aufgezwungene Rolle“ → Siehe „Hochstapler-Typen“

Falle 2: Prokrastination

„Aufschieberitis“ aus Angst vor Versagen.

Falle 3: Perfektionismus

Versuch, alles perfekt zu machen, um nicht angreifbar zu sein.

Inzwischen wissen wir ***wer*** bzw. ***was*** der innere Kritiker ist. Wir kennen seine Waffen und welche Mechanismen dahinterstecken.

Das alles haben wir vorher nicht gewusst. Wir mussten also nach bestem Wissen und Gewissen unsere eigenen „Verteidigungs-Maßnahmen“ ergreifen, um mit der Situation umzugehen.

Man könnte denken, dass nun jeder seine eigene Taktik entwickelt hat. Schließlich sind wir Individuen. Die gute Nachricht ist: Dem ist nicht so. Tatsächlich nutzen wir grundlegend drei Ansätze, die alle einen gemeinsamen Nenner haben:

Vermeidung.

Es sind drei Fallen, die Hugo für uns vorbereitet hat.

Nachdem er uns die Lügen aufgetischt hat, geht der einen Schritt weiter und präsentiert uns drei mögliche Auswege.

Ich betone: ***Mögliche*** Auswege.

Tatsächlich sind es Sackgassen mit einem Hamsterrad am Ende. Dort tappen wir rein, und rennen uns dann einen Hecht, ohne auch nur einen Meter von der Stelle zu kommen. Wir erkennen zwar, dass dies die Lage nicht verbessert. Aber ist man mal im Hamsterrad gefangen, kommt man nicht mehr so einfach raus.

Sind wir mit allen unseren Versuchen gescheitert, versuchen wir uns zu arrangieren. Dies geschieht durch die ***„Vermeidungstaktiken“***. Wie bei den „Mythen“ und dem „Teufelsdreieck“ unterstützen sich die einzelnen Ecken gegenseitig. Schauen wir uns die Drei näher an.

Welche Fallen präsentiert uns der Innere Kritiker als Ausweg?

Liste der Hochstapler-Typen
(Taschenbuch Seite 150 ff.)

1985 beschrieben Dr. Harvey & Dr. Katz diese folgenden sechs Rollen:

- ***Die Workaholics***
  Geben sich Arbeitswut hin aus Angst vor schlechten Ergebnissen.

- ***Die magischen Denker:innen***
  Glauben, dass „Glücksbringer“ oder ähnliches auf magische Weise helfen. „Meine Glückssocke.“

- ***Die Bescheidenen***
  Haben Probleme, Komplimente zu ihrer Arbeit oder zu ihrem Auftreten anzunehmen.

- ***Die Charmanten***
  Vergessen bei allem Charme, dass vor allem ein gutes Arbeitsergebnis für eine langfristige Zusammenarbeit notwendig ist.

- ***Die Chamäleons***
  Die Befürchtung, sich unpassend zu benehmen, ist so groß, dass die ganze Aufmerksamkeit darauf gerichtet ist, sich angemessen zu verhalten.

- ***Die Einfühlsamen***
  Versuchen anderen deren Wünsche von den Lippen abzulesen

Die bekanntesten Hochstapler-Rollen wurden 2011 von Dr. Valerie Young definiert. Sie hat diese als ***„Kompetenz Typen“*** bezeichnet.

- ***Perfektionist:***
  Es muss perfekt gemacht sein.

- ***Experte:***
  Ich muss alles darüber wissen.

- ***Superheld:***
  Alle meine Bereiche müssen gut laufen.

- ***Naturtalent***
  Die Ergebnisse müssen mir zufliegen.

- ***Einzelgänger***
  Wenn ich es nicht alleine mache, ist es nichts wert.

Dr. Jennifer Hunt definiert zusätzlich zu den 5 Typen von Dr. Valerie Young einen weiteren:

- ***Sloppy Joe („Schludriger Sepp“)***
  Eher ein „Status“ in den sich die Leute hineinflüchten, nachdem andere Rollen nicht funktioniert haben. Gekennzeichnet durch ein Verhalten, welches das genaue Gegenteil dessen darstellt, was sie vorher gemacht haben. Es wird prokrastiniert, man verpasst Abgabetermine, etc. Prinzipiell ein Zustand, der zeigt, dass man aufgegeben hat und sich seinem „Schicksal“ ergibt.

Aus meinen eigenen Forschungen und Erfahrungen habe ich weitere Typen definiert. Diese habe ich vor allem im digitalen Kontext beobachtet:

- ***Anfänger***
  Zweifelt sehr stark einfach aufgrund der Tatsache, dass er (mit einer bestimmten Sache) noch am Anfang steht.

- ***Professor***
  Wenn die Lösung zu einfach ist, denkt er, er hat Fehler gemacht. Er zweifelt, ob es so einfach sein kann. Als Angestellter denkt er, man würde ihm nicht mehr zutrauen. Deshalb würde man ihn mit solch einfachen Aufgaben betrauen.

- ***Star***
  Glaubt, dass er „auf allen Hochzeiten“ tanzen muss, um anerkannt zu werden. Wenn er nicht auf allen verfügbaren Sozialen Medien präsent ist, glaubt ihm niemand, dass er gut ist.

- ***Organisator***
  Wenn ich nicht alle meine Prozesse „automatisiere“ – am besten inklusive der „individuellen persönlichen Beratung“, nehmen mich die anderen nicht ernst. „Was, das machst du noch selbst?“

Recherchiert man noch etwas weiter, stößt man auf Dutzende weitere Typisierungen: Innere „Saboteuren“, verschiedensten Typen von Perfektionisten, Typen von Prokrastination und, und, und…

Welche Fallen präsentiert uns der Innere Kritiker als Ausweg?

Falle 2: Prokrastination
(Taschenbuch Seite 153 ff.)

Ich persönlich habe festgestellt, dass Prokrastination sehr exakt mit „fehlenden Daten“ übereinstimmt. Also mit der Ecke „Angst“ im „Teufelsdreieck der Unsicherheit“.

Wenn ich (unter anderem) weiß,

- was der ***Kontext*** der Aufgabe ist,
- dass mir der ***Sinn*** dessen vollkommen klar ist und ich damit ***übereinstimme***,
- was ***exakt*** ich zu tun habe,
- ***was*** genau den nächsten Schritt ***ist,***
- dass ich diesen nächsten Schritt ***wirklich tun kann***,
- ***was das*** beabsichtigte Ergebnis dieses nächsten Schrittes ***sein soll,***
- welchen ***konkreten Nutzen*** ich daraus habe,

dann tue ich die Sache einfach.

Gut, manchmal hat man einfach keinen Bock. Manchmal ist man müde. Aber eben nur manchmal. Wird das zum „Normalzustand“ liegen die Ursachen woanders.

Das Spannende ist, je mehr der oben genannten Fragen ich nicht beantworten kann, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass ich keinen Bock habe und / oder dass ich müde bin – obwohl ich genug geschlafen habe.

Die obige Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Alleine diese Punkte lassen schon genug Raum für „fehlende Daten“. Und Hugo ist gewillt, das Informations-Vakuum zu schließen, indem er uns alle möglichen Ablenkungen offeriert, damit wir uns „besser fühlen“.

…

Ein wesentlicher Unterschied ist, dass ich beim Online-Spiel („Ersatzhandlung“ / Prokrastination) in aller Regel ***exakt weiß***, was der nächste Schritt („Klick“) ist, den ich zu tun habe. Er ist ***einfach zu entscheiden und zu tun***.

Ein falscher Klick ist zwar manchmal bedauerlich, wenn ich den Spielfortschritt verliere, aber hat in aller Regel ***keine negativen Konsequenzen*** auf mein Leben. (Wenn man mal den Zeitverlust einmal außer Acht lässt.)

Die Neugierde obsiegt also über die (quasi nicht vorhandene) Gefahr.

Bei der Steuererklärung weiß ich oft ***nicht exakt, was ich zu tun habe***. Eine falsche Angabe kann ***negative Konsequenzen*** haben. Sei es auch nur die Diskussion mit dem jeweiligen Finanzbeamten. Und aufgrund der überwältigenden Anzahl von Bestimmungen fällt es nicht immer leicht ***zu entscheiden***, welche Zahl in welchem Zusammenhang in welches Feld muss.

Hinzu kommt: Ich habe ***selbst entschieden***, welches Spiel ich online spiele. Die Steuererklärung zu erledigen, wird mehr oder minder aufgezwungen.

Welche Fallen präsentiert uns der Innere Kritiker als Ausweg?

Falle 3: Perfektionismus
(Taschenbuch Seite 160 f.)

Bei dem Dreieck mit den „Mythen des inneren Kritikers“ steht an dieser Ecke: *„Du musst es mir immer recht machen.“* Beim „Teufelsdreieck der Unsicherheit“ steht an dieser Stelle *„Lüge“*.

Damit könnte dieser Abschnitt auch schon wieder beendet sein.

> ***Perfektionismus ist unser Versuch, uns unangreifbar zu machen.***

Es ist der Versuch, niemandem eine wie auch immer geartete Angriffsfläche zu bieten. Auch Hugo nicht oder uns selbst.

Leider führt dieser Ansatz selten ans Ziel. Aus drei Gründen:

Wie gut auch immer wir, unsere Arbeit oder das Ergebnis ist:

a. Es kann immer jemanden geben, der etwas auszusetzen hat. Sei es, weil er einen schlechten Tag hatte, von der Konkurrenz ist oder einfach eine unfreundliche Person.

b. Morgen kann die Arbeit von gestern schon wieder veraltet sein.

Und der wichtigste Grund:

c. Du lieferst wirklich gute, nein, hervorragende Arbeit ab. Dein Chef, dein Kunde oder deine Kollegen sind mehr als zufrieden. Sie sind sogar begeistert. Niemand hat etwas auszusetzen. Eine unabhängige Jury ist so überzeugt von deiner Arbeit, dass sie dich mit Preisen überschütten.

Allein die Sache ist die: Wir können es Hugo einfach nicht recht machen. Er wird in seiner Datenbank irgendwelche Zitate finden, die darauf hinweisen, dass es ***einen*** Aspekt darangibt, den man hätte besser, schneller oder einfacher machen können. Vielleicht sind es sogar mehrere Punkte, die ihm nicht passen.

Ich gehe jede Wette darauf ein, dass es sich dabei um Kleinigkeiten handelt, die nicht „kriegsentscheidend“ sind.

Doch dies führt dazu, dass wir unseren Erfolg nicht genießen können. Und damit ist es definitiv nicht perfekt. Hugo ist und bleibt eben ein Spielverderber.

Perfektion ist ein abstrakter Zielpunkt, der uns als Kompass in Richtung „Verbesserung“ dienen soll. Perfektion ist ein „theoretischer Zustand“.

Welche Fallen präsentiert uns der Innere Kritiker als Ausweg?

Bin ich gut genug?
(Taschenbuch Seite 162 ff.)

Die entscheidende Frage in diesem Zusammenhang hat 3 Komponenten:

Habe ich in der gegebenen Zeit nach bestem Wissen und Gewissen gehandelt?

a. "Habe ich in der gegebenen Zeit..."

Perfektion braucht Zeit, eine Unmenge an Zeit. Um genau zu sein, eine Ewigkeit.

Daher ist es nicht selten, dass statt einem perfekten Ergebnis, ***gar kein Ergebnis*** dabei herauskommt.

Wenn ich Belletristik schreibe, dann schreibe ich ca. 1.000 Worte pro Stunde. Diktiere ich, sind es mehr. Aus Jux und Tollerei habe mir einmal die Zeit genommen, eine „perfekte“ Kurzgeschichte von einer Seite zu schreiben. Da war ich noch keine 20 Jahre alt.

Das Ergebnis: Für diese eine Seite mit ca. 300 Worten habe ich mehr als zwei Stunden gebraucht.

War sie „perfekt“? Absolut!

Aber nur, bis ich die nächste grandiose Idee hatte. Die war sogar noch besser…

Erst vor einer Woche fiel mir so aus heiterem Himmel ein Dialog ein, der richtig gut ist. Dagegen kann selbst die „perfekte“ Kurz-geschichte nicht anstinken.

„Gegebene Zeit“ bedeutet also nicht nur die Zeit, die mir gerade im Moment zur Verfügung steht. Es heißt auch, den „Zeitgeist“ zu berücksichtigen. Die 1970er waren anders als die 1960er, die 1980er anders als die 2000er. Und die 2030er Jahre werden anders sein als die 2020er. Da gehe ich jede Wette darauf ein.

b. "...nach besten Wissen und Gewissen..."

„Wissen“
Natürlich können wir uns mehr Wissen draufpacken. Das tun wir ständig. Aber „Perfektion“ erreichen zu wollen, sprengt in aller Regel den Rahmen der „gegebenen Zeit“. Davon hatten wir es ja schon.

Außerdem gab es ***davor*** schon eine Zeit, in der wir ***noch*** weniger wussten. Was soll ich sagen, wir haben auch überlebt. Sonst hätten wir keinerlei Zertifikate an der Wand hängen und keine Erfolge eingefahren. Haben wir aber.

„Gewissen“
Natürlich drängt uns unser „schlechtes Gewissen“ genau das Obige zu tun: Erstmal mehr Wissen sammeln – und nicht damit aufhören. Inzwischen wissen wir aber, dass Hugo das schlechte Gewissen ist. Was keine Aufforderung zu Straftaten irgendeiner Art sein soll.

Wir müssen (u.a. wirtschaftliche) Gegebenheiten abwägen und eine Priorität setzen. Diese muss im Einklang mit unseren Werten stehen. Dann sind wir auf dem richtigen Dampfer.

Ganz nach dem Motto: „Lass dich von dem, was du *nicht* tun kannst, nicht davon abhalten, das zu tun, *was* du tun kanns**t!“**

c. "...gehandelt?"

Das ist eindeutig, oder? Habe ich ***„gehandelt“***? Nicht „gegrübelt“, „sinniert“, „mir Sorgen gemacht“ oder sonst wie die Dinge auf die lange Bank geschoben. Habe ich gemäß „Wissen und Gewissen“ gehandelt.

Wenn wir nach ehrlicher Prüfung die Frage mit ***„Ja“*** beantworten können, dann ist auch unsere Arbeit gut genug.

Habe ich in der gegebenen Zeit nach bestem Wissen und Gewissen gehandelt?

Dann ist das Ergebnis gut genug.

Dann sind wir gut genug.

Und bitte, bei der „ehrlichen Prüfung“ nicht vergessen, dass es zum Menschsein gehört, Fehler zu machen, hin und wieder mal eine Pause zur Regeneration einzulegen und auch falsche Entscheidungen zu treffen.

Start:
Die Komponenten der Selbstsicherheit

Die „Sein – Tun – Haben“ Aspekte von Selbstsicherheit
(Taschenbuch Seite 175 ff.)

Ist sich

- jemand seiner „Selbst“ bewusst,
- vertraut auf seine Fähigkeiten und darauf sie anzuwenden
- und weiß er um den Wert all dessen für sich und seine Umwelt,

dann kann man mit Fug und Recht behaupten, dass er selbstsicher ist.

Wie vieles im Leben, hat auch Selbstsicherheit drei Aspekte, die sich jeweils auf „Sein“, „Tun“ und „Haben“ beziehen.

(SEIN) Selbstbewusstsein
Bewusst sein, wer ich bin und was ich will.

- Was finde ich gut oder schlecht?
- Welche Absichten verfolge ich?
- Wie will ich meine Zukunft gestalten?

(TUN) Selbstvertrauen
Vertrauen in meine Fähigkeiten und die Bereitschaft, diese einzusetzen.

- Was halte ich für möglich?
- Welche Tätigkeiten erfüllen mich?
- Welche Kommunikation halte ich für annehmlich?

(HABEN) Selbstwertgefühl
Die Wertschätzung der eigenen Ansichten, Leistungen und Ergebnisse.

- Was stellt für mich einen Wert dar?
- Was erfüllt mich mit Stolz?
- Welche Werte glaube ich, anderen geliefert zu haben?

Meilenstein 1: Neu-Positionierung des Inneren Kritikers

Hugo zieht um!

(Taschenbuch Seite 181 ff.)

Wie können wir mit „Hugo“ auf Distanz gehen? Wie sorgen wir dafür, dass unser innerer Kritiker aus unserem Kopf auszieht?

Das machen wir mit den folgenden Schritten:

1. ***Wir geben ihr/ihm einen Namen.***
2. ***Wir geben ihr/ihm eine „einfältige“ Persönlichkeit.***
3. ***Wir geben ihr/ihm ein neues Zuhause.***
4. ***Wir richten einen „Rufumleitung“ für sie/ihn ein.***
5. ***Wir identifizieren ihre / seine Aussagen als genau das.***
6. ***Wir wechseln (kurzzeitig) das Thema.***

Die Schritte im Einzelnen:

1. Wir geben ihr/ihm einen Namen.

Geben wir dem inneren Kritiker einen Namen, „verifizieren“ wir damit die Tatsache, dass es ***sich nicht um uns selbst handelt***.

- Nimm keinen Namen einer Person, die du liebst oder bewunderst.
- Gib ihm keinen Namen einer Person, die du ständig triffst.
- Gib ihm NICHT DEINEM Namen mit einem Adjektiv. In meinem Fall wäre das z.B. „Nörgel Stephan“, „Besserwisser Schroeder“.
- Gib ihm keinen Namen, der ein abstraktes Konzept ausdrückt, wie z.B. Wut, Liebe, Gedanke, etc.

- (Optional) Der Name kann eine Abkürzung sein, die für dich eine Bedeutung hat. Ähnlich wie bei einer Eselsbrücke muss das weder logisch noch ästhetisch sein. Der Zweck ist dabei, dem Namen eine „Beschreibung“ zu geben, die verdeutlicht, dass es sich nicht um dich handelt.

Die Abkürzung „Hugo“ steht bei mir für:

„HUGO“: *„Hilfreiche Urahnen geben Order“.*

Wenn auch technisch etwas ungenau, erinnert es mich sofort daran, dass es nicht meine Gedanken und Wahrheiten sind, die mir da als Leuchtreklame durch den Kopf laufen.

2. Wir geben ihr/ihm eine „einfältige“ Persönlichkeit.

„Einfältig“, denn er ist einfach gestrickt. „Vielfältig“ wollen wir in diesem Zusammenhang nicht. ;-)

Als Kinder hatten wir das Brettspiel „Hugo - das Schlossgespenst“

Party im Schloss, um Mitternacht kommt Hugo, das Schloss-gespenst. Die Gäste versuchen auf ihre Zimmer zu fliehen. Wer dabei nicht schnell genug ist, wird von Hugo erwischt und landet im Keller.

Diese „Figur“ war für mich die passende Persönlichkeit für meinen inneren Kritiker. Sehr einfach gestrickt, und wenn er dich erwischt, landest du „im Keller“.

In diesem Buch habe ich meinen inneren Kritiker auch mit „Homer Simpson“ verglichen. Beides zeigt, in welche Richtung dieser Schritt geht. (Auch wenn „Homer Simpson“ ein sehr großes Spektrum hat, wenn es darum geht „einfältig“ zu sein.)

Wir alle kennen jemanden, der uns mit allen möglichen „Weis-heiten“ beglücken will. Da ist die etwas nervige Nachbarin, die uns immer von ihrem „ach so tollen“ Neffen erzählt. Auch dieser eine Paketbote hat immer einen Spruch auf Lager, den wir unmöglich ernst nehmen können.

Außerdem gibt es da noch den Jugendfreund, der die Tatsache, dass sein ehemaliger Klassenkamerad Karriere beim Film gemacht hat, bei jeder passenden oder unpassenden Gelegenheit ins Gespräch bringt. Der Kassierer in der Tankstelle weiß auch immer ganz genau, wie das Leben läuft und dass wirklich jedes Problem mit einer Tüte „Gras“ zu lösen ist.

Und der ein oder andere von uns hat da diesen Kollegen, mit dem wir definitiv nicht die Mittagspause verbringen möchten, weil sich das anfühlt wie „Tofu ohne Geschmack“.

Du dürftest jetzt ein paar Ideen bekommen haben.

- Gib deinem inneren Kritiker eine Persönlichkeit, über die du „lächelst“.
- Gib ihr/ihm eine Persönlichkeit, die du nicht ernst nehmen kannst.
- Gib ihr/ihm eine Persönlichkeit, bei der du die Augen verdrehst, wenn sie anfängt zu sprechen.
- (Optional) Gib ihr/ihm einen Tick. Sie fängt zum Beispiel ihre Sätze immer an mit: „Ich will ja nicht stören…“. Oder sie beendet sie mit: „Ich mein ja nur.“ Es können auch körperliche Ticks sein, solange du diese ohne Bezug zu einer dir bekannten Person wählst, die du immer wieder triffst. Das wäre nicht fair. (Ich meine das ernst!)

3. Wir geben ihr/ihm ein neues Zuhause.

Wir setzen die „renovierte“ Version des inneren Kritikers außerhalb unseres Kopfes.

Wie machen wir das? Ähnlich wie beim Gedächtnistraining.

Bei der Mnemo-Technik[57] merken wir uns Dinge, indem wir sie an „Orte" heften, auch „Briefkasten" genannt. Eine der grundlegenden Listen, um sich schnell 10 Dinge merken zu können, ist zum Beispiel die Körperliste: Kopf, Stirn, Nase, Hals, Schulter, Brust, Bauch, Po, Knie, Füße.

Es gibt verschieden Varianten davon. Wir merken uns die Einkäufe, die wir machen müssen, indem wir sie gedanklich an verschiedene Körperteile „heften".

Etwas Ähnliches machen wir mit unserem inneren Kritiker. Wir heften ihn allerdings nicht an den Körper - da ist er ja schon. Nein, wir nehmen ihn und setzen ihn nach außen.

Wir könnten ihn in eine Schublade stecken. Oder an eine Wand. Wir könnten ihn in die Abstellkammer setzen. In den Keller verbannen, wo schon die Leute sitzen, die Hugo, das Schlossgespenst, erwischt hat. Auf die Rückseite des Mondes oder auf den Mars.

Alpha Centauri wäre auch eine Möglichkeit, aber ich habe gehört, da soll es ganz nett sein.

- Wähle keinen Ort oder Gegenstand, den du liebst. Also nicht deine Lieblings-Urlaubsinsel.
- Wähle keinen Ort oder Gegenstand, von dem aus er dich immer sieht. Also nicht die gegenüberliegende Wand im Büro. Auch nicht in die Armbanduhr, die wir lieben und immer tragen. Auch das Smartphone ist diesbezüglich nicht optimal.
- Wähle keinen Ort oder Gegenstand, den du besitzen möchtest. Setze ihn nicht in eine (bestimmte) Villa, wenn es dein Ziel ist, eine (oder diese) Villa zu besitzen.
- Setze ihn nicht an einen Ort, wo es schon andere „Gespenster“ gibt. Friedhöfe und Burgruinen sind also nicht unbedingt geeignet. Da gibt es schon genügend "Geister", die herumspuken.

Ein einsames Felsatoll im Südpazifik ist durchaus brauchbar. Das Coole daran ist, wir können sie oder ihn ja jederzeit an einen anderen Ort umziehen.

Mein Hugo kreist derzeit auf einem Gesteinsbrocken um den Saturn. Da bleibt er ständig in Bewegung. Je mehr Raum und Distanz zwischen Hugo und mir, desto mehr Zeit habe ich, um auf seine Plattitüden zu reagieren. Davon abgesehen, schwächt dies den Impakt (Schlagkraft, Einwirkungsgrad) seiner Aussagen durchaus ab.

4. Wir richten eine "Rufumleitung" für sie / ihn ein.

Hugo ist zwar ausgezogen, aber er ist anhänglich. Daher versucht er immer wieder anzurufen. (Die haben tatsächlich ein Funknetz rund um den Saturn, kaum zu glauben…)

Das ist so, wie bei diesen nervigen Werbeanrufen, die behaupten: „Ich will Ihnen nichts verkaufen.“ Ich frage mich dann immer, wovon die leben. Wie auch immer, für solche Nummern richte ich direkt eine Rufumleitung auf die Mailbox ein.

Immer wenn Hugo anruft, gibt es dann erstmal eine Standard-Ansage:

> ***„Vielen Dank für Ihren Anruf. Bitte hinterlassen Sie Ihre Nachricht auf dem Band. Zu gegebener Zeit melden wir uns bei Ihnen. Bitte rufen Sie bis dahin nicht wieder an.“***

Das hat vor allem den Zweck, dass wir nicht alles einfach so hinnehmen, was uns der innere Kritiker auftischt. Indem wir eine „Rufumleitung“ einrichten, „schlagen“ wir in gewisser Weise zurück. Wir sitzen nicht einfach nur da, lassen negative Gedanken über uns ergehen und reagieren mit negativen Gefühlen.

Indem wir den Anrufbeantworter und die Rufumleitung haben, bringen wir gedanklich etwas mehr Zeit zwischen die Aussage des inneren Kritikers und uns.

Probiere es aus. Es macht Spaß.

5. Wir identifizieren ihre / seine Botschaften als genau das.

Sollten wir tatsächlich mal neben dem Anrufbeantworter stehen, während Hugo „durchklingelt“ oder uns eine „Textnachricht“ sendet, ist es wichtig, dass wir seine Botschaften und Aussagen als genau das identifizieren, was sie sind:

> ***Ihre / seine Botschaften!***

Schafft es eine solche Botschaft bis in unseren Kopf vorzudringen, stellen wir uns als erstes ***eine*** Frage:

Wer hat es gesagt?

Die Antwort darauf in meinem Fall: HUGO!

In deinem Fall natürlich der Name, den du deinem inneren Kritiker gegeben hast.

Halte dich nicht lange mit Zweifeln auf. Wenn ein Gedanke kommt, stelle die Frage: Wer hat es gesagt? Gib als Standardantwort den Namen deines inneren Kritikers.

Diese Methode verschafft dir die Zehntel-Sekunden, die du brauchst, um dich zu fassen.

Das funktioniert auch, wenn dich ein „äußerer Kritiker“ angreift. Mach dir klar, dass da ***sein Hugo*** spricht. Und der ist wahrscheinlich genauso lächerlich wie meiner oder deiner.

6. Wir wechseln (kurzzeitig) das Thema.

Wir können unsere Aufmerksamkeit lenken.

Prokrastination ist unsere übliche Art das „Thema zu wechseln“, um Dinge zu vermeiden. Stehen wir aber unter einem direkten Angriff, ist genau das eine gute erste Abhilfe.

Es geht nicht darum, dass wir damit wichtige Dinge aufschieben. In diesem Moment geht es darum, dass wir uns fassen und sammeln, um uns wieder auf die wichtigen Dinge ***konzentrieren*** zu können.

Wir wechseln für einen Moment zu einem anderem neutralen oder uns „angenehmen“ Thema. Wir schauen aus dem Fenster, wir holen uns einen Tee, wir streicheln den Hund – was auch immer.

Das funktioniert auch bei dem oben erwähnten direkten Angriff eines „äußeren Kritikers“ recht gut. Ist man rhetorisch nicht so versiert, um ihm rednerisch den Boden unter den Füßen wegzuziehen, dann wechseln wir das Thema.

„Da fällt mir ein…“

Gefolgt von einer belanglosen Frage, die auch gerne komplett aus dem Kontext genommen ist.

„Glauben Sie eigentlich, dass es heute noch regnet?“

Du denkst: Das wirkt doch dann seltsam…!?

Mann, die Person greift dich gerade an. Du bist im Moment sowieso unten durch. Eine Frage, mit der er nicht rechnet, hat die Chance, ihn aus dem Konzept zu bringen. Einfach deswegen, weil du nicht einfach nur dagesessen bist und „gute Miene zum bösen Spiel“ gemacht hast.

Mit der Frage hast du die Unterhaltung gelenkt. Du warst ein wenig ursächlich.

Probiere es aus. Mit der Zeit wirst du versiert im Umgang mit dieser Technik.

Meilenstein 2: Lerne deinen Verbündeten kennen

Positionierung deines inneren Mentors
(Taschenbuch Seite 194 ff.)

Es wird Zeit, dass wir unsere guten Seiten, unseren inneren Mentor, bestätigen und würdigen. Wie tun wir das?

Zunächst einmal, indem wir:

0. Akzeptieren, dass sie / er da ist!

Das passiert auf einer individuellen Basis. Wir müssen akzeptieren, dass wir ein gewisses Maß an Intelligenz und Fähigkeiten haben.

Du musst kein „Herzchirurg“ sein oder „Raketen-wissenschaftler“. Wenn du das hier liest und die Dinge vorher einigermaßen gut verstanden hast, dann hast du mehr als nur ein gewisses Maß an Intelligenz und Fähigkeiten.

Mehr noch: Du bist geboren. Damit bist du mit einem Potential ausgestattet, das weit über das hinausgeht, was du dir vorstellen kannst.

1. Dann geben wir ihr / ihm einen Namen.

Ja, das kommt dir wahrscheinlich bekannt vor. In diesem Fall geben wir ihm einen netten Namen. Einen Namen, mit dem wir positive Dinge verbinden. Dies kann gerne eine Person aus der Geschichte sein.

In meinem Fall heißt er: **Leonardo.**

2. Wir geben ihr / ihm eine Persönlichkeit.

Wenn du dir deinen inneren Mentor ein wenig anschaust, dann hat er alle die positiven Eigenschaften, die du dir von einem Mentor wünschst. Du musst es dabei nicht übertrieben. Wichtig ist, dass dir der Mentor ein Gefühl der Sicherheit und Ursächlichkeit gibt.

Leonardo hat Humor. Tatsächlich hat er ***meinen*** Humor. Auch wenn ich zugeben muss, dass selbst er bei manchen meiner Witze mit den Augen rollt. Ein wenig erinnert er mich an einen Magier. Allerdings ohne den Hut und den Umhang, mit den Sternen und Monden darauf.

Er ist verständnisvoll, kann aber durchaus auf die Notwendigkeit der Lage hinweisen. Ohne dass er Panik macht. Eines fasziniert mich besonders an ihm: ***Er gibt nie auf.*** Leonardo ist fantastisch. Komme ich mit einem Problem, lächelt er erstmal.

3. Dann geben wir ihr / ihm ein schönes Zuhause.

Hört man ein wenig in sich hinein, passiert es, dass einem der innere Mentor selbst die Antworten liefert. Das ist wahrscheinlich die Portion „Intuition“, die in ihm steckt.

Du kannst hier natürlich kreativ sein, aber es kann durchaus sein, dass dir dein innerer Mentor selbst „erzählt“, wo er sich gerne aufhält.

Leonardo fühlt sich sehr wohl, wenn er in seinem „Denklabor“ nach Lust und Laune agieren kann. Ein dreigeschossiges Gebäude, wovon das mittlere eine Bibliothek ist. Darüber hinaus verfügt er über eine ganze Reihe technischer Spielereien. Wenn ich ihn konsultiere, zeigt er mir z.B. die Dreiecke auf einem ultramodernen Display, welches er in der Eingangshalle runter- und hochfahren kann.

Außerdem hat der Aussicht auf eine wahnsinnig schöne Bucht mit einem fantastischen Sandstrand. Am Horizont ist eine Insel mit einem Gebirgszug zu erkennen. Leonardo meint, das erinnert ihn daran, bei aller Fantasie nie die Bodenhaftung zu verlieren.

4. Wir richten eine "Standleitung" für sie / ihn ein.

Es macht Sinn, Ideen und Lösungen von unserem inneren Mentor vorrangig zu behandeln. Und sei es, indem wir sie einfach notieren, um später darauf zurückzukommen.

Aber oft passiert es, dass ich bei der Arbeit eine Frage stelle und Leonardo antwortet quasi umgehend. Daher habe hat er auf meinem Smartphone seinen eigenen digitalen „Notizzettel“.

Leider erscheinen die Antworten dort noch nicht auf „magische“ Weise von selbst. Ich muss sie dann schon noch eigenhändig eintippen oder „eigenmündlich“ diktieren… ;-)

5. Wir bestätigen ihre / seine Ideen und geben ihnen einen Wert.

Schreibe eine Idee und Lösung nicht einfach „achtlos“ auf. Wir haben den Aussagen von Hugo über lange Zeit hinweg einen immensen Wert eingeräumt. Unbewusst ***und*** bewusst.

Kommt eine Idee oder Lösung auf den Notizzettel des inneren Mentors, dann packe mindestens zwei „Stichworte“ dazu, wenn auch nur in Gedanken.

a. Als du die Idee hattest, gab es wahrscheinlich eine Art „Aha-Moment“. Die Idee eröffnet Optionen, löst ein Problem oder ähnliches. Daher bestätige ich meinen inneren Mentor mit den Worten:

„Finde ich genial, denn es eröffnet folgende Optionen…“

b. Manche „Aha-Momente“ sind größer als andere, manche Ideen lösen ernstere Probleme, manche eröffnen bessere Optionen. Daher gebe ich den Ideen einen Wert.

Ich assoziiere damit bewusst keine Schulnoten, denn dort gilt: Je höher die Zahl, desto schlechter die Leistung. Ich nutze eine Skala von „5 – 10“.

Ich kann also gar keine Ideen haben, die einen Wert unter „5“ haben. Ganz im Sinne des Aufmerksamkeits-Algorithmus. Auf die Art bekommen wir nur die Ideen, die gut sind. ;-)

6. Wir konsultieren sie / ihn möglichst häufig.

Auch ganz im Sinne des Aufmerksamkeits-Algorithmus.

Während des Tages führe ich oft ein Logbuch, weiß daher, was an diesem Tag gelaufen ist. Alle ein bis zwei Stunden trage ich in Stichworten ein, was ich getan habe. Dabei lege ich auch fest, was ich in der nächsten „Session“ mache.

Sollte es währenddessen eine Frage geben, auf die ich keine direkte Antwort habe, gebe ich sie direkt weiter an Leonardo. Ich schreibe sie kurz auf – und habe sie so aus meinem Kopf.

Nach einer solchen Session mache ich eine kurze Pause, bei der ich ***bewusst*** meine Aufmerksamkeit auf etwas anderes lenke.

Komme ich nach 10 bis 15 Minuten zurück an den Rechner hat Leonardo in vielen Fällen auch schon ein paar Ideen parat.

Das der innere Mentor bisher nicht sehr beachtet wurde, kann es sein, dass du ein wenig „Praxis“ brauchst, bis sich diese „Linie“ etabliert hat. Aber dann funktioniert es.

Als ich das Buch „Die Magische Konferenz“[60] geschrieben habe, habe ich mich täglich um dieselbe Zeit an denselben Ort gesetzt und geschrieben. Nach ein paar Tagen war das so „eingegroovt“, dass die Ideen pünktlich zu dieser Zeit geliefert wurden.

7. Wir sind ihr / ihm dankbar - und allen anderen.

Meistens lasse ich vor dem Einschlafen den Tag ein wenig Revue passieren. Was auch immer an diesem Tag geschehen ist, es gibt viele Gründe, dankbar zu sein.

Liefen die Dinge gut, dann können wir dafür dankbar sein. In aller Regel waren daran auch andere Menschen beteiligt.

Liefen die Dinge nicht so gut, gibt es umso mehr Gründe dankbar zu sein.

Wieso?

Während ich dieses Buch schrieb, hatte ich eine „Diskussion“ mit einem Felsuntergrund. Ich rutschte seitwärts weg und renkte mir die Schulter aus. Sehr schmerzhaft. An diesem Tag haben mir viele Menschen geholfen. Meine Partnerin, unser Fahrer, Ärzte, Röntgen, Krankenschwester…

Ich hatte einige Gründe, dankbar zu sein. Wäre ich nicht auf der Schulter gelandet, sondern auf dem Kopf, hätte ich bewusstlos an einer Stelle gelegen, an der niemand mal so eben vorbeikommt.

Was auch immer passiert: Es könnte schlimmer sein!

Daher bin ich dankbar für die Menschen, die mich lieben, für die Herausforderungen, die ich annehmen darf und auch für meine Fähigkeiten – und die Möglichkeit, diese verbessern zu können und zu dürfen.

Das ist, was ich unter „Leonardo“ verstehe.

So, nun hat unserer innerer Mentor die richtige Umgebung und wir sind bereit, so dass seine Fähigkeiten und Kompetenzen auch die entsprechende Wirkung entfalten können und Wertschätzung erfahren.

Meilenstein 3:
Leben, Levels & Lektionen

Der „Level-Prozess“: Auf welchem Level stehe ich?
(Taschenbuch Seite 211 ff.)

Der „Level-Prozess“

1. Du nimmst dir ***drei Blätter und 20 Minuten Zeit***, um ein wenig Spaß zu haben. Dabei vertraust du auf deinen inneren Mentor und findest eben mal heraus, was dir wirklich wichtig ist. Und das ganz ohne „Arbeit“.

2. An den Kopf der drei Blätter schreibst du jeweils ein Wort.

   Auf das erste Blatt ***"Optionen"***,
   auf das zweite ***"Herausforderungen"*** und
   auf das dritte Blatt ***"Belohnungen"***.

3. Du setzt dir den Timer auf ***15 Minuten*** und legst los:

4. Schreibe einfach auf, welche ***„Optionen“*** du im Moment in deinem Leben hast.

   Dies ist ein Brainstorming.

   Du fragst dich also nicht, auf welchen konkreten Bereich deines Lebens sich die Optionen beziehen. Du analysierst keine Zusammenhänge, Logikketten oder Machbarkeit. Das alles interessiert an diesem Punkt nicht.

Denke NICHT nach!

Soll heißen, ***nach***dem wir einen Gedanken hatten, denken wir nicht noch einmal darüber ***nach***.

Wir schreiben ihn einfach auf.

5. Fällt dir zu ***„Optionen“*** nichts mehr ein, machst du mit ***„Herausforderung“*** weiter. Hier gilt das gleiche Prinzip. Im Moment interessiert nicht, auf welche Bereiche deines Lebens sich diese Herausforderungen beziehen. Du schreibst auf, was dir dein innerer Mentor liefert. Ähnlich wie bei einem Diktat in der Schule.

6. Fällt dir zu ***„Herausforderung“*** nichts mehr ein, machst du mit ***„Belohnungen“*** weiter.

   Sollten dir ***„Optionen“*** einfallen, während du bei ***„Belohnungen“*** bist, kein Problem, dann schreibst du das auf das Blatt *"Optionen“*.

   Um hier eindeutig zu sein:

   Es geht hierbei ***nicht*** darum, möglichst viele Punkte in möglichst wenig Zeit zu finden. Dies ist ***kein Quiz***, bei dem der gewinnt, der die meisten Optionen aufgeschrieben hat.

   Es geht auch ***nicht*** darum, möglichst tief in die Materie einzutauchen, um dann an den ultimativen Kern der Sache zu kommen, quasi zu deinem persönlichen Stein der Weisen.

   Das wäre so, als wenn wir bei Google auf Seite 18, 19 oder 20 der Suchergebnisse gehen. Da findet sich selten (nicht niemals aber selten) etwas Herausragendes.

   Die derzeit relevantesten Ergebnisse, wird dir dein innerer Mentor innerhalb der 15 Minuten geben.

Der ist nämlich sehr schnell. Zum anderen wird sich auch Hugo an diesem Spiel beteiligen. Das macht gar nichts, denn dann fließt Energie in der Mitte. Kommt dir also eine Frage in den Sinn, einfach aufschreiben und gut ist.

Dies ist ein ***Prozess***, der dir innerhalb einer Viertelstunde mehr Klarheit verschafft und dabei die Dinge auf einfache Weise differenziert.

Wann immer du eine offene Frage hast, nimm 3 Blätter, schreibe jeweils einen der Begriffe obendrauf und lege los. Manchmal hast du schon noch 5 Minuten die zündende Idee.

Was machst du mit Dingen, die dir eine Stunde später einfallen, am nächsten Tag, oder vielleicht mitten in der Nacht?

Oh, mein Gott, das ist ja grausam…

Du schreibst sie einfach auf die Liste, wenn du wieder davorsitzt. So einfach ist das.

Das Leben ist dynamisch, wie wir inzwischen wissen.

Mache dir während des Prozesses keine Sorgen darum, wenn sich die Einträge auf den einzelnen Listen unter Umständen ähneln oder gleichen. Das ist ok. Gib dem Prozess die 15 Minuten Zeit, wenn du ihn das erste Mal machst.

7. ***Nach 15 Minuten***, hörst du auf zu schreiben.

   Ja, wenn dir der ein oder andere Punkt noch auf der Seele liegt, dann fügst du ihn natürlich dazu. Die Sache sollte aber nicht ausarten und 40, 50 Minuten oder sogar eine Stunde dauern.

   Dies würde den Sinn des ganzen verfehlen. Dieser Prozess ist die „Schnelle-Eingreif-Truppe“, es ist keine „Invasion“.

   Dann setze dich eher später oder am nächsten Tag noch einmal hin und starte den Prozess neu. Dem steht ja nichts im Wege.

8. Schau dir das Blatt ***„Optionen“*** an und bekomme eine Idee, welche Option dir wichtig ist. In aller Regel wird es Einträge geben, die miteinander korrelieren und im Zusammenhang stehen. Du schreibst einfach unten auf das Blatt deine Erkenntnis bezüglich Optionen.

   Quasi eine „Zusammen-fassung in einem Wort / Satz“.

   Ebenso verfährst du jeweils mit dem Blatt ***„Herausfor-derungen“*** und dem Blatt ***„Belohnungen“***.

   Auch das ist ein schneller Vorgang. Das sollte jeweils nur eine oder zwei Minuten in Anspruch nehmen.

9. Im Idealfall bleiben uns dann noch zwei Minuten übrig. In diesen lege die Blätter nebeneinander, schaue sie dir an und bekomme eine klasse Idee und ein gutes Gefühl.

   Sollte das beim ersten Mal nicht auf Anhieb funktionieren, dann erzwinge es nicht. Manchmal braucht der innere Men-tor etwas mehr Zeit. Vor allem dann, wenn wir die Stand-leitung zu ihm gerade erst eingerichtet haben. Wie in jeder großen Organisation braucht es eine Weile, bis neue Abläufe und Prozesse sich überall herumgesprochen haben. 😉

10. Genieße das gute Gefühl. Setze die Idee um!

Dieser Prozess wird dir eine klare Idee geben, wo du gerade im Leben stehst.

Er wird dir eine Idee geben, was dein Standpunkt ist, dein Gesichtspunkt.

Und er wird dir eine Idee geben, was die Perspektiven sind, die sich daraus ergeben.

Wenn du diesen Prozess z.B. monatlich machst, wirst du sehen, wie sich die drei Punkte der Levels verändern. Deine Optionen werden interessanter, deine Herausforderungen anspruchsvoller und deine Belohnungen lohnenswerter.

Wir unterschätzen oft, welche Einflüsse unsere Kreativität und unsere Entscheidungen auf unsere Zukunft und die viele anderer haben kann und tatsächlich haben.

Aber es sind letztlich die Kreativität und Entscheidungen einiger oder sogar nur einzelner Personen, die starken Einfluss auf das Leben viele anderer Personen haben können.

Auf diese Art sind Mercedes gestartet, Microsoft, Apple, Google, Facebook, soziale Medien allgemein.

Irgendwann hatte jemand eine Frage zu klären. Er hat sich überlegt, welche Optionen er hat. Eine der Ideen fand er gut. Er traf die Entscheidung, sich der jeweiligen Herausforderung zu stellen. Die Belohnung, wie wir wissen sind: Neue Probleme…. Sorry… Die Belohnung sind natürlich neue Optionen und Herausforderungen und größere Belohnungen.

Es geht uns nicht darum, ein wirtschaftliches Imperium aufzubauen. Es geht einfach nur darum, ***dass wir unser eigenes Leben mehr nach dem ausrichten und leben können, was uns wichtig ist.*** Und darum, ***dass wir das ohne Angst tun.***

Der obige Prozess wird dir helfen, die Standleitung zu deinem Inneren Mentor zu festigen.

Lass mich wissen, wie es dir ergangen ist.
www.Hochstapler-Syndrom.de/feedback

Meilenstein 5:
Der Kern von Selbstwertgefühl

Knappheits-Denken
(Taschenbuch Seite 230 f.)

Der Kern von Selbstzweifeln, Ängsten und Lügen ist „Knappheits-Denken“:

Die Annahme, dass wir nicht genug hatten, haben oder haben werden bzw. haben werden können.

Ideen, persönlicher Freiheit, Liebe, Arbeit, Anerkennung, Geld, Besitz, Kommunikation, Zeit, Follower, Kunden, Intelligenz, Essen, Zuneigung, Status, Marktanteile, Wachstum, Erlebnisse… Wovon auch immer.

Setzen wir das in Beziehung zu dem Werte-Dreieck, dann ergeben sich daraus unter anderem Fragen wie:

„Quantität“ (→ Person)

- Will ich das tun?
  → Habe ich genug Interesse?
- Kann ich das tun?
  → Habe ich genug Talent?
- Werde ich das tun?
  → Habe ich genug Motivation?

„Qualität“ (→ Fähigkeiten)

- Kann ich es gut machen?
  → Habe ich genug Fähigkeiten und Fertigkeiten.?
- Kann ich es „richtig“ machen?
  → Habe ich genug Expertise, Erfahrung?
- Kann ich es fristgerecht machen?
  → Habe ich die nötige Effizienz?

„Viabilität“ („Brauchbarkeit“, „Lebensfähigkeit“) (→ Ergebnis)

- Wird mich das Ergebnis erfüllen?
  → Habe ich genug Wert erschaffen, um stolz sein zu können?
- Werden andere es gut finden?
  → Werde ich genug Anerkennung haben können?
- Werde ich damit überleben können?
  → Werde ich genügend Honorar haben?

Meilenstein 5:
Der Kern von Selbstwertgefühl

Die drei großen Fragen des Lebens
(Taschenbuch Seite 232 ff.)

Wenn wir „Optionen, Herausforderungen, Belohnungen“ in der „normale“ Sprache übersetzen, dann erhalten wir:

Was will ich?

Was kann ich?

Was darf ich?

Auf Grundlage der drei großen Fragen entscheiden wir uns für ein Spiel, wählen Optionen, stellen uns Herausforderungen und streben Belohnungen an.

„Will“ beantwortet die Fragen nach ***„Optionen“***, z.B.:

- Was erachte ich für gut oder schlecht?
- Auf dieser Grundlage: Welche Entscheidungen treffe ich?
- Welche Perspektiven möchte ich haben?

„Kann“ beantwortet die Fragen nach ***„Herausforderungen“***, z.B.:

- Woran glaube ich?
- Denn das ist die Grundlage für die Frage: Was halte ich für machbar?
- Welche Fortschritte kann ich erzielen?

„Darf“ beantwortet die Fragen nach ***„Belohnungen“***, z.B.:

- Was sind meine Werte?
- Denn diese sind die Grundlage für die Frage: Was halte ich für wichtig?
- Und auch für die Frage: Worauf darf ich stolz sein?

„Was will ich?“ beschäftigt sich grundlegend mit „Selbstbewusstsein“.

Wer will ich sein? Wenn ich diese Person ***bin*** – und mir dessen bewusst bin, dann passt alles. Bin ich es nicht, habe ich innere Konflikte auszutragen. Meine tatsächlichen Entscheidungen und Perspektiven stimmen nicht mit dem überein, was oder wer ich sein will.

Hier finden wir auch die ***„Zweifel“*** aus dem Teufelsdreieck der Unsicherheit wieder. Letzten Endes können wir erst ***mit Sicherheit wissen***, ob wir etwas wollen, nachdem wir es haben.

Die Grundlage für ein starkes Selbstbewusstsein ist daher die Fähigkeit, Entscheidungen treffen zu können – und sie gegebenenfalls auch wieder ändern zu können, wenn die Lage es erfordert.

„Was kann ich?“ beschäftigt sich grundlegend mit „Selbstvertrauen“.

Was kann ich tun? Wen ich diese Dinge auch wirklich ***tue*** – und mir keine Sorgen darüber mache, ob ich das gewünschte Ergebnis erreiche, passt alles. Tue ich es nicht, bin ich unzufrieden. Mein Glaube an die Machbarkeit leidet und ich mache nicht den größtmöglichen Fortschritt bei den Dingen, die mir wichtig sind.

Hier finden wir die ***„Angst“*** aus dem Teufelsdreieck der Unsicherheit wieder. Die Frage, was genau wir in bestimmten Situationen zu tun haben.

Die Grundlage für ein starkes Selbstvertrauen ist daher das Wissen in die eigene Lernfähigkeit und vor allem in die Fähigkeit, das Gelernte anzuwenden.

Meilenstein 5:
Der Kern von Selbstwertgefühl

Diese Frage bestimmt dein Selbstwertgefühl
(Taschenbuch Seite 232 ff.)

„Was darf ich?“ ist die grundlegende Kernfrage für „Selbstwertgefühl“.

Um etwas genauer zu sein:+

Deine ***Antwort*** auf die Frage

„Was darf ich?“

ist die Grundlage für dein Selbstwertgefühl.

Um noch genauer zu sein:

Deine ***Antwort*** auf die Frage

„DURFTE ich das?“

bestimmt dein Selbstwertgefühl.

Was wir uns in diesem Zusammenhang anschauen müssen, ist:

„Wer oder was bestimmt, was ich darf?“

Anders gefragt:

„***Nach wessen Gesetzten und Spielregeln richte ich mich?“***

Flapsig ausgedrückt: „Nach wessen Pfeife tanze ich?“

Da wäre einerseits mal die "Welt"

- ● Sachzwänge
- ● Naturgesetze
- ● Gelebte Staatsform

Dann sind da „Andere“

- ● Autoritären: Z.B. Chef, Eltern, Partner, Kirche (und wer hier nicht fehlen darf) mein innerer Kritiker
- ● Gesellschaftliche Normen
- ● Angebot und Nachfrage eines Marktes
- ● Rechtslage, Satzungen

Was aber den Ausschlag gibt, ist das hier:

Du selbst

- ● Deine Werte
- ● Deine Überzeugungen
- ● Dein Gewissen

Unser innerer Kritiker hat uns bisher erzählt, dass wir etwas nicht „dürfen“.

Der Knackpunkt ist:

„Denke ***ich*****,** dass ich das ***nicht*** darf?“

Der entscheidende Faktor:

Stimmen **wir** ***damit überein,***
dann ist unser Selbstwertgefühl im Eimer.

Ob die „Welt“ mir das sagt oder ob die „Anderen“ das erlauben, wen juckt das?

Ausschlaggebend für dein Selbstwertgefühl ist, ob du glaubst, dass du das darfst!

Jedes Mal, wenn wir der Meinung sind, dass wir etwas nicht „durften“, nachdem wir mit einer Regel übereingestimmt haben, wird die entsprechende Handlung oder das Ergebnis mit einem Makel belegt.

Wir handelten entgegen unseren Werten, unseren Überzeugungen oder unseren Versprechen. Das Ergebnis: Ein schlechtes Gewissen.

Damit ist die Handlung oder das jeweilige Ergebnis „böse“ und ***in unseren Augen wertlos.***

Egal, was die anderen denken

Dies ist essenziell!

Egal, was die anderen denken oder sagen:

Wenn wir es NICHT für richtig halten,
dann ist es NICHT richtig.

Dann war es FALSCH, es zu tun.
Dann „DURFTEN“ wir es NICHT!

- Dadurch fühlt sich jede „Belohnung“, die wir dafür erhalten, ebenso „falsch“ an, wie die vorhergehende Tat. Sie ist „nicht verdient“.
- Wir glauben, verlogen zu sein.
- Wir haben ein schlechtes Gewissen, fühlen uns schuldig.
- Wir haben Angst, dafür zur Verantwortung gezogen zu werden („aufzufliegen“).
- Egal, was die anderen sagen, wir sind nicht stolz auf unseren „Erfolg“.
- Wir haben anderen „etwas Schlechtes“ angetan und ziehen uns zurück, um sicherzustellen, dass so etwas nicht mehr passiert.
- Wir machen uns Vorwürfe. Wenn wir zu einer solchen Tat fähig oder gezwungen waren, dann kann es mit unseren Fähigkeiten nicht sehr weit her sein.
- Wir glauben nicht mehr an unsere Kompetenz und verleugnen sie somit.

Dies ist ein stufenweiser Vorgang. Manchmal schleichend.

Es geschieht auf einer rein subjektiven Einschätzung!

Auf einer individuellen, persönlichen Gefühlsebene!

Die oben aufgeführten Punkte sind das, was als

„Hochstapler-Phänomen“

bezeichnet und beschrieben wird.

Meilenstein 6:
Was im Leben wirklich zählt

„Auf welchem Spielfeld will und werde ich stehen?“
(Taschenbuch Seite 262 ff.)

Der „Spielfeld-Prozess“

1. Du nimmst dir ***drei Blätter und 20 Minuten Zeit***, um ein wenig Spaß zu haben. Dabei vertraust du auf deinen inneren Mentor und findest eben mal heraus, was dir wirklich wichtig ist. Und das ganz ohne „Arbeit“.

2. An den Kopf der drei Blätter schreibst du jeweils eine der Fragen:

   Was ist mir wichtig? (→ Person)
   Worauf bin ich stolz? (→ Fähigkeiten)
   Welchen Effekt will ich erzielen? (→ Ergebnis)

3. Du setzt dir den Timer auf ***15 Minuten*** und legst los:

4. Schreibe einfach auf, ***was dir wichtig ist*** - im Moment in deinem Leben.

   Dies ist ein Brainstorming.

   Du fragst dich also nicht, auf welchen konkreten Bereich deines Lebens sich die Optionen beziehen. Du analysierst keine Zusammenhänge, Logikketten oder Machbarkeit. Das alles interessiert an diesem Punkt nicht.

Denke NICHT nach!

Soll heißen, ***nach***dem wir einen Gedanken hatten, denken wir nicht noch einmal darüber ***nach***.

Wir schreiben ihn einfach auf.

5. Fällt dir zu ***„Was ist mir wichtig?“*** nichts mehr ein, machst du mit ***„Worauf bin ich stolz?“*** weiter. Hier gilt das gleiche Prinzip. Im Moment interessiert nicht, auf welche Bereiche deines Lebens sich diese Herausforderungen beziehen. Du schreibst auf, was dir dein innerer Mentor liefert. Ähnlich wie bei einem Diktat in der Schule.

6. Fällt dir zu ***„Worauf bin ich stolz?“*** nichts mehr ein, machst du mit ***„Welchen Effekt will ich erzielen?“*** weiter.

   Sollten dir Antworten zu ***„Was ist mir wichtig?“*** oder ***„Worauf bin ich stolz?“*** einfallen, während du bei ***„Effekt“*** bist, kein Problem, dann schreibst du das auf das jeweilige Blatt.

Um hier eindeutig zu sein:

Es geht hierbei ***nicht*** darum, möglichst viele Punkte in möglichst wenig Zeit zu finden. Dies ist ***kein Quiz***, bei dem der gewinnt, der die meisten Optionen aufgeschrieben hat.

Es geht auch ***nicht*** darum, möglichst tief in die Materie einzutauchen, um dann an das ultimative Ziel zu kommen, quasi zu deinem persönlichen goldenen Kelch.

Das wäre so, als wenn wir bei Wikipedia sämtliche Komma-fehler korrigieren wollten. Das wäre vergebene Liebesmüh.

Die derzeit relevantesten Ergebnisse, wird dir dein innerer Mentor innerhalb der 15 Minuten geben.

Der ist nämlich sehr schnell. Zum anderen wird sich auch Hugo an diesem Spiel beteiligen. Das macht gar nichts, denn dann fließt Energie in der Mitte. Kommt dir also eine Frage in den Sinn, einfach aufschreiben und gut ist.

Dies ist ein ***Prozess***, mit dem du innerhalb einer Viertelstunde dein Selbstwertgefühl enorm steigern kannst.

Was machst du mit Antworten, die dir eine Stunde später einfallen, am nächsten Tag, oder vielleicht mitten in der Nacht?

Du schreibst sie einfach auf die Liste, wenn du wieder davorsitzt. So einfach ist das.

Das Leben ist dynamisch, wie wir inzwischen wissen. Das Leben ist Bewegung.

Mache dir während des Prozesses keine Sorgen darum, wenn sich die Antworten auf den einzelnen Listen unter Umständen ähneln oder gleichen. Das ist ok. Gib dem Prozess die 15 Minuten Zeit, wenn du ihn das erste Mal machst.

7. Nach ***15 Minuten***, hörst du auf zu schreiben.

   Ja, wenn dir der ein oder andere Punkt noch auf der Seele liegt, dann fügst du ihn natürlich dazu. Die Sache sollte aber nicht ausarten und 40, 50 Minuten oder sogar eine Stunde dauern.

   Dies würde den Sinn des ganzen verfehlen. Dieser Prozess ist die „Schnelle-Eingreif-Truppe“, es ist keine „Invasion“.

   Dann setze dich eher später oder am nächsten Tag noch einmal hin und starte den Prozess neu. Dem steht ja nichts im Wege.

8. Schau dir das Blatt „Was ist mir wichtig?“ an und bekomme eine Idee, welche der persönlichen Werte dir besonders wichtig sind. Oft wird es Antworten geben, die miteinander korrelieren oder im Zusammenhang stehen. Du schreibst einfach unten auf das Blatt deine Erkenntnis bezüglich „Was ist mir wichtig?“. Quasi eine ***„Zusammenfassung in ein paar Worten oder einem Satz“***.

Ebenso verfährst du jeweils mit dem Blatt ***„Worauf bin ich stolz?“*** und dem Blatt ***„Welchen Effekt will ich erzielen?“***.

Auch das ist ein schneller Vorgang. Das sollte jeweils nur eine oder zwei Minuten in Anspruch nehmen.

9. Im Idealfall bleiben uns dann noch zwei Minuten übrig. In diesen lege die Blätter nebeneinander, schaue sie dir an ***und bekomme eine klasse Idee und ein gutes Gefühl.***

   Sollte das beim ersten Mal nicht auf Anhieb funktionieren, dann erzwinge es nicht. Manchmal braucht der innere Men-tor etwas mehr Zeit. Vor allem dann, wenn wir die Stand-leitung zu ihm gerade erst eingerichtet haben. Wie in jeder großen Organisation braucht es eine Weile, bis neue Abläufe und Prozesse sich überall herumgesprochen haben. 😉

10. Genieße das gute Gefühl. Setze die Idee um!

Dieser Prozess wird dir eine klare Idee geben, was dir wichtig ist.

Er wird dir eine Idee geben, wohin die Reise geht.

Vor allem wird er dafür sorgen, dass du wesentlich mehr von dir hältst.

Wenn du diesen Prozess z.B. monatlich machst, wirst du sehen, wie sich die drei Punkte verändern.

Meilenstein 8:
Was uns glücklich macht

Der Marsianer
(Taschenbuch Seite 292 ff.)

Wo stehe ich heute im Vergleich zu gestern?

Oft sind wir uns gar nicht bewusst darüber, worauf man alles stolz sein kann.

Stolz sein auf

Sich bewusst zu sein, dass man einen Beitrag geleistet hat, in Form einer

- Idee
- Entscheidung
- Schlussfolgerung

die als hilfreich erachtet wurde und / oder Bestandteil des finalen Produktes oder eines Entwicklungsschrittes ist.

Sich bewusst zu sein, dass man einen Beitrag geleistet hat in Form von

- Arbeitsleistung
- Geld oder sonstiger finanzieller Unterstützung
- Support durch die Herstellung von Kontakten
- Motivation

Musste ich

- hart oder härter,
- lang oder länger,
- an etwas Schwierigem / Kompliziertem arbeiten,
- auf etwas (mir Wichtigem) verzichten,
- etwas (mich) überwinden, z.B. indem ich mich auf etwas
    - Neues,
    - für mich Unangenehmes,
    - Anstrengendes

    eingelassen habe?

Habe ich etwas bis zum Schluss durchgezogen?
Habe ich Widerständen getrotzt?
Etwas zu einer Entwicklung, einem Produkt oder Service beigetragen?

Habe ich ein funktionierendes Ergebnis abgeliefert?
Oder ein ästhetisches? (Kunst)
Habe ich etwas getan, was anderen hilft?

Habe ich etwas "Richtiges" getan, das Überwindung gekostet hat?

Der Kern ist, dass man einen Beitrag geleistet hat. Und sich dessen bewusst ist.

Darüber hinaus sollte man die Idee haben, dass er gut, hilfreich oder ästhetisch war.

Kann man auch nur für einen Teilaspekt die „Urheber-schaft“ für sich akzeptieren, kann man stolz sein.

Meilenstein 8:
Was uns glücklich macht

Columbo – Eine Frage hätte ich da noch…
(Taschenbuch Seite 298 ff.)

Wie du die ***„Power Prozesse“*** anwendest:

Das Konzept

Das Konzept hinter den Prozessen ist es, deine Aufmerksamkeit auf Dinge zu lenken, die du tun kannst. Nicht auf Dinge, die du nicht tun kannst. Und dann dafür zu sorgen, ***dass*** du sie tust. Ein Schritt nach dem anderen.

Ganz nach dem Motto: „Lass dich nicht von Dingen, die du nicht tun kannst, abhalten, die Dinge zu tun, die du tun kannst.“

Mit diesen wollen wir dafür sorgen, ***dass du Fortschritte machst, aktiv bist und vor allem ursächlich.***

Der ***„Power Mindshift Prozess – Lösung“*** dient dazu, etwaige Bedenken oder Probleme zu lösen. Ist also für die „Weg von“ – Situationen gedacht.

Der ***„Power Booster Prozess – Verstärker“*** soll dich auf deinem Weg unterstützen. Manchmal ist man „gut unterwegs“, aber es stockt irgendwo. Dieser Prozess ist für die „Hin zu“ – Situationen gedacht.

Sie unterscheiden sich in den ersten 10 Fragen.

Es geht darum, dich dazu zu bringen, die Dinge umzusetzen.

Dies erreichen wir, indem wir „differenzieren“. Bezüglich einer Sache schauen wir uns alle möglichen Aspekte im Hinblick auf Fortschritt und Veränderung / Verbesserung an.

Reicht es, die Prozesse zu lesen?

Die Prozesse nur zu lesen, wirkt so, wie die Speisekarte im Restaurant nur zu lesen. Davon wirst du nicht satt. Nur wenn du die Prozesse tatsächlich ***durchführst,*** nur wenn du die Fragen beantwortest, können sie ihre Wirkung entfalten.

Warum sind sie so lang?

Es sind jeweils 40 Fragen. Eine ganze Menge. Tatsächlich müssten es noch mehr sein. Der Prozess soll dir helfen, ***aktiv*** zu werden und zu sein. Dabei sollst du dich in deiner Komfortzone bewegen.

Wenn wir bildlich gesehen an der Tür stehen, haben wir damit immer die Möglichkeit zu sagen: „Eine Frage hätte ich da noch... Nur für die Akten…“

Früher oder später kriegen wir den „Bösewicht“… ;-)

Beenden der Prozesse.

Der Prozess ist in dem Moment für die jeweilige Thematik beendet, wenn du diesbezüglich aktiv wirst, Ideen hast oder dich besser fühlst und am besten gleich mit dem nächsten Schritt loslegen willst.

Wie schon erwähnt, ist es gut wenn das passiert, ***bevor*** du alle Fragen beantwortet hast. Wenn du aktiv wirst, ist der Zweck des Prozesses erfüllt.

Mit der Zeit wirst du vielleicht die ein oder andere der ersten Fragen „überspringen“, weil sie generell schon beantwortet sind.

Wenn du den Prozess das erste Mal anwendest.

Auch hier gibt es eine Lernkurve. Diese ist aber relativ klein.

Tatsächlich wirst du im Leben anfangen, dir manche Fragen ganz automatisch stellen, wenn etwas „Ulkiges“ des Weges kommt oder wenn sich dein Hugo meldet.

Seitdem wir den Prozess haben, fragt mich meine Partnerin zum Beispiel immer wieder: „Auf welcher Annahme beruht diese Aussage?“

Die Prozesse werden ihre Wirkung also nicht nur dann haben, wenn du sie gerade durchführst. Sie haben einen Langzeitnutzen. Daher auch „Mindshift“ – „Einstellungswechsel“.

Gib den Prozessen etwas Zeit, sich an dich zu gewöhnen. Lernt euch kennen.

Was hat es mit dem „kleinsten allernächsten Schritt“ auf sich?

Wir sprechen zwar von „kleinsten Schritten“ hier. Wenn du aber am „Laufen“ bist und dich wohl fühlst, dann machst du natürlich weiter.

Der „kleinste allernächste Schritt“ ist der „Starter“. Er ist einer der „Knackpunkte“ bei der Liste.

Was ist damit gemeint?

Wenn wir ein Projekt haben, welches uns etwas Kopfschmerzen bereitet, dann schieben wir das gerne auch mal hinaus. Die Steuererklärung ist so ein Beispiel. Oder die Wurzelbehandlung. Oder das Gespräch mit dem Chef.

Der „kleinste allernächste Schritt“ („Smallest very next step“) wäre es also nicht zum Chef zu gehen und ihm die Meinung zu geigen.

Das wäre nicht in unserer Komfortzone. Der „kleinste allernächste Schritt“ ist es, vom Stuhl aufzustehen. Kann ich das? Klar. Ich kann mich jederzeit wieder hinsetzen.

Nun stehe ich vom Stuhl auf.

Der „kleinste allernächste Schritt“ ist jetzt, mein Büro zu verlassen. Kann ich das? Nein.

Stimmt, der „kleinste allernächste Schritt“ wäre hinter dem Schreibtisch vorzukommen. Kann ich ***das?*** Klar. Ich kann ja jederzeit wieder zurück.

Diese „Salami-Taktik“ führt uns letztlich ins Büro des Chefs.

Da kann ich auch noch „Hallo“ sagen.

Sicher wird uns das nicht vor allen unangenehmen Situationen „bewahren“. Wenn du dies aber anwendest, wirst du auf jeden Fall schneller die Dinge hinter dich bringen, die sowieso irgendwann getan werden müssen.

Oft sind sie dann gar nicht so schlimm, wie Hugo uns das eingeredet hat.

Das führt dazu, dass du schneller Fortschritte machst, was dich dann wieder in deine Komfortzone führt.

„Wer sagt das?“ / „Wer unterstützt dich dabei?“

Die jeweils vierte Frage bezieht sich zunächst auf deinen inneren Kritiker und deinen inneren Mentor. Man kann natürlich auch Namen real existierender "äußerer" Kritiker und Mentoren einsetzen.

Es ist eine optionale Frage. Aber, wie jede Frage im Prozess, ist sie nicht „zufällig“ aufgeführt.

Anwendungstipp

Die Prozesse funktionieren definitiv, wenn du sie allein durchführst.

Bei „härteren“ Nüssen hat es sich als hilfreich erwiesen, wenn jemand anderer dir die Fragen stellt.

Tatsächlich kann die Wirkung der Prozesse um ein Vielfaches höher sein, wenn eine gut ausgebildete Person sie dir stellt.

Dabei sollte die Person darauf achten, dass sie ***einfach nur die Fragen stellt.***

Sie sollte keinesfalls anfangen, deine Antworten zu diskutieren. Sie sollte dir keine Antworten in den Mund legen. Sie sollte sich schlichtweg ***neutral verhalten***. Wie ein Kellner, der freundlich ist, die Antworten bestätigt, aber nicht diskutiert oder sich über die Auswahl der Gäste lustig macht.

In dem Moment ist es nicht die Aufgabe der anderen Person, dir zu sagen, was ***sie*** am besten ***für dich*** hält. Die Veränderung soll ja in deinem Kopf stattfinden aufgrund deiner eigenen Einsichten.

In dem Moment, in dem die andere Person dir sagt, was am sinnvollsten ist, ist die Gefahr groß, dass sie dir „***ihre Werte reindrückt“.*** Das wäre dann quasi eine „Hugo-Situation“. Genau das wollen wir ja nicht. Weil wir es nicht brauchen. Richtig?

Die Person hilft dir am besten, wenn sie die Fragen stellt und deine Antworten als „empfangen und verstanden“ bestätigt.

Als Leserin oder Leser dieses Buches hast du die Möglichkeit, dass ich mit dir den Prozess durcharbeite. Kostenlos natürlich. Gehe einfach auf die Bonusseite und vereinbare einen Zoom-Call oder Telefontermin mit mir.

Und jetzt viel Spaß!

Meilenstein 8:
Was uns glücklich macht

Power Mindshift Prozess – „Lösung“
(Taschenbuch Seite 298 ff.)

Zweck des Power Mindshift Prozess - „Lösung“

- ● Dich mehr an die Ursache Position zu bringen.
- ● Dich in die Lage zu versetzen, aktiv zu werden.
- ● Dir zu helfen, etwas zu verändern.
- ● Dir zu helfen, Fortschritte bei Dingen zu machen, die dir wichtig sind.

Anwendung

a. Beantworte eine Frage nach der anderen - ***so lang wie nötig, so kurz wie möglich.***

Hinweis: Einige sind einfache „Ja“ / “Nein“ – Fragen.

b. Beende den Prozess, wenn du dich besser, ursächlicher oder nicht mehr besorgt bezüglich des Themas fühlst. Wenn es bei Frage 11 ist, dann gut. Ist es bei Frage 17, auch gut. ***Egal, bei welcher Frage!***

c. In dem Moment, in dem du es kaum erwarten kannst, etwas Zielführendes tun – ***beende den Prozess– und tu es!***

Prozess - Fragen

0. ***Gibt es eine nicht optimale Situation, die du verbessern möchtest?***

   Hast Du in diesem Moment irgendwelche Bedenken oder Sorgen bezüglich

   - dir selbst als Person?
   - deinen Fähigkeiten?
   - deinen bisherigen Erfolgen?
   - deinen derzeitigen Optionen / Perspektiven?
   - einer (zu treffenden) Entscheidung?
   - eines (derzeitigen) Projektes?

1. ***Glaubst du, dass du bereits alles darüber weißt, oder bist du bereit, eine Änderung deiner Sichtweise in diesem Prozess zuzulassen?***

2. ***Worum geht es? Wie lauten die Bedenken?***

   Zum Beispiel:

   - Ich weiß, nicht ob ich / mein ……
   - Ich weiß nicht, wie ich ……
   - Ich habe Angst vor.....
   - Ich habe Zweifel, ob .....
   - Ich denke, dass ich …… nicht kann, weil ……
   - Ich glaube, ich kann nicht …… tun, weil.....
   - Ich denke, ich sollte nicht ..... tun, wegen .....
   - Ich glaube, ich darf nicht ..... tun / haben.
   - Ich möchte …… überwinden.

3. ***Auf welcher Annahme (Beobachtung, Schlussfolgerung) beruht diese Aussage?***

4. ***Wer sagt das?***

   → Name deines (inneren) Kritikers: ……

5. ***Hat das gegenwärtig negative Auswirkungen auf dich?***
   Finanziell, gefühlsmäßig, beziehungsmäßig, beruflich, etc.

   - Inwiefern?

   Zum Beispiel:
   - Fühlst du dich dadurch in irgendeiner Weise unwohl?
   - Hindert dich das daran, etwas zu tun?
   - Glaubst du, etwas Schlimmes könnte passieren?
   - Verhindert das, dass du glaubst, weniger Perspektiven zu haben?
   - Verhindert das, dass du Fortschritte machst?
   - Verhindert dies, dass du ein Ergebnis erzielst?

6. ***Wenn du diesbezüglich nichts unternimmst, wird sich die Situation dann verschlechtern?***
   - Was wird passieren?
   - Wie wird sich das anfühlen?

7. ***Sollte etwas geändert werden, um das zu verhindern?***

8. ***Bist du daran interessiert, dass diese Situation besser wird?***

9. ***Hat schon einmal jemand etwas Ähnliches erreicht wie das, was du erreichen möchtest?***

10. ***Wenn du diese Bedenken (bei 2.) nicht hättest, wäre das hilfreich?***
    - Inwiefern?

11. ***Was könntest du dann tun?***

12. ***Wie würde sich das anfühlen?***

13. ***Um das zu erreichen, was würdest du gerne***
    - herauszufinden oder (zuerst) wissen?
    - in der Lage sein, (zuerst) zu tun?
    - entscheiden?

14. ***Welche konkrete Maßnahme könntest du in dieser Hinsicht unternehmen?***

15. ***Was wäre in diesem Zusammenhang der*** kleinste allernächste Schritt***, den du einfach und bequem tun könntest?***

    →**Hinweis:** Stockt es hier
    → Mache den Schritt ***kleiner***! Sehr gut.
    → ***Noch*** kleiner! Absurd klein, wenn es sein muss.

16. ***Würde es sich für dich „richtig" anfühlen, das zu tun?***

17. ***Könntest du das nach bestem Wissen und Gewissen tun?***

18. ***Kannst du selbst entscheiden das zu tun, ohne eine Erlaubnis einzuholen?***

19. ***Wann würdest du diesen Schritt gerne gehen wollen?***

20. ***Wenn du den Schritt gegangen bist, könnten sich daraus mehr Optionen eröffnen?***

    - Welche Art von Optionen?

21. ***Könnest du dir vorstellen, von diesem Zeitpunkt an weitere Fortschritte zu erzielen?***

    - Welche Art von Fortschritt?

22. ***Welchen positiven Effekt würdest du damit erzielen wollen?***

23. ***Zu welchem wertvollen Ergebnis könnte das führen?***

24. ***Welchen Nutzen könntest du daraus ziehen?***

25. ***Würde sich das gut anfühlen?***

26. ***Wäre das befreiend für dich?***

27. ***Wärst du stolz auf dich?***

    - Auf welchen Aspekt genau wärst du stolz?

28. ***Würden andere (direkt oder in der Folge) ebenfalls davon profitieren?***

29. ***Wäre das wünschenswert?***

30. ***Wäre das etwas, was es wert wäre, fortgesetzt zu werden?***
    - Würdest du das tun dürfen?
    - Wärst du dazu in der Lage?
    - Wärst du dazu bereit?
    - Was wäre in diesem Zusammenhang absolut nicht von Bedeutung?

31. ***Hast du mehr Klarheit über das Thema gewonnen?***

32. ***Was hat sich verändert?***

33. ***Hattest du während des Prozesses einen Aha-Moment?***
    Erkenntnis, persönlicher Gewinn, etc.
    - Welchen?

34. ***Fühlst du dich in diesem Moment in Bezug auf das Thema wohler?***

35. ***Hast du das das Gefühl, ursächlicher darüber zu sein?***

36. ***Wann willst du deine Erkenntnis umsetzen?***

37. ***Tu es!***

38. ***Belohne dich angemessen (nicht zu wenig, nicht zu viel).***

39. ***Sei stolz auf dich und genieße den Moment.***

40. ***Steige ein Level auf – und wiederhole den Prozess.***

Meilenstein 8:
Was uns glücklich macht

Power Booster Prozess – „Verstärker“
(Taschenbuch Seite 303 ff.)

Zweck des Power Booster Prozess - „Verstärker“

- Dich an der Ursache-Position zu halten.
- Dich aktiv zu halten.
- Dir zu helfen, etwas zu verbessern bzw. zu optimieren.
- Dir zu helfen, mehr, größere, schnellere Fortschritte bei Dingen zu machen, die dir wichtig sind.

Anwendung

a. Beantworte eine Frage nach der anderen - ***so lang wie nötig, so kurz wie möglich.***

   Hinweis: Einige sind einfache „Ja“ / “Nein“ – Fragen.

b. Beende den Prozess, wenn du dich besser, ursächlicher oder noch motivierter bezüglich des Themas fühlst. Wenn es bei Frage 11 ist, dann gut. Ist es bei Frage 17, auch gut. ***Egal, bei welcher Frage!***

c. In dem Moment, in dem du es kaum erwarten kannst, etwas Zielführendes tun – ***beende den Prozess– und tu es!***

Prozess - Fragen

0. ***Verfolgst du derzeit ein für dich bedeutendes Ziel?***

   Zum Beispiel:
   - Projekt in Angriff nehmen.
   - Unternehmen gründen.
   - Traum verwirklichen.
   - Neues Umfeld schaffen (Arbeit, Umzug, Studium), etc

1. ***Glaubst du, dass du bereits alles darüber weißt, oder bist du bereit, eine Änderung deiner Sichtweise in diesem Prozess zuzulassen?***

2. ***Wie lautet das Ziel?***

   Zum Beispiel:
   - Ich möchte mich verbessern in Bezug auf……
   - Ich will …… lernen….
   - Ich will …… haben.
   - Ich will …… sein.
   - Ich will …… tun können.
   - Ich will …… erarbeiten, gründen, entwickeln.
   - Ich will der beste (in) …… sein.

3. ***Welche gegenwärtige (nicht optimale) Ist-Situation willst du damit verbessern?***

4. ***Wer unterstützt dich dabei?***

   → Name deines (inneren) Mentors: ……

5. ***Welchen (potenziellen) Nutzen willst du davon haben?***
   Emotionen, Finanzen, Beziehung, Beruf, Produktivität, Lebensstandard, etc.

   Zum Beispiel:
   - Ich müsste (mich) nicht mehr ……
   - Ich könnte damit ……
   - Ich hätte dadurch die Möglichkeit ……
   - Ich würde im Austausch dafür …… bekommen.
   - Ich würde in Zukunft ……

6. ***Kann das weiteren Optionen eröffnen?***
   - Welche Möglichkeiten wären denkbar?
   - Wie würde sich das anfühlen?

7. ***Willst du das schneller, einfacher, effizienter erreichen?***

8. ***Bezogen auf deine persönliche Werte, welcher Aspekt ist dir dabei besonders wichtig?***
   - Welche größere Motivation, welches „Warum“?

     Zum Beispiel:
   - Unabhängigkeit.
   - Kreativität.
   - Fleiß.
   - Menschen helfen.
   - Etwas Bedeutendes erschaffen.
   - Etc.

   - Wieso ist dir das wichtig?

9. ***Hat schon einmal jemand etwas Ähnliches erreicht, wie das, was du erreichen möchtest?***

10. ***Wenn du das Ziel schon erreicht hättest, wäre das hilfreich?***
    - Inwiefern?

11. ***Was könntest du dann tun?***

12. ***Wie würde sich das anfühlen?***

13. ***Um das zu erreichen, was würdest du gerne***
    - herauszufinden oder (zuerst) wissen?
    - in der Lage sein, (zuerst) zu tun?
    - entscheiden?

14. ***Welche konkrete Maßnahme könntest du in dieser Hinsicht unternehmen?***

15. ***Was wäre in diesem Zusammenhang der kleinste allernächste Schritt, den du einfach und bequem tun könntest?***

    → **Hinweis:** Stockt es hier
    → Mache den Schritt ***kleiner***! Sehr gut.
    → ***Noch*** kleiner! Absurd klein, wenn es sein muss.

16. ***Würde es sich für dich „richtig" anfühlen, das zu tun?***

17. ***Könntest du das nach bestem Wissen und Gewissen tun?***

18. ***Kannst du selbst entscheiden das zu tun, ohne eine Erlaubnis einzuholen?***

19. ***Wann würdest du diesen Schritt gerne gehen wollen?***

20. ***Wenn du den Schritt gegangen bist, könnten sich daraus mehr Optionen eröffnen?***

    - Welche Art von Optionen?

21. ***Könnest du dir vorstellen, von diesem Zeitpunkt an weitere Fortschritte zu erzielen?***

    - Welche Art von Fortschritt?

22. ***Welchen positiven Effekt würdest du damit erzielen wollen?***

23. ***Zu welchem wertvollen Ergebnis könnte das führen?***

24. ***Welchen Nutzen könntest du daraus ziehen?***

25. ***Würde sich das gut anfühlen?***

26. ***Wäre das befreiend für dich?***

27. ***Wärst du stolz auf dich?***

    - Auf welchen Aspekt genau wärst du stolz?

28. ***Würden andere (direkt oder in der Folge) ebenfalls davon profitieren?***

29. ***Wäre das wünschenswert?***

30. ***Wäre das etwas, was es wert wäre, fortgesetzt zu werden?***
    - Würdest du das tun dürfen?
    - Wärst du dazu in der Lage?
    - Wärst du dazu bereit?
    - Was wäre in diesem Zusammenhang absolut nicht von Bedeutung?

31. ***Hast du mehr Klarheit über das Thema gewonnen?***

32. ***Was hat sich verändert?***

33. ***Hattest du während des Prozesses einen Aha-Moment?***
    Erkenntnis, persönlicher Gewinn, etc.
    - Welchen?

34. ***Fühlst du dich in diesem Moment in Bezug auf das Thema wohler?***

35. ***Hast du das das Gefühl, ursächlicher darüber zu sein?***

36. ***Wann willst du deine Erkenntnis umsetzen?***

37. ***Tu es!***

38. ***Belohne dich angemessen (nicht zu wenig, nicht zu viel).***

39. ***Sei stolz auf dich und genieße den Moment.***

40. ***Steige ein Level auf – und wiederhole den Prozess.***

Wenn du Fragen zu den Prozessen hast, nutze gerne das Feedback-Formular: www.Hochstapler-Syndrom.de/leserfragen

Meilenstein 9:
Magie für Fortgeschrittene

Beobachtung 1: Effekt
(Taschenbuch Seite 313 f.)

Welchen Effekt will ich erzielen?
Was will ich bewirken?
Wer soll welchen Nutzen haben?

Der Kern aller Unzufriedenheit ist demnach schnell erklärt.

- Wir glauben nicht, dass wir eine Wirkung erzielen können.
- Wir haben keine Wirkung erzielt.
- Wir haben eine „falsche“ Wirkung erzielt.
- Oder jemand anderes hat bei uns etwas bewirkt, was wir nicht wollen oder wollten.

Zusammengefasst: Wir glauben, nicht Ursache zu sein bzw. ursächlich mit einer Situation umgehen zu können.

Natürlich hängt unser Selbstwertgefühl ***nicht nur*** davon ab. Es gibt schließlich drei Ecken. Aber im Austausch mit anderen Menschen ist das der Knackpunkt schlechthin.

Meilenstein 9:
Magie für Fortgeschrittene

Exkurs: Lob
(Taschenbuch Seite 329 f.)

Nehmen wir den Applaus und der Lohn für unsere Arbeit nicht entgegen, schmälert das den empfundenen Wert auf Seiten des „Anwenders“ ("Gebers").

Auch ein Lob ist ein Austausch. Nehmen wir das Lob nicht entgegen oder „reduzieren“ es, machen wir damit zwei Dinge:

a. Wir verweigern dem „Nutzer“ (der, der das Lob gibt), den vollen Wert. Das könnte man fast schon als egoistisch bezeichnen.
b. Im dem Moment öffnen wir Tür und Tor dafür, dass unsere zukünftige Arbeit nicht mehr als wertvoll erachtet wird. Was in der Konsequent dazu führt, dass wir weniger Lob, Lohn und Anerkennung erhalten.

Die einzig sinnvolle Art mit berechtigtem Lob umzugehen ist: Entgegennehmen!

Meilenstein 9:
Magie für Fortgeschrittene

Exkurs: Kritik
(Taschenbuch Seite 331 ff.)

Kritik hat drei „Angriffspunkte“:

- Wir als Person bzw. unsere Absichten werden kritisiert.
- Das, was wir tun, wir kritisiert.
- Das Ergebnis unseres Tuns, also die erzielte Wirkung, wird kritisiert.

Gerne (nicht immer) wird es uns in der umgekehrten Reihenfolge präsentiert:

- Infragestellen des Effektes: „Was soll das bringen, was du da machst?“
- Infragestellen der Methode: „Verstehe. Dann musst du das aber anders machen!“
- Infragestellen der Person: „Ist das so üblich, dort wo du herkommst? Du lügst doch!“

„Der Ton macht die Musik!“ Das gilt immer, aber ganz besonders beim Thema „Kritik“. Die meiste Kritik wird nicht aus altruistischen Gründen gegeben. Das wissen wir.

Grundsätzlich gilt:
Kritisieren ist einfacher als kreieren.

Jeder kann kritisieren.

Gern wird Kritik auch als „gutgemeinter Ratschlag“ oder „wohlwollender Vorschlag“ getarnt. Man braucht nicht einmal eine Meinung, geschweige denn eine „begründete“ Meinung. Man muss kein Experte sein, um etwas zu kritisieren.

Es reicht ein bloßes Gefühl.

Das ist es auch, worum es sich letzten Endes dreht.

Der wichtigste Aspekt dabei:

Erst Emotion handhaben,
dann Information erhalten und verarbeiten!

Sind also starke Gefühle und entsprechende Wallungen im Spiel, brauchen wir uns mit den Informationen zunächst nicht beschäftigen. Denn das kommt alles von irgendeinem Hugo. Was es uns schwerer oder gar unmöglich macht, eine etwaige berechtigte und hilfreiche Information zu greifen.

Wir müssen erst einmal das Teufelsdreieck der Unsicherheit verlassen, um in zumindest die Nähe einer Komfortzone zu kommen.

Dies bewerkstelligt man mit Kommunikation!

Erschwerend kann allerdings hinzukommen:

- Manche Menschen kritisieren, ***einfach weil sie es können***.
- Manche, weil sie durch den ***Akt des Kritisierens*** bei anderen einen Effekt erzielen wollen. („Jetzt zeig ich den anderen einmal, was für ein toller Hecht ich bin!“)
- Manche, weil sie einfach so gestrickt sind und auch sonst nicht mit sich reden lassen. (Was natürlich ganz andere Ursachen hat. Meistens Knappheits-Denken.) (Der Kunde, der ***immer*** meckert!)

In diesen Fällen kann es sein, dass diese Phase der „Emotion“ nie wirklich überwunden wird. Einfach, weil es keine werthaltige Information zwischen all den Emotionen gibt.

Wie auch immer, im Falle eines Falles checken wir die folgenden Punkte:

- ***BEACHTE:*** KEINE PANIK!
  Nimm dir eine Sekunde Zeit!
  „Agieren statt reagieren!“
- ***Regel 1: Mehr Daten erhalten!***
- ***Welcher Ton?***
  → Ist es unhöflich? → Ärger verstehen.
- ***Werde ich als Person angegriffen?***
  → Habe ich entgegen meinen Werten gehandelt?
- ***Wird meine Arbeitsweise kritisiert?***
  → Habe ich nach bestem Wissen und Gewissen gehandelt?
  → Habe ich (unwissentlich) einen nennenswerten Fehler gemacht?
- ***Wird die Sache kritisiert?***
  → Welcher Effekt wurde nicht erzielt?
  → Welchen unbeabsichtigten Neben-Effekt hat es?
- Geht es überhaupt um die Sache?
  → Ganz wichtiger Punkt! Habe ich jemandes Gefühle verletzt? Wissentlich oder unwissentlich?

Zur Sache:

- Hat die Information in der Kritik einen „WERT“?
  → Ist sie meines Erachtens inhaltlich berechtigt?
  → Handelt es sich um ein Detail?
  → Oder um wichtige, „kriegsentscheidende“ Aspekte?
- Wird sie in der ehrlichen Absicht geäußert, etwas zu verbessern?
  → Was genau?
- Habe ich einen Austausch nicht geliefert, den ich hätte liefern sollen?
  → Bin ich tatsächlich (vielleicht unwissentlich) in Verzug mit etwas?
  → Wurde etwas vergessen, was zugesagt wurde.
- Braucht der Kritisierende einfach nur etwas Aufmerksamkeit und Bestätigung?
  → Fragen stellen. Loben! Thema wechseln.
- Hilft sie anderen Menschen?
  → Wenn nicht… na, was soll das dann?

Dies alles setzt natürlich voraus, dass wir selbst nicht in einer bösen Absicht handeln. Ich wollte das nur erwähnen.

Mit der obigen Checkliste nimmst du für dich viel der Anspannung aus der Situation. Einfach, weil du jetzt eine Vorgehensweise hast.

Am Ziel:
Dein neues „Ich“

Liebe dich selbst, wie deinen nächsten.
(Taschenbuch Seite 349 ff.)

Selbstwertgefühl zu haben ist dabei nicht nur hilfreich für einen selbst.

- Hast du für dich Werte definiert, die dir als Leitlinien dienen?
- Bist du dir dieser Werte bewusst?
- Fühlst du dich imstande innerhalb deiner Komfortzone einen Schritt nach dem anderen zu gehen?
- Willst du anderen helfen, in ihre Komfortzone zu kommen?
- Bringst du mit deiner „doch nur“-Arbeit Ergebnisse hervor?
- Bist du bereit, den entsprechenden Lohn dafür entgegenzunehmen?
- Bist du bereit, etwas zurückzugeben, nachdem dir geholfen wurde?

Dann hast du allen Grund und alles Recht der Welt auf ein hohes Selbstwertgefühl.

Die Welt braucht Menschen wie dich.

Am Ziel:
Dein neues „Ich“

Was dich im Gespräch erwartet
(Taschenbuch Seite 353 ff.)

Nachdem du dieses Buch gelesen hast, weißt du einiges darüber, wie ich „ticke“ - und du weißt, dass ich helfen kann.

Im Beratungsgespräch besprechen wir:

- Deine exakte Situation.
- Deinen individuellen Plan.
- Alle Fragen, die du zum Buch hast.
- Den Zeitrahmen, den es für nachhaltige Veränderungen braucht.

Wenn wir in dem Gespräch sehen , dass eine Zusammen-arbeit für beide Seiten passt, stehe ich dir auch gerne als Coach zur Verfügung.

In persönlichen 1:1 Coachings gehen wir dann laserscharf deine individuelle Situation an, so dass du in kürzester Zeit deutliche Fortschritte machst, stressfrei durchatmen und nachts ruhig schlafen kannst.

Damit du endlich ohne Stress die Ziele im Leben erreichst, die dich wirklich erfüllen. Beruflich, finanziell und privat. Die einfachen Werkzeuge, die du im Coachings an die Hand bekommst, passen sich so reibungslos deinem individuellen Tagesablauf an, dass sie dir rasend schnell in Fleisch und Blut übergehen. So erzielst du in kurzer Zeit eine deutliche Verbesserung.

Vereinbare einfach einen kostenlosen Coaching-Termin über: www.Hochstapler-Syndrom.de/termin

JETZT ist die Zeit, um etwas zu verändern!

Ich freue mich auf unser Gespräch
Dein Stephan