

**Perspektivwechsel:
Wie das Glas halb
voll wird**



Inhaltsverzeichnis

Die Idee	3
1 Fokussiere auf das, was geht.....	5
2 Erlaube Dir Spaß zu haben	9
3 Bereite anderen Freude	12
4 Denke in „Gewinn-Gewinn“	13
5 Widme dem Moment Deine volle Aufmerksamkeit	17
6 Schätze die Vielfalt Anderer	20
7 Suche nach Wahlmöglichkeiten	23
8 Schlussplädoyer	26

Die Idee

„Der Mensch besteht zu 65% aus Wasser – der Rest ist Einstellung.“
(gefunden im Internet)

Der eine ist absolut zufrieden und glücklich – und der andere total unglücklich – bei vergleichbaren Lebenssituationen. Wie kommt das? Was macht den Unterschied aus?

Wie Nico Rose in seinem Buch „Lizenz zur Zufriedenheit“ schreibt (Junfermann) gibt es von Natur aus unterschiedliche „Zufriedenheits-Level“: 50% des subjektiven Wohlbefindens sind genetisch vorbestimmt. Von den restlichen 50% sind 10% auf externe Faktoren zurückzuführen, die wir nicht beeinflussen können.

Die gute Nachricht ist also: 40% unseres subjektiven Wohlbefindens können wir beeinflussen!

Ist das Glas halb voll oder halb leer?

Unterschiedliche Sichtweisen auf den gleichen Sachverhalt können darüber entscheiden, ob Du Dich besser oder schlechter fühlst.

Das fängt schon damit an, ob Du glaubst, dass es sich nicht lohnt für die oben genannten 40% etwas zu tun – weil 40% gar nicht so viel sind – oder ob Du Dir sagst: Cool, super Chance - die 40% knöpfe ich mir vor.

Oft reicht schon ein einziger Impuls aus, um eine lange gehegte Sichtweise zu verändern.

Zum Beispiel könnte sich jemand Zeit seines Lebens darüber geärgert haben, dass er impulsiv ist und immer aus dem Bauch heraus handelt – und dass es ihm schwerfällt Pläne zu machen und sich daran zu halten. Die Rückmeldung von Vorgesetzten war bisher: Unstrukturiert und chaotisch.

Bis jemand zu ihm sagt: „Großartig – Dich hätte ich gerne als Katastrophenmanager, wenn das Projekt völlig aus dem Ruder gelaufen ist.“

Es kann eben auch total nützlich sein, impulsiv zu sein.

Was Sichtweisen & Einstellungen mit Selbstmanagement zu tun haben

Das grundlegende Ziel von Selbstmanagement sollte aus meiner Sicht immer sein, dass es einem nachhaltig gut geht. Nachhaltig heißt dabei, dass man bei allen Möglichkeiten die es gibt, es sich jetzt im Moment gut gehen zu lassen, immer im Hinterkopf hat, dass es einem auch morgen noch gut geht.

Ich kann z.B. die Steuererklärung immer weiter vor mir herschieben und mich stattdessen mit lieben Freunden treffen. Für den Moment geht es mir

dann gut. Aber irgendwann kommt der Moment, wo es wegen der Steuerklärung Stress gibt – und dann geht es mir möglicherweise nicht mehr so gut.

Durch hilfreiche Sichtweisen und Einstellungen sorgst Du dafür, dass es Dir gut geht – und damit gehört es für mich zum Selbstmanagement, sich mit den eigenen Sichtweisen zu beschäftigen.



In diesem eBook stelle ich Dir sieben Sichtweisen und Einstellungen vor, die aus meiner Sicht sehr hilfreich sind und Dir helfen, Dich gut zu fühlen.

Ich wünsche Dir viel Vergnügen beim Lesen – und vielleicht ist ja der eine oder andere Impuls für Dich dabei.

Dein „Zeitkünstler“ Klaus Heywinkel

1 Fokussiere auf das, was geht

Man kann pausenlos auf das fixiert sein, was nicht möglich ist oder was man nicht erreichen kann. Man kann sich über den Chef beklagen, der alles und jeden kontrolliert und der einen in der eigenen Entwicklung ausbremst. Oder über die Nachbarn, die sich jedes Mal beschweren, wenn man am Klavier spielt. Oder über den Job, bei dem man so lange arbeiten muss, dass keine Zeit für Sport bleibt.

Oder man ändert seine Sichtweise und nimmt das in den Fokus, was man (aus eigener Kraft erreichen) kann.

Stephen R. Covey nennt diese Denkweise „pro-aktiv“ sein (Covey, Die 7 Wege zur Effektivität, Heyne 2000).

Wir können oft nicht beeinflussen, was uns passiert. Aber jeder Mensch hat die Freiheit selber zu bestimmen, wie er damit umgehen möchte.

Vor einigen Monaten habe ich ein Video auf YouTube gesehen von einem Mann, der ohne Arme & Beine geboren wurde. Der Mann heißt Nick Vujicic, hat mehrere Bücher geschrieben und tritt als Motivationsredner auf. Eines seiner Bücher heißt „Mein Leben ohne Limits: Wenn kein Wunder passiert, sei selbst eins!“

Nick erzählt vor großem Publikum, wie jeder seine eigene Geschichte schreiben kann – wie jeder sich entscheiden kann, wie er mit seinem Schicksal umgehen möchte.

Dieser Mann hat eine Sichtweise auf sich und sein Leben, die total nützlich und hilfreich ist. Er könnte sich auch frustriert über die Ungerechtigkeit des Lebens zurückziehen und den Kopf in den Sand stecken. Er hat sich aber aktiv dafür entschieden, es anders zu machen. Er hat auf das fokussiert, was ihm möglich ist.

Covey hat es so auf den Punkt gebracht:

„Wann immer wir glauben, das Problem sein *da draußen*, ist dieser Gedanke das Problem.“

Ich habe öfter erlebt, dass Führungskräften in Unternehmen ihre Führungsaufgabe entzogen wurde. Das kann man sicherlich als Ohrfeige verstehen, weil es doch wahrscheinlich bedeutet, dass das Unternehmen die Leistung dieser Führungskräfte als nicht ausreichend einschätzt.

Jetzt könnten diese Führungskräfte beleidigt sein, sich in ihr Schneckenhäuschen zurückziehen und die Firma verlassen. In mehreren Fällen habe ich aber etwas Anderes beobachten können.

In manchen Fällen hat das Unternehmen diesen Führungskräften angeboten, im Unternehmen zu bleiben und als Projektleiter zu arbeiten. Dieses Angebot wurde teilweise in einer bewundernswerten Art und Weise angenommen. Ich habe ehemalige Führungskräfte beobachten dürfen, die die

neue Rolle als Projektleiter mit Leidenschaft ausgefüllt haben und einen phantastischen Job gemacht haben. Das hat dazu geführt, dass man ihnen komplexere Projekte zutraute – die sie ebenfalls mit Bravour meisterten. Nach und nach haben sich diese ehemaligen Führungskräfte ein hohes Ansehen im Unternehmen als Projektleiter erarbeitet und sich nachdrücklich für verantwortungsvolle Aufgaben empfohlen.

Darin sehe ich den Geist dieser Sichtweise: Fokussieren auf das, was man selber tun kann. Und nicht den Umständen die Verantwortung für die eigene Situation geben.

Übung: Auf die eigene Sprache achten

Wenn Du diese Sichtweise verstärkt für Dich entdecken möchtest, könntest Du damit beginnen, für ein paar Tage auf Deine eigene Sprache zu achten.

Beispiele:

- „Er macht mich immer so wütend“: Jemand anderes hat die Macht über Deinen Gefühlszustand – und es gibt nichts, was Du dagegen tun kannst?
- „Ich habe keine Zeit dafür“: Die Zeit kontrolliert also, was Du tun kannst?
- „Wenn mein Partner nur etwas geduldiger wäre“: Die Ungeduld Deines Partners zwingt Dich, in einer bestimmten Art und Weise zu reagieren?
- „Ich bin nun mal kein begnadeter Sportler“: Und deswegen kannst Du Dich nicht regelmäßig bewegen und Deinen Körper fit halten?
- „Ich brauche das Essen nur anzusehen – und schon sitzen die Kalorien auf meinen Hüften“: Deswegen gibt es nichts, was Du gegen Dein Übergewicht tun kannst?

Du merkst an diesen Beispielen, worum es geht: Möglicherweise findest Du in Deiner Sprache Hinweise darauf, dass *etwas nun mal so ist* – und dass Du nichts daran ändern kannst.

Dann hast Du Sichtweisen entdeckt, die Dir vielleicht nicht gut tun. Möglicherweise wäre es nützlich, die Sache anders zu sehen.

Was Du tun kannst, um es anders zu sehen

Das ist nun mal so – ich kann nichts dagegen tun: Wenn Du bei Dir eine solche einschränkende Sichtweise entdeckt hast, dann ist das bereits der Schlüssel zum Erfolg! Folgende Strategien kannst Du anwenden, um diese Nuss zu knacken:

- **Andere Fragen, welche Sichtweisen sie haben**
Wenn Dein Thema wäre, dass Dein Partner Dich immer so wütend macht, dann frag doch mal andere, welche Strategien sie haben, um mit den Eigenschaften oder Macken ihres Partners gut zurechtzukommen.

– **Ehrlich zu Dir selber sein**

Vielleicht ist diese Sichtweise einfach nur furchtbar bequem? Weil Du nichts tun musst – es liegt ja außerhalb Deines Einflussbereichs. Wenn das so ist, dann könntest Du schonungslos offen zu Dir sein: „Vielleicht gäbe es schon Möglichkeiten, daran zu arbeiten. Ich bin nur einfach zu bequem.“ Dieses Eingeständnis nimmt der Sichtweise sofort die Grundlage, weil es also vielleicht doch möglich ist, anders zu reagieren.

– **Die vier Fragen von „The work“ (Byron Katie)**

Die vier Fragen von „The work“ sind ein gutes Mittel, um einschränkende Sichtweisen und Einstellungen aufzulösen. Dazu beantwortest Du in einer stillen Minute diese Fragen für Dich selber:

1. Ist das wahr? (Das, was ich mit meiner bisherigen Sichtweise glaube)
2. Kann ich mir absolut sicher sein, dass das wahr ist?
3. Zu was für einen Menschen macht es mich, wenn das wahr ist?
4. Wer könnte ich sein, wenn das nicht wahr wäre?

Zitiert

Folgender Text von Moritz Bauer (<https://www.selbstbewusstsein-staerken.net>) wurde neulich bei facebook gepostet – und ich finde ihn zu diesem Thema sehr passend.

Letztens mit nem krassen Unternehmer unterwegs gewesen...

Und der hat mich echt beeindruckt.

Egal was wir gemacht haben oder wo wir gesessen haben, der Typ hat eine Möglichkeit nach der anderen gesehen...

Eine Chance nach der anderen, wie man die Welt noch weiter bereichern kann oder bestehende Dinge noch weiter verbessern kann.

Und dieses ständige "Möglichkeiten-sehen" war zwangsweise verbunden mit einer extrem positiven Einstellung.

Selten mal, dass man einen so dermaßen positiven Mensch mit einem so dermaßen positiven Ausblick (gegenüber der Welt, seinen Mitmenschen und sich selber) trifft.

Und dann wurde mir mal wieder klar:

Dein Fokus bestimmt deine Realität.

Das, worauf du dich konzentrierst, wird stärker.

Dieser Typ hat sich sein Leben lang darauf trainiert, Möglichkeiten zu sehen und die positiven Dinge in seinem Leben wahrzunehmen.

Und was passiert?

Genau DAS nimmt er wahr.

Und dabei spielt es keine Rolle, ob es auch "negative" Dinge in seiner Umgebung gibt. Die filtert er einfach raus...

Und dann konzentriert er sich sofort wieder auf all die Dinge, die gut laufen bzw. die man noch weiter verbessern könnte...

Das ist mal ne Einstellung, die sich zu modellieren lohnt...

Denn eins ist Fakt:

Die Realität ist, wie die Realität ist.

Und wie DU sie jetzt sehen willst, das ist ganz DIR überlassen.

Du hast die Wahl:

Lass dich von all dem negativen Scheiß in deiner Umgebung runterziehen

oder

konzentrier dich auf das, was gut läuft und auf all die Möglichkeiten, die dir in jeder Situation offen stehen.

Deine Entscheidung.

Aber wisse immer:

Du bestimmst deine Realität - in jeder Situation.

2 Erlaube Dir Spaß zu haben

Dass Spaß haben gut für das eigene Wohlbefinden ist, glaubst Du mir vermutlich sofort. Dass Du öfter Spaß haben kannst, als Du denkst, vielleicht nicht. Sogar in Situationen, in denen Du bisher noch nie Spaß hattest.

Es gibt ein tolles Buch, das ich Dir sehr ans Herz lege: „Fish!“ (Ueberreuter, 2001). In Fish! Wird die Geschichte von Fischhändlern auf einem Fischmarkt in Seattle erzählt.

Fischhändler zu sein, so habe ich mir das bisher immer vorgestellt, ist kein Traumjob. Es stinkt die ganze Zeit nach Fisch. Man selber stinkt nach Fisch – auch nach Feierabend. Es ist immer kalt, weil der Fisch gut gekühlt sein muss. Der Fisch ist glitschig und man bekommt wegen der Kühlung kalte Hände.

Die Fischhändler des Pike Place Fischmarkt in Seattle dagegen haben sich irgendwann überlegt: Wenn wir schon Fisch verkaufen, dann können wir auch Spaß dabei haben.

Aber was, bitte schön, kann daran Spaß machen?

Nun, zum Beispiel, wenn ein Händler einen Lachs fünf Meter durch die Luft wirft und dazu brüllt: „Ein Lachs auf dem Flug nach Minnesota!“. Und ein anderer fängt diesen Lachs spektakulär auf und alle Fischhändler brüllen im Chor: „Ein Lachs auf dem Flug nach Minnesota!“

Kannst Du Dir vorstellen, was das mit den Besuchern des Fischmarkts macht? Und mit den Fischhändlern?

Und dann brüllt ein anderer Fischhändler: „Schönen Nachmittag, ihr Joghurtfritzen!“ Und ein Teil der Besucher hält darauf wie auf Kommando einen Joghurtbecher hoch. Währenddessen führt ein Händler ein ernsthaftes Gespräch mit dem Fisch, den er gerade verkauft hat.

Klingt komisch – ist aber so!

Wer bisher glaubte, dass man als Fischhändler keinen Spaß haben kann, wird hier eines Besseren belehrt.

Ein weiteres Beispiel erlebe ich jeden Tag in meinem Beruf als Multiprojektsteuerer. Die Multiprojektsteuerung (kurz MPS) hat die Aufgabe, Projektleiter mit ihren Projekten zu begleiten – vom Projektantrag über die Durchführung des Projekts bis zum Abschlussbericht. Dabei helfen wir den Projektleitern und unterstützen sie.

Neben Hilfe und Unterstützung ist es aber auch ein Schwerpunkt, die Arbeit der Projektleiter zu überprüfen. Wir filetieren Projektpläne, kontrollieren die Kostenplanung, prüfen geleistete und geplante Aufwände und bewerten das Risikomanagement. Das Ergebnis unserer Prüfungen berichten wir einmal im Monat an das ganze Haus.

Weil die meisten Projektleiter sich nicht gerne in die Karten schauen lassen, ist dieser Teil unserer Arbeit nicht sehr beliebt.

Ganz anders ist das mit dem Beliebtheitsgrad derjenigen Kollegen der gleichen Abteilung, die die Projektleiter bei Bestellungen und Rechnungen unterstützen. Sie nehmen den Projektleitern lästige Arbeit ab – und werden entsprechend geschätzt.

Aus dieser Situation machen wir uns täglich einen Spaß: Wir reden von der hellen und der dunklen Seite der Macht. Wenn man in die Ecke der MPS kommt, wird es merklich kühler. Manchmal kann man fast den Atem sehen – wie an einem kühlen Wintermorgen.

Neulich sagte ein Projektleiter zu meinem Kollegen: „Du bist eigentlich ganz nett.“ Da stöhnt mein Kollege gequält auf und sagt: „Ein MPS-Betreuer, der nett ist, ist quasi berufsunfähig!“

Und an meinem Schreibtisch hängt ein Zettel mit der Aufschrift: „Fifty shades of red“. Rot ist die böse Farbe in Statusberichten.

Diese Beispiele zeigen: Wenn man möchte, kann man in vielen Situationen Spaß haben.

Passend dazu wird in Fish! Folgende Frage gestellt:

„Wenn Sie akzeptieren, dass jeder Job langweilig sein kann, können Sie mir dann auch zustimmen, dass andererseits jeder Job auch mit Energie und Enthusiasmus ausgeübt werden kann?“

Übung: Den Spaß entdecken

Übertrage die letzte Frage oben auf alle Deine Lebensbereiche und Aufgaben, bei denen Du bisher absolut keinen Spaß hast:

- Wäsche falten ist absolut langweilig.
- Es ist total öde, das Gartenhaus zu Schleifen und zu Streichen.
- Der wöchentliche Lebensmitteleinkauf ist einfach nur lästig.
- Die Steuer zu machen ist die ödeste Tätigkeit der Welt.
- Der Job ist langweilig und erfüllt nur den Zweck, Geld zu verdienen.
- Ergänze die Liste mit den Dingen, die Dir keinen Spaß machen.

Und jetzt nimmst Du Dir Deine Liste und stellst Dir zu jedem der Punkte folgende Frage:

Was könntest Du verändern, damit die Sache für Dich mehr Spaß macht?

Hier habe ich ein paar Ideen für Dich:

- **Mit Anderen zusammen**
Kannst Du es mit anderen zusammen machen – weil es in Gesellschaft vielleicht mehr Spaß macht? Stell Dir zum Beispiel vor, Du triffst Dich mit einem Freund oder einer Freundin, um zusammen die Steuererklärung zu machen. Jeder seine eigene – aber gleichzeitig im gleichen Raum. Mit Tee, Kuchen und einem Glas Sekt zur Einstimmung.

– **In einem anderen Kontext**

Kannst Du es an einem anderen Ort oder zu einer anderen Zeit machen? Kannst Du zum Beispiel öde Rechnerarbeit mit Deinem Laptop in einem Café erledigen? Macht es viel mehr Spaß, Mails im Job zu beantworten, wenn sonst keiner im Büro ist und Du mehr Ruhe hast? Kannst Du konzentrationsintensive Arbeit im Home-Office erledigen? Macht Bügeln mit guter Musik und einem leckeren, alkoholfreien Cocktail richtig Laune?

– **Andere Werkzeuge nutzen**

Gibt es Möglichkeiten, das gleiche Ergebnis auf einem anderen Weg zu erreichen, der mehr Spaß macht? Vielleicht kannst Du das Gartenhaus Sandstrahlen – anstatt es wie bisher mit einem Schleifgerät zu bearbeiten. Und statt Pinsel nimmst Du eine Sprühpistole. Oder Du erstellst die Steuererklärung mit einem Programm – statt wie bisher auf Papier.

– **Gemeinsam Spaß im Job entdecken**

Nimm Dir mit Deinen Kollegen etwas Zeit, um gemeinsam zu entdecken, wo der Spaß in eurer gemeinsame Arbeit liegen könnte. Vielleicht lest ihr vorher das Buch Fish!, um inspiriert zu werden.

3 Bereite anderen Freude

Diese Sichtweise stellt andere Menschen in den Mittelpunkt. Es geht darum, diesen anderen Menschen eine Freude zu machen. Und es geht darum, daraus eine innere Einstellung zu machen.

Immer, wenn Du anderen eine Freude machst, macht das auch etwas mit Dir selber. Denn dann werden in Deinem Körper Hormone wie Dopamin ausgeschüttet, die Dich glücklich machen.

Eine Trainerin von mir sagte einmal: „Wenn es mir schlecht geht, kaufe ich dem Obdachlosen eine Zeitung ab und schenke ihm noch zwei Euro. Dann geht es mir gleich besser.“

Wenn wir anderen eine Freude machen, geht es uns selber besser. Und wenn wir daraus eine grundlegende Einstellung machen, dann werden wir ganz unbewusst dafür sorgen, dass wir immer wieder anderen eine Freude machen. Damit ist der Dopamin-Nachschub gesichert ;-)

Auch zu dieser Einstellung gibt es in dem bereits erwähnten Buch Fish! Tolle Einsichten – wie zum Beispiel diese:

„Andere einzubeziehen, sich zu bemühen, ihnen eine Freude und einen schönen Tag zu bereiten, heißt nichts anderes als seine Aufmerksamkeit dem Kunden zuzuwenden.“

Oft reichen kleine Dinge, um Anderen eine Freude zu bereiten:

- Übertrage Deinem Mitarbeiter eine verantwortungsvolle Aufgabe.
- Nimm Dir 10 Minuten Zeit, um mit Deinem Sohn oder Deiner Tochter zu spielen – und sei in dieser Zeit zu 100% bei dem Kind.
- Sag Deinem Partner, wie lecker er gekocht hat.
- Sag Deinem Kollegen, wie großartig Du eine seiner Ideen findest (wenn Du das wirklich empfindest!).
- Schenke Menschen für ein paar Minuten Deine ungeteilte Aufmerksamkeit (kein Handy, kein Blick auf die Uhr).
- Sei manchmal ein wenig wie ein Kind. Wie die Fischhändler in Seattle, die eine ernsthafte Diskussion mit einem Fisch führen, den sie gerade verkauft haben.

Ich besuche seit einigen Monaten mit meiner Frau einen Schauspielkurs. Der Schwerpunkt im Kurs liegt im Moment auf Improvisation. Reagieren auf das, was der Spiel-Partner mir anbietet. Das klappt manchmal total gut – und manchmal geht es auch gründlich in die Hose. Und gerade die Fälle, wo man scheitert, sind für alle die lustigsten. Die Maxime dabei:

■ Mut zum Scheitern!

Nicht alle Situationen im Leben sind so bierernst, dass man nicht auch mal scheitern dürfte. Trau Dich - damit bereitest Du anderen eine große Freude!

4 Denke in „Gewinn-Gewinn“

Ich gestehe ganz offen: Ich gewinne gerne! Gewinnen heißt dabei für mich zum Beispiel, wenn Ideen von mir umgesetzt werden oder wenn ein Einwand von mir so ernst genommen wird, dass eine Entscheidung anders gefällt wird als ursprünglich geplant. Und natürlich gewinne ich gerne bei Gesellschaftsspielen.

Und gerade bei Gesellschaftsspielen treten die zwei Seiten von Gewinnen sehr deutlich zu Tage: Wenn es einen Gewinner gibt, dann gibt es auch Verlierer. Hast Du schon mal mit Kindern Gesellschaftsspiele gespielt und gewonnen? Dann könntest Du vielleicht beobachten, dass es den Kindern schwerfällt, zu verlieren. Manchmal brechen Kinder sogar in Tränen aus oder werden wütend, wenn sie verlieren.

Und was sagen wir Erwachsene dann? Es gehört zum Leben dazu, auch mal zu verlieren. Das musst Du noch lernen.

Natürlich ist das so: Man wird im Leben vermutlich immer mal wieder verlieren. Deswegen ist es sicher hilfreich, erste Erfahrungen mit Verlieren bei so harmlosen Situationen wie Gesellschaftsspielen zu machen.

Doch mal ehrlich: Selbst, wenn wir das Verlieren als Kinder „trainiert“ haben und auch als Erwachsene sehr gefasst damit umgehen: Toll ist es nicht, wenn wir verlieren.

Um diesen Aspekt geht es bei dieser Einstellung. Es geht darum, dass möglicherweise jemand verliert, wenn ein anderer gewinnt.

Doch es geht auch anders.

Eine nachhaltige Lösung besteht in aller Regel darin, dass keiner verliert. Das nennt man eine Gewinn-Gewinn-Situation (win-win). Alle Beteiligten haben einen Nutzen von einer Vereinbarung, von einem Geschäft oder von einem Vorgehen.

Wenn Du in Gewinn-Gewinn denkst, dann sorgst Du nachhaltig dafür, dass es Dir und den Menschen in Deiner Umgebung gut geht.

Allerdings kann es sein, dass die Gewinn-Gewinn-Lösung nicht so offensichtlich ist. Möglicherweise muss man mehr Energie und Gehirnschmalz investieren, um sie zu finden. Aber es lohnt sich!

Verlust-Gewinn

Dass es sich lohnt Energie zu investieren, wenn Du Gefahr läufst, zu verlieren, liegt nahe. Wer verliert schon gerne? Das gilt insbesondere auch dann, wenn Du aus Bequemlichkeit, Angst oder Gönnerlaune heraus akzeptierst, dass Du verlierst. Denn egal aus welcher Motivation heraus Du eingewilligt

hast, zu verlieren: Es macht etwas mit Dir. Verlieren fühlt sich nicht gut an – es hinterlässt einen bitteren Geschmack.

Deswegen ist es sicherlich den Versuch wert, aus einem drohenden Verlust-Gewinn ein Gewinn-Gewinn zu machen.

Gewinn-Verlust

Genauso, wie Du nicht gerne verlierst, tun es andere auch nicht. Selbst wenn Du Dich in einer Situation durchsetzt und ein anderer dabei verliert: Du wirst irgendwann die Resonanz dieses Gewinnens zu spüren bekommen. Die, die verlieren, sind möglicherweise in Zukunft nicht mehr in gleicher Weise kooperationsbereit. Oder sie möchten auch mal gewinnen und Dich zum Verlierer machen. In welcher Weise auch immer: Wenn es Verlierer gibt, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass der Gewinn der Gewinner nur kurzfristig ist.

Deswegen ist es selbst dann wert nach einer Lösung zu suchen, bei der es keine Verlierer gibt, wenn Du dabei bist zu gewinnen.

Gewinn-Gewinn

Aus einer Gewinn-Gewinn-Situation ziehen alle einen Nutzen. Keiner fühlt sich als Verlierer – allen geht es gut. Das erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass auch in Zukunft gut kooperiert wird.

Wenn in einer Situation kein Gewinn-Gewinn-Möglichkeit gefunden werden kann, dann heißt das nicht automatisch, dass es eine Gewinn-Verlust oder Verlust-Gewinn-Lösung geben muss. Es gibt noch eine weitere Lösungsmöglichkeit – nämlich „kein Geschäft“.

Das heißt: Bevor es einen Gewinner und einen Verlierer gibt, ist es oft besser, das, worum es geht, nicht zu tun.

Beispiel: Eine Software-Firma hat einen Vertrag mit einer Versicherung abgeschlossen. Inhalt des Vertrags ist eine bestimmte Software. Nach Abschluss des Vertrages wechselt das obere Management bei der Versicherung. Die neuen Verantwortlichen bewerten die gekaufte Software anders als die Vorgänger und möchten sie am liebsten nicht einsetzen.

So sehen dann verschiedene Lösungsvarianten aus Sicht des Softwareherstellers aus:

Gewinn-Verlust

Der Software-Hersteller besteht auf Einhaltung des Vertrags, um den eigenen Gewinn zu sichern. Das ist rechtens – und schließlich hat die Versicherung das Problem. Die Versicherung kauft dennoch die Software von einem anderen Hersteller und verbucht die erste Investition als sunk-costs. Und auch in Zukunft wird der erste Software-Hersteller nicht mehr bei der Auswahl von Produkten oder Dienstleistungen von den Managern der Versicherung berücksichtigt.

Verlust-Gewinn

Die Versicherung ist ein bedeutender Kunde für den Software-Hersteller.

Also bietet man an, ohne Aufpreis einige Änderungen an der Software vorzunehmen, um die Software für die Versicherung akzeptabel zu machen. Neben den zusätzlichen Kosten für den Software-Hersteller kommt der Ärgere über die Versicherung, die anscheinend nicht weiß was sie will und anschließend ihren Einfluss als wichtiger Kunde geltend macht.

Kein Geschäft

Der Software-Hersteller zeigt Verständnis für die veränderten Rahmenbedingungen bei dem Versicherer und bietet an, den Vertrag folgenlos aufzulösen. Er hat sich damit ohne finanziellen Verlust als sehr flexibel und entgegenkommen gezeigt und wird auch in Zukunft als präferierter Partner der Versicherung behandelt.

Das Beispiel ist sehr einleuchtend, weil es tatsächlich um ein Geschäft im klassischen Sinne geht. Doch die Idee ist übertragbar auf andere Situationen, wo Gewinnen oder Verlieren möglich ist:

- Ein Ehepaar kann sich nicht auf das Ziel für den nächsten Urlaub einigen. Die Vorstellungen liegen weit auseinander. Wenn *Er* seine Idee durchsetzt, verliert *Sie* – und umgekehrt. Vielleicht ist es möglich, eine Gewinn-Gewinn-Lösung zu finden – zum Beispiel indem ein Ziel ausgesucht wird, was bisher weder ihres noch seins ist und für beide akzeptabel erscheint. Kann eine solche Lösung nicht gefunden werden, ist „kein Geschäft“ möglicherweise die beste Alternative. Das würde heißen, es gibt gar keinen Urlaub. Oder keinen gemeinsamen.
- Zwei Kollegen wetteifern darum, wer die beste Lösung für eine Aufgabe finden kann. Die Ansätze der beiden Kollegen unterscheiden sich sehr. Vielleicht kann eine Gewinn-Gewinn-Situation geschaffen werden, indem das Beste aus beiden Lösungen kombiniert wird. Wenn das nicht geht, könnte die entscheidende Führungskraft gut beraten sein, keine der beiden Lösungen zu wählen („kein Geschäft“). Stattdessen werden die übrigen Kollegen mit einbezogen mit der Aufgabenstellung, zusammen eine Lösung zu erarbeiten, die von allen getragen werden kann.
- Ein Urlauber möchte in seinem Urlaubsland ein Gemälde kaufen. Allerdings ist er nicht bereit, auch nur annäherungsweise den Preis zu bezahlen, den der einheimische Händler fordert. Selbst nach hartnäckigem Verhandeln kommt man nicht zusammen. Vielleicht ist eine Gewinn-Gewinn-Situation möglich, zum Beispiel, indem der Händler dem Urlauber als Dreingabe eine Flasche eines landestypischen Geschenks gibt, die er sehr günstig beziehen kann. Dafür zahlt der Urlauber den Preis, auf den sich der Händler freiwillig eingelassen hat. Oder es kommt eben nicht zum Geschäft.

Es ist eine innere Haltung oder Einstellung, die Dir und Anderen langfristig Vorteile bietet. Du solltest darauf achten, nicht zu verlieren – und dafür sorgen, dass auch andere nicht verlieren.

Übung: Beobachte Dich selber

Sei für ein paar Tage Dein eigener Beobachter. Beobachte Dich im Alltag und finde Situationen, wo Du gewonnen oder verloren hast. Am besten schreibst Du diese Situationen auf. Und in einer ruhigen Minute überlegst Du, welche Möglichkeiten es gegeben hätte, aus diesen Situationen Gewinn-Gewinn-Situationen zu machen. Auf diese Weise wirst Du Deinen Fokus schärfen und in Zukunft ganz automatisch daran denken, Gewinn-Gewinn herbeizuführen.

5 Widme dem Moment Deine volle Aufmerksamkeit

„Leben ist das, was passiert, während Du eifrig dabei bist, andere Pläne zu machen“ (John Lennon)

Bestimmt hast Du es schon mal erlebt, dass Du so in eine Sache vertieft warst, dass Du komplett die Zeit und alles um Dich herum vergessen hast. Kindern gelingt dies im Spiel sehr gut – Erwachsene tun sich manchmal schwerer damit, weil Ihnen so viel im Kopf herumschwirrt. Das führt dazu, dass wir nicht immer in den Moment eintauchen können und Stress haben.

Stress entsteht nämlich häufig dadurch, dass wir unserer Zeit voraus sind:

- Beim Zähneputzen denken wir daran, was unser Kind heute unbedingt mit in die Schule nehmen soll.
- Beim Frühstück denken wir an das, was auf der Arbeit auf uns wartet.
- Nach der Arbeit denken wir auf dem Weg nach Hause daran, was noch einzukaufen ist.
- Oft sind wir mit den Gedanken überall – nur nicht im hier & jetzt.

Dazu gibt es eine sehr schöne Geschichte von einem alten Zen-Meister:

Es kamen einmal ein paar Suchende zu einem alten Zenmeister.

„Herr“, fragten sie „was tust du, um glücklich und zufrieden zu sein? Wir wären auch gerne so glücklich wie du.“

Der Alte antwortete mit mildem Lächeln: „Wenn ich liege, dann liege ich. Wenn ich aufstehe, dann stehe ich auf. Wenn ich gehe, dann gehe ich und wenn ich esse, dann esse ich.“

Die Fragenden schauten etwas betreten in die Runde. Einer platzte heraus: „Bitte, treibe keinen Spott mit uns. Was du sagst, tun wir auch. Wir schlafen, essen und gehen. Aber wir sind nicht glücklich. Was ist also dein Geheimnis?“

Es kam die gleiche Antwort: „Wenn ich liege, dann liege ich. Wenn ich aufstehe, dann stehe ich auf. Wenn ich gehe, dann gehe ist und wenn ich esse, dann esse ich.“

Die Unruhe und den Unmut der Suchenden spürend fügte der Meister nach einer Weile hinzu: „Sicher liegt auch Ihr und Ihr geht auch und Ihr esst. Aber während Ihr liegt, denkt Ihr schon ans Aufstehen. Während Ihr aufsteht, überlegt Ihr wohin Ihr geht und während Ihr geht, fragt Ihr Euch, was Ihr essen werdet. So sind Eure Gedanken ständig woanders und nicht da, wo Ihr gerade seid. In dem Schnittpunkt zwischen Vergangenheit und Zukunft findet

das eigentliche Leben statt. Lasst Euch auf diesen nicht messbaren Augenblick ganz ein und Ihr habt die Chance, wirklich glücklich und zufrieden zu sein."

(zitiert aus ZeitZuLeben.de)

Es Bedarf meiner Ansicht nach einer eigenen Sichtweise und Einstellung, um diese Weisheit für sich selber anzunehmen und danach zu leben. Wir sind heutzutage so von Rationalisierung und Optimierung geprägt, dass wir natürlich unsere Tage vorausplanen.

Und natürlich denken wir oft an das, was als nächstes passiert – insbesondere dann, wenn die aktuelle Situation nicht unsere volle Konzentration erfordert. So ist es vermutlich ganz normal, beim Zähneputzen schon an den Arbeitstag zu denken, der vor uns liegt. Und im Auto auf dem Weg nach Hause denken wir an die Einkäufe, die noch nötig wären.

Aber mal angenommen, Du würdest es einmal anders machen:

Wenn Du Wäsche faltest, wärest Du mit voller Konzentration beim Wäsche falten. Karma-Yoga nennt das eine Freundin von mir. Du würdest feststellen, dass Dein Kopf nach dem Wäschefalten herrlich frei wäre.

Beim Essen wärest Du mit allen Deinen Sinnen zu 100% beim Essen. Du würdest jeden Bissen ganz bewusst genießen und an nicht anderes denken. Du wärest überrascht, wie langsam Du isst und wie gut Dir das tut.

Im Gespräch mit einem Kollegen wärest Du mit voller Aufmerksamkeit bei diesem Kollegen und dem Gespräch – von der ersten bis zur letzten Sekunde. Du wärest vielleicht überrascht, wie der Kollege diese Aufmerksamkeit als Wertschätzung empfinden würde.

Präsenz im Kontakt

Dieses letzte Beispiel ist eine der Zutaten, mit denen die Fischhändler in Seattle so erfolgreich geworden sind (siehe das Buch Fish!). Eine der Maximen der Fischhändler lautet: „Sei präsent!“.

Präsent sein heißt: Sei zu 100% bei Deinem aktuellen Gesprächspartner. Lass Dich nicht von einem Handy oder anderen Menschen ablenken. Versuche, die Bedürfnisse Deines Gesprächspartners zu verstehen. Gib ihm das Gefühl, dass er jetzt und für diesen Moment der wichtigste Mensch in Deiner Umgebung ist.

Doch präsent sein geht noch weiter: In Fish! wird beschrieben, dass jeder Händler auf dem Markt, der nicht aktuell im Kontakt mit einem Kunden ist, aufmerksam darauf achtet, wann sich die nächste Gelegenheit für einen Kundenkontakt bietet. Sie sind in der Gesamtsituation zu 100% geistig anwesend.

Stephen Covey beschreibt einen seiner 7 Wege in dem Buch „Die sieben Wege zu Effektivität“ ähnlich. Das Prinzip dort lautet:

■ Erst verstehen, dann verstanden werden.

Und verstehen heißt zuhören – mit voller Aufmerksamkeit. Das heißt auch, dass eigene Gedankenkarusell nicht anzuwerfen, wenn der Gesprächspartner bestimmte Stichworte liefert. Bestimmt kennst Du es auch, dieses von Stichworten befeuerte Gedankenkarusell: „Wo Du gerade von Urlaub sprichst: Wir können uns gerade nicht entscheiden, ob wir ...“.

Übung: Konzentration auf den Moment trainieren

Du kannst Dich in kleinen Schritten dem *hier & jetzt* nähern. Probiere für den Anfang in ganz alltägliche Situationen und bei Routinetätigkeiten, mit voller Konzentration bei der Sache zu sein. Dabei hilft es, sich auf Körperwahrnehmungen zu konzentrieren:

- Konzentriere Dich für 2 Minuten beim Essen ganz bewusst auf den Geschmack Deines Essens. Hast Du schon einmal ein Stück einer leckeren Schokolade mit geschlossenen Augen im Mund zergehen lassen – ohne zu kauen?
- Zähneputzen dauert in der Regel rund 2 Minuten. Konzentriere Dich in diesen 2 Minuten nur auf die Bewegung, mit der Deine Hand die Zahnbürste führt. Und vielleicht auf den minzigen Geschmack der Zahncreme.
- Lege Dich für 2 Minuten auf den Boden und konzentriere Dich voll darauf, wie sich Dein Körper anfühlt (Arme, Beine, Bauch).
- Blende in einem Gespräch, das für Dich nicht sonderlich interessant ist, alle anderen Gedanken aus und konzentriere Dich voll auf Deinen Gegenüber. Vielleicht ist Dein Gegenüber ein Kind, was Dir eifrig von einem Lego-Projekt erzählt – und normalerweise würdest Du nur mit einem halben Ohr zuhören.

6 Schätze die Vielfalt Anderer

„Das siehst Du ganz falsch – es ist nämlich so: ...“

Kennst Du Menschen, die so argumentieren? In solchen Aussagen stecken zwei interessante Vorannahmen drin:

1. Wenn ich es falsch sehe, gibt es offensichtlich eine Art es richtig zu sehen. Es gibt also richtig und falsch.
2. Es gibt eine unumstößliche Wahrheit, die nicht in Frage gestellt wird. So ist es nämlich ...

Zweifellos gibt es viele Wahrheiten, die wir als allgemeingültig ansehen dürfen: Wenn ich einen Apfel hochwerfe, fällt er wieder runter.

Wobei: Das stimmt auch nicht immer. Im Weltall wäre es anders. Aber das führt hier zu weit.

Doch ganz viele Sachverhalte sind längst nicht so allgemeingültig, wie sie oft dargestellt werden. Hier möchte ich Dir aus dem NLP (**N**euro **L**inguistische **P**rogrammierung) das „Modell der Welt“ vorstellen.

Dazu ein Beispiel: Eine Landkarte ist eine Abbildung eines realen Bereichs der Erde zu einem bestimmten Zweck. Man könnte auch sagen, das die Landkarte ein Modell des realen Bereichs ist – genauso wie es Pappmodelle von Architekten für reale Gebäude gibt.

Der Zweck der Landkarte könnte zum Beispiel sein, schnelle Wege von Stadt A nach Stadt B zu finden. In diesem Falle handelt es sich um eine Straßenkarte.

Der Zweck könnte aber auch sein, die Hasenpopulation in verschiedenen Gebieten darzustellen. Die Karte sähe dann vermutlich ganz anders aus als die Straßenkarte.

Einleuchtend ist auch, dass keine der beiden Karten richtig oder falsch ist. Sie erfüllen beide einen bestimmten Zweck und sind dafür „richtig“.

Filter und beschränkte Wahrnehmung

Jetzt schwenken wir einmal in den Kopf eines Menschen und prüfen, wieviel von seiner Außenwelt ein Mensch so mitbekommt. Dazu wieder ein Beispiel:

Vielleicht kennst Du eine ähnliche Situation wie die, dass Du Dir ein neues rotes Auto kaufen möchtest – aber Deine Freunde Dir sagen: Rot ist total out. Kein Mensch fährt heute noch rote Autos. Wollen wir wetten dass Du ab diesem Zeitpunkt ganz viele rote Autos vorbeifahren siehst, die Du vorher so nicht wahrgenommen hast?

Was ist passiert?

Jeder Mensch hat eine riesige Menge an Wahrnehmungsfiltren. Diese Filter schützen unser Gehirn vor Überlastung. Wenn unser Gehirn alle Impulse, die unsere fünf Sinne wahrnehmen, bewusst verarbeiten wollte, dann wäre es damit heillos überfordert.

Wir nehmen also nur einen winzig kleinen Teil der „Welt da draußen“ bewusst wahr. Und aus diesem Bruchteil konstruieren wir uns, wie die Welt wohl ist. Wir machen uns ein Modell der Welt.

Weil jeder Mensch seine eigenen Wahrnehmungsfilter hat, konstruiert jeder auch ein eigenes Modell der Welt. Und jedes dieser Modelle ist ein Unikat. Die meisten Menschen kommen mit ihrem Modell der Welt im Leben ganz gut zurecht, es ist also für sie hilfreich und nützlich.

Und dann kommt einer daher und sagt: „Das siehst Du ganz falsch. Es ist nämlich so: ...“

Dieser jemand behauptet also nichts Anderes, als dass sein Modell der Welt für den Sachverhalt, um den es dabei geht, richtig ist. Woher will dieser jemand das denn so genau wissen – bei seiner Wahrnehmung, die genauso beschränkt ist wie die aller anderen Menschen auch?

Du merkst, worauf ich hinaus will?

Jedes Modell der Welt ist gleich gültig. Es gibt kein richtig oder falsch. Wenn Du diese Annahme für einen Moment akzeptierst, dann wird sich Dir eine ganz neue Welt von Möglichkeiten erschließen – nämlich die *Modelle der Welt* von anderen Menschen.

Wenn Du für einen Moment annehmen kannst, dass das Modell der Welt Deines Gesprächspartners genauso richtig ist wie Dein eigens, dann wäre es doch spannend, dieses Modell ein klein wenig zu erkunden. Wie denkt mein Gegenüber über die Sache? Wie kommt er dazu, so zu denken? Welche Möglichkeiten stecken darin, wenn man so wie er über eine Sache denkt?

Du müsstest nicht Deinem ersten Impuls nachgeben und widersprechen, wenn Du mit einer Aussage nicht einverstanden bist. Anstelle dessen könntest Du die neue Welt erkunden um zu verstehen, wie jemand so denken kann.

Das passt ganz wunderbar zu dem Grundsatz von Stephen Covey, den ich im letzten Kapitel schon zitiert habe:

■ „Erst *verstehen*, dann verstanden werden.“

Übung: Auf Forschungsreise gehen

Du könntest auch hier ganz klein beginnen. Achte in Deinen Gesprächen darauf, wenn Du Deinem Gesprächspartner widersprichst und ihm erklärst, *wie es wirklich ist*. Manchmal ist man sich ja absolut sicher, dass man genau *weiß*, was richtig oder falsch ist.

Und in **nur einer** solchen Situation am Tag hältst Du Deinen Widerspruch zurück und beginnst stattdessen die Welt Deines Gegenübers zu erkunden. Das geht am besten durch Fragen.

Wichtig dabei ist, dass Du wirklich und ergebnisoffen daran interessiert bist zu verstehen, wie Dein Gegenüber zu seiner Meinung gekommen ist. Ergebnisoffen heißt, dass Du die Möglichkeit in Betracht ziehst, dass Dein Gegenüber eine schlüssige Herleitung seines Gedankens hat. Und die möchtest Du verstehen.

7 Suche nach Wahlmöglichkeiten

„Ich habe 99 Wege gefunden, wie man eine Glühbirne nicht bauen kann.“

Dieses Zitat wird dem Erfinder Thomas Alva Edison zugeschrieben und beschreibt sehr anschaulich, was auch im NLP ein Grundsatz ist:

„Wenn das, was Du tust, nicht funktioniert, dann versuche etwas Anderes.“

Gemeint ist, dass es immer nützlich und hilfreich ist, nach Wahlmöglichkeiten zu suchen. Nach neuen und alternativen Wege. Selbst wenn man einen Weg kennt, eine Aufgabe oder ein Problem zu lösen oder eine Entscheidung zu treffen, ist es sinnvoll darüber nachzudenken, ob es nicht noch andere Möglichkeiten gibt.

Wenn Du genau einen Weg oder eine Lösung kennst, dann kannst Du nicht anders, als Dich dafür zu entscheiden. Weil Du keine Alternative siehst. Du bist in einer Zwangslage.

Wenn Du genau zwei Wege oder Lösungen kennst, dann steckst Du immer noch in einem inneren Dilemma. Was ist besser: Weg A oder Weg B? Sind beide vielleicht nicht optimal?

Erst wenn Du mindestens drei Wege oder Lösungen siehst, hast Du eine komfortable Situation und Entscheidungsfreiraum. Und das nimmt den Stress aus Entscheidungen heraus und gibt Dir ein gutes Gefühl.

Natürlich kann es auch Stress erzeugen, wenn Du zu viele Möglichkeiten hast. Gibt es nur 5 Sorten Marmelade im Supermarkt, können die meisten Menschen gut eine Entscheidung treffen. Gibt es dreißig Sorten im Angebot, kaufen viele Menschen gar nicht, weil sie sich nicht entscheiden können. Dieser Sachverhalt wurde bereits in Studien belegt.

Eine Anzahl von Auswahlmöglichkeiten, die der Mensch gut überblicken kann, liegt irgendwo bei fünf.

Eine überschaubare Anzahl an Entscheidungsmöglichkeiten gibt Dir ein gutes Gefühl

Wenn Du Dir die Mühe machst, nach alternativen Wegen zu suchen, dann wirst Du in dem Fall, dass bisherige Wege nicht funktioniert haben, wahrscheinlich irgendwann doch eine Lösung finden. Die Devise heißt Dranbleiben. Das hat auch Thomas Edison empfohlen.

Für den Fall, dass Du bereits einen Weg kennst, lohnt es auf jeden Fall, nach weiteren Wegen zu suchen. Damit du komfortabel und mit einem guten Gefühl entscheiden kannst. Und weil Du vielleicht noch einen Weg findest, der besser ist als die bisher gesehenen.

In vielen Alltagssituationen ist es vielleicht nicht nötig, nach Alternativen zu suchen. Wenn Du einen Supermarkt direkt vor der Haustür hast, dann ist es wahrscheinlich nicht notwendig, immer wieder nach Alternativen zu diesem Supermarkt zu suchen.

Aber es ist gut zu wissen, dass Du eine Wahl hast. Du könntest auch in einem Supermarkt einkaufen, der weiter entfernt ist – aber dessen Sortiment größer oder höherwertiger ist. Oder Du könntest in verschiedenen Geschäften einkaufen – je nachdem, wo der jeweilige Supermarkt seine Stärken hat.

Damit hast Du bereits drei Möglichkeiten für Deinen Einkauf. In den meisten Fällen entscheidest Du Dich vielleicht zu der Variante, die den geringsten zeitlichen Aufwand erzeugt (der Supermarkt gegenüber). Und manchmal mögen gute Gründe dazu führen, dass Du Dich für eine der anderen Optionen entscheidest.

Insbesondere wenn es um wichtige oder knifflige Entscheidungen geht, lohnt es immer, nach weiteren Möglichkeiten zu suchen. Und die Zeit dafür ist sicher gut investiert – denn schließlich geht es nicht um irgendwas, sondern um etwas Wichtiges.

Das Positive sehen

Wahrscheinlich hast Du bei vielen Wahlmöglichkeiten, die Du siehst, ganz schnell eine Bewertung parat, die diese Möglichkeit unattraktiv erscheinen lässt. Und deswegen verwarfst Du diese Möglichkeit vielleicht sogar mit dem Gedanken: „Das ist keine Option“.

Nichts desto trotz sind auch Wege, die auf den ersten Blick unattraktiv erscheinen, Möglichkeiten mit positiven Aspekten.

Beispiel: Es gibt verschiedene Möglichkeiten um zur Arbeit zu kommen. Zu Fuß, mit dem Fahrrad, mit der Bahn oder mit dem Auto. Wenn deine Arbeitsstelle nicht direkt nebenan liegt, wirst Du die Möglichkeit „zu Fuß“ vermutlich ausschließen – 10 km sind einfach zu weit.

Auf der anderen Seite: Ich habe einen Kollegen, der einen solchen Weg zur Arbeit mehrmals die Woche zum Lauftraining nutzt.

Wenn Dein Weg zur Arbeit 10 km beträgt, ist das mit dem Fahrrad gut machbar. Und selbst bei Regen kann man sich entsprechend anziehen. Und damit hast Du gleich etwas für Deine Fitness getan.

Deswegen empfehle ich: Möglichkeiten nicht direkt gedanklich ausschließen, sondern sich das Positive an diesen Möglichkeiten bewusst machen

Übung: Die Möglichkeitssuche trainieren

Um die Suche nach Wahlmöglichkeiten als innere Haltung zu etablieren, kannst Du bei Alltagssituationen beginnen. Wie in dem Supermarkt-Beispiel oben könntest Du überlegen, in welchen Alltagssituationen Du welche Wahlmöglichkeiten hast. Vielleicht schreibst Du das auch exemplarisch mal auf einen Zettel. Suche so lange, bis Du drei Möglichkeiten gefunden hast.

Beispiele für Alltagssituationen, in denen Du Wahlmöglichkeiten hast:

- Mit welchem Verkehrsmittel Du zur Arbeit kommst
- In welchen Geschäften Du für den täglichen Bedarf einkaufst
- Die Zeiträume, in denen Du Hausarbeit machst (Bügeln, Wäsche waschen, Staubsaugen, ...)
- Die Gründlichkeit, mit der Du die Hausarbeit erledigst
- Wie oft Du mit Deiner Mutter telefonierst – und wann
- Wie oft Du Sport machst – und wann
- Wie oft Du ganz bewusst auf Deine Ernährung achtest
- Wie oft Du Dir „Zeit für Dich“ einplanst und nimmst
- Wie oft Du Dich mit Freunden triffst – und wann
- Wieviel Zeit Du vor dem Fernseher verbringst – und wann
- ... setze diese Liste fort ☺

8 Schlussplädoyer

Deine Einstellungen und Sichtweisen entscheiden maßgeblich, wie Du Dich fühlst. Es macht einen Unterschied zu glauben, dass das Glas halb voll ist. Oder dass es viel ist, wenn 40% des persönlichen Zufriedenheits-Levels direkt durch Dich beeinflussbar sind.

In diesem eBook hast Du 7 hilfreiche Sichtweisen und Einstellungen kennen gelernt und erfahren, wie Du aktiv daran arbeiten kannst, Dir diese Sichtweisen anzueignen.

Der Erfolgsfaktor Nummer 1 dabei ist: Ins **Handeln** kommen.

Wenn Du die Dinge in Angriff nimmst, wirst sich auch etwas verändern. Dazu passt zu guter Letzt folgendes Zitat von Paul Watzlawick:

*Wenn Du immer wieder das tust,
was Du immer schon getan hast,
dann wirst Du immer wieder das bekommen,
was Du immer schon bekommen hast.
Wenn Du etwas anderes haben willst,
musst Du etwas anderes tun!
Und wenn das, was Du tust, Dich nicht weiterbringt,
dann tu etwas völlig Anderes –
statt mehr vom gleichen Falschen!*

(Paul Watzlawick, Philosoph, 1921 – 2007)