

Walter Grothkopp

DAS ENDE DER
SELBSTSABOTAGE

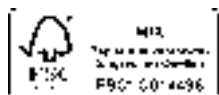
Walter Grothkopp

DAS ENDE DER SELBSTSABOTAGE

So bekommen Sie im Job endlich das,
was Ihnen zusteht

Kösel

Der Kösel-Verlag weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links vom Verlag nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesehen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat der Verlag keinerlei Einfluss. Eine Haftung des Verlags für externe Links ist stets ausgeschlossen.



Verlagsgruppe Random House FSC® Noo1967
Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte
Papier *Classic 95* liefert Stora Enso, Finnland.

Copyright © 2015 Kösel-Verlag, München,
in der Verlagsgruppe Random House GmbH
Umschlag: Weiss Werkstatt, München
Umschlagmotiv: shutterstock/eveleen
Lektorat: Cordula Hubert, Olching
Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany
ISBN 978-3-466-31017-3

www.koesel.de

INHALT

| | |
|---|----|
| SCHNELLSTART UND ÜBERBLICK | 8 |
| UNSERE SABOTAGE BEI SELBST-PR UND CO. IM ALLTAG WIE WIR EVOLUTION, ZWEIFEL UND ÄNGSTE FÜR UNS GEWINNEN | 11 |
| Die drei Mythen der Selbst-PR | 13 |
| Die Kunst, ein Selbstsaboteur zu sein | 16 |
| Von Glückspilzen und Pechvögeln | 34 |
| Selbstsabotage: »Selbst-PR ist Angeberei und Manipulation« | 42 |
| Selbstsabotage: »Ich hab's nicht verdient« | 43 |
| Achtsam zu mehr Fokus im Alltag | 45 |
| Der ideale Erfolgstyp | 48 |
| Das Leben als Pendelbewegung | 53 |
| Harte Arbeit = Erfolg – ein Selbstläufer? | 56 |
| Authentizität statt Selbstsabotage – sei, wie du bist | 57 |
| Die Ängste der »Großen« | 58 |
| Selbstsabotage durch Ängste | 63 |
| Albtraum Blackout im Konferenzraum | 65 |
| SELBSTSABOTAGE DURCH UNTERDRÜCKTE GEFÜHLE IM BÜRO DU BIST ES WERT UND HAST ES VERDIENT! | 72 |
| Die universelle Landkarte unserer Emotionen | 74 |
| Die vier Warnzeichen im Büro | 75 |
| »Leere Ziele« loslassen | 79 |
| Selbstbefragung gegen Selbstsabotage | 82 |
| Was Menschen am Ende ihres Lebens bedauern | 87 |

SELBSTSABOTAGE STOPPEN

TECHNIKEN AUS DER VERHALTENSFORSCHUNG UND DEM SPITZENSPORT

88

| | |
|--|-----|
| Der Anti-Selbstsabotage-Turbo: Körper beeinflusst Psyche | 94 |
| Mehr Erfolg mit Körpereinsatz und Hormonen | 101 |
| Die Geheimnisse der Top-Athleten | 108 |
| Energiemanagement statt Zeitmanagement | 110 |
| Mentales Muskeltraining gegen Selbstsabotage | 114 |
| Die Motivation der Weltstars | 115 |
| Die E-Mail-Strategie für High Performance | 118 |

DIE PROFI-TOOLS GEGEN SELBSTSABOTAGE

MIT MINI-AUFWAND UND EKS BESSERE ERGEBNISSE ERZIELEN

120

| | |
|--|-----|
| Das Gesetz der Minimalkonstanz | 122 |
| Die Magie der »Ein-Prozent-Regel« | 125 |
| EKS – mit drei Buchstaben schneller zum Erfolg | 129 |
| Beharrlichkeit bei Gates, Gandhi und Mutter Teresa | 130 |
| Mit Disziplin gegen Selbstsabotage | 132 |
| Ablehnung und Versagen als Teil des Erfolges | 136 |
| Die vier Phasen auf dem Weg zum Erfolg | 137 |
| Selbstsabotage und der »Iowa-Kartentest« | 141 |
| Verstand und Intuition | 145 |
| Was Neuromarketing über uns weiß – und wir nicht! | 151 |
| Von Emotionen, Motiven und den Großen Drei im Kopf | 152 |
| Männer sind anders – Frauen auch | 156 |
| Mythen aus Sicht der Gehirnforschung | 159 |

| | |
|---|----------------|
| PRAXISWISSEN FÜR DEN ALLTAG IM BÜRO | 161 |
| Die fünf emotionalen Gesprächsphasen | 162 |
| Keine Angst vor Einwänden | 171 |
| Die fünf Ängste unserer Gesprächspartner | 173 |
| Die fünf Stufen der Kommunikation | 179 |
| Der richtige Augenkontakt | 182 |
| Warum es bei Selbst-PR nie allein um Geld geht | 183 |
| Preis und Wert sind subjektive Einschätzungen | 185 |
| Wie wir »Wert« wirklich bestimmen | 188 |
| Die drei »A« für mehr Erfolg | 190 |
| DIE 7X7 ERFOLGS-TIPPS FÜR DEN JOB | 193 |
| Die sieben häufigsten Zeitvernichter | 193 |
| Sieben Erfolgs-Tipps gegen »Aufschieberitis« | 196 |
| Sieben Sofort-Verbesserer für schwierige Gespräche | 197 |
| Sieben Strategien für mehr Energie im Alltag | 200 |
| Sieben Erfolgs-Tipps bei Lampenfieber und Stress | 203 |
| Sieben Gründe für »Reden ist Silber – Schweigen ist Gold« | 205 |
| Sieben Schritte zur »richtigen Stimmung« im Beruf | 206 |
| GEDANKEN ZUM SCHLUSS | 211 |
| ANHANG | 215 |
| Dank | 215 |
| Anmerkungen | 216 |
| Literaturhinweise | 219 |

SCHNELLSTART UND ÜBERBLICK

Liebe Leserin, lieber Leser,
wenn Sie dieses Buch in der Hand halten und jetzt sogar das Vorwort lesen, dann ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, dass Sie in Ihrem Berufsleben gern etwas verbessern möchten. Stimmt's? Vielleicht haben Sie schon zahlreiche »Selbsthilfe-Bücher« gelesen, womöglich sogar Zielerreichungs-Seminare oder Workshops zum Thema Selbst-PR, Disziplin oder »Aufschieberitis« besucht, vielleicht etliche Audio-CDs gehört, auf denen charismatische Erfolgstypen oder Powerfrauen über ihre faszinierende Lebensgeschichte und ihr sensationelles Mega-Hyper-Duper-Erfolgssystem erzählen.

Aber hat sich dadurch wirklich etwas *grundlegend* verbessert in Ihrem Leben? Haben Sie schon das Leben, das Sie haben *wollen*? Die meisten Menschen (etwa 90 Prozent) müssten darauf ehrlicherweise mit einem »Nein« antworten. Irgendwie stehen wir uns oft selbst im Weg – wir sabotieren uns selbst. Aber warum nur?

Was wäre, wenn es eine verblüffende Erklärung für diesen Widerspruch gäbe? Und eine Lösung, die für die meisten Menschen aus guten Gründen unsichtbar ist?

Ich habe eine jahrelange sprichwörtliche Odyssee hinter mir – quer durch mehrere Kontinente und gefühlte Hunderte von Seminaren und Workshops, Büchern und Audio-CDs.

Auf meiner – in Teilen sehr schmerzhaften – Reise habe ich viele der internationalen Top-Trainer hautnah kennenlernen dürfen. Einige konnte ich als Coachs und Mentoren gewinnen, mit mehreren entwickelten sich daraus sogar nachhaltige Geschäftspartnerschaften und Freundschaften. Ich habe Seminare und Workshops als Teilnehmer und Veranstalter erlebt und dabei vor, hinter und auf der Bühne Tausende von Menschen erleben dürfen. Großartige, wertvolle, fleißige, einzigartige Persönlichkeiten, die *eigentlich* absolut bereit waren, »mehr« aus ihrem Arbeits- und Privatleben zu machen. Eigentlich.

Eigentlich wollten sie einen besseren Job, eine glückliche Beziehung, abnehmen, mehr für die Gesundheit tun und meistens auch mehr Geld – aber sie schafften es nicht, sabotierten sich unbewusst selbst. Die ehrliche Bilanz einige Wochen oder Monate später war meist verheerend. Guter Vorsatz – dauerhaft positiver Effekt aufs Leben trotzdem kaum spürbar.

Waren wir (die große Mehrheit, mich eingeschlossen) halt einfach – verzeihen Sie mir – zu blöd? Zu faul? Waren meine Ziele womöglich noch nicht groß, nicht attraktiv, nicht klar genug? Oder waren wir selbst einfach nicht stark genug? Hat die Mehrheit der Menschen einfach nicht genug Willenskraft und Selbstdisziplin?

Heute kann ich mit großer Überzeugung sagen: Nein. Das ist Unsinn.

Die Erklärung ist vielmehr: Wir sabotieren uns häufig unbewusst selbst und sorgen (ohne es zu bemerken) dafür, dass wir unsere Ziele nicht erreichen (dafür haben wir unterschiedlich sogar gute Gründe). Unser Verstand bekommt davon leider nichts mit. Stattdessen werden wir wütend, genervt oder haben innerlich bereits gekündigt. Wir sind

mittlerweile zur »Generation Burnout im Büro« geworden. Interessanterweise wird übrigens quer durch die Hierarchien gelitten, vom Empfang bis zur Vorstandsetage.

Dabei gibt es eine Lösung, die leider meist unsichtbar und verborgen unmittelbar vor uns liegt und um die es in diesem Buch geht: das Ende der Selbstsabotage!

Die kleine Gruppe der »Erfolgstypen« ist nicht irgendwie »besser« als der Rest, sie hat lediglich einen Weg gefunden, wie sie ihre Selbstsabotage beenden kann. Und Sie können das auch. Denn es scheint ein universelles Gesetz zu sein: Sobald wir mit unserer Selbstsabotage aufhören, setzt jeder (!) von uns in kürzester Zeit enorme Kräfte frei, die wir vorher nicht für möglich gehalten haben.

Ich möchte Sie mit diesem Buch einladen, ein paar Dinge in Ihrem Leben gezielt zu hinterfragen und zumindest in Erwägung zu ziehen, dass einige Ihrer bisherigen negativen Überzeugungen oder Ihre »realistische Lebenserfahrung« durch etwas Besseres ersetzt werden könnten. Erkenntnisse, die Ihnen eventuell in verblüffend kurzer Zeit mehr Zufriedenheit im Beruf und gleichzeitig ein leichteres, erfülltes und wahrscheinlich sogar längeres Leben ermöglichen könnten.

Wollen Sie wissen, aus welchen Gründen wir uns so häufig selbst sabotieren und wie wir das beenden können? Ihr Risiko tendiert gegen null – die Chance (oder das »Return on Investment« für analytische Skeptiker wie mich) für Ihr Leben ist bei Erfolg unermesslich. Die Strategie hat bereits bei Tausenden von Menschen weltweit funktioniert. Vielleicht ja auch bei Ihnen.

Ich bin sicher: Sie sind es wert und Sie haben es verdient.

Herzlich
Ihr Walter Grothkopp

UNSERE SABOTAGE BEI SELBST-PR UND CO. IM ALLTAG

WIE WIR EVOLUTION, ZWEIFEL UND ÄNGSTE FÜR UNS GEWINNEN

Warum wir so oft negative Gedanken und Überzeugungen in Bezug auf das Reizthema Selbst-PR und Co. haben, wie wir uns heimlich sabotieren und wie wir das gezielt ändern können. Wie wir zum sprichwörtlichen »Glückspilz« werden können und warum hart arbeiten nicht unbedingt die beste Lösung ist.

Ich habe mich lange geweigert, für mich zu akzeptieren, dass ich mich im Leben präsentieren muss, mich »verkaufen«, um voranzukommen. Wo immer ich mich selbst oder etwas anderes bewerben sollte, fühlte ich mich hilflos und überfordert. Egal ob beruflich oder privat. Es war einfach schrecklich.

Lange Zeit tobten meine kleinen Stimmen im Kopf allein schon bei dem Gedanken, mich bei anderen »anbiedern« oder ihnen etwas »aufschwätzen« zu müssen. Und sie sorgten clever für Unsicherheit, Angstschweiß und ein kaum wahrnehmbares Zittern in der Stimme, wenn es um Verhandlungen oder Personalgespräche ging – ob bei der Gehaltsverhandlung, beim Autohändler oder beim Marketing für den Firmenaufbau. Entsprechend schlecht waren meine Ergebnisse.

Wie oft habe ich mich anschließend über vertane Chancen oder verschenktes Geld geärgert. Aber was soll man da tun, oder? Sich selbst zu vermarkten ist nun einmal schwer und man kann das – oder eben nicht.

Glauben Sie das auch?

Willkommen in einem riesigen Club. Für über 85 Prozent aller Menschen ist Selbst-PR genau wie »Verkaufen« mit negativen Gefühlen verbunden. Dem Rest macht es großen Spaß, denn diese Fähigkeit verspricht in unserer globalisierten Welt häufig Sicherheit und Wohlstand. Wer das akzeptiert (und dann vielleicht sogar noch Spaß daran hat!), ist auf Krisen bestens vorbereitet.

Beim Reizthema haben viele Menschen jedoch eine klare – und sehr emotionale – Vorstellung. Das Prestige von solchen »Selbstdarstellern« rangiert in der Regel am unteren Ende der Beliebtheitsskala, ihr Einkommen hingegen sehr weit oben. Ein Teufelskreis?

Berührungängste prägten lange Zeit auch mein Leben. Ich kannte einige »Selbstdarsteller und Blender« im Bekanntenkreis, die ich eher mied. Beruflich war ich froh, dass ich (so glaubte ich) sowieso nie mehr »Klinken putzen« musste. Als Berufsanfänger beim NDR hatte ich damals meine ersten Rundfunkbeiträge mühsam in den Redaktionen platzieren müssen – und dies als unangenehm und anstrengend in Erinnerung –, aber das war Gott sei Dank lange her. Später beim Fernsehsender Sat.1 musste ich als Entscheider Angebote eher abwehren.

Die kalte Dusche folgte mit dem Seitenwechsel in die Selbstständigkeit. Mein brennender Drang nach beruflicher Veränderung in der Lebensmitte ließ mich auf die Unternehmenseite wechseln. Mit allen Vor- und Nachteilen. Akquise und Selbst-Marketing waren eindeutig Teile davon.

DIE DREI MYTHEN DER SELBST-PR

Unsere Grundhaltung, unsere inneren Überzeugungen lassen uns unbewusst »regelkonform« handeln und sind oft der Auslöser für Selbstsabotage. Besonders im deutschsprachigen Raum haben wir beinahe kollektiv Bauchschmerzen, wenn wir an Selbstmarketing denken. Es ist weithin sozial verachtet. Haben Sie jedoch schon einmal darüber nachgedacht, dass wir durch Geschäfte, Waren und auch durch unsere Arbeitskraft Menschen helfen und ihr Leben mitunter wesentlich verbessern? Dann wäre ja ein »Nicht-Verkaufen« sozusagen unterlassene Hilfeleistung, oder? Warum scheuen sich dann so viele Menschen trotzdem davor, Produkte, Dienstleistungen und besonders sich selbst in ein vorteilhaftes Licht zu rücken? Wie oft war ich frustriert, verließ nach einem langen Gespräch über mich, meine Firma oder meine Produkte das vermeintliche Schlachtfeld als Verlierer. Ich fragte mich, was ich bloß hätte anders machen können, um den Abschluss zu schaffen. Dummerweise war ich im Grunde meines Herzens von drei Dingen überzeugt:

- Sich selbst vermarkten und verkaufen ist schwer.
- Es braucht eine besondere Persönlichkeit.
- Leute wollen eigentlich nichts »verkauft« bekommen.

Können Sie eine der Aussagen nachempfinden – womöglich sogar alle drei? Diese Mythen sind für viele Menschen hartnäckiger als Kalkablagerungen im Wasserkocher und sie führen zu massiver Selbstsabotage. Solange wir von der Richtigkeit solcher Aussagen überzeugt sind, verhindern wir unbewusst selbst unseren beruflichen Erfolg mit Selbst-PR und

Co. Unser Verstand bekommt das meist gar nicht mit, automatische, biologische Programme in unserem Gehirn sorgen dafür, dass wir im Einklang mit unseren Überzeugungen agieren. Anschließend wundern wir uns dann, was wir da nur wieder vermasselt haben. Kommt Ihnen das bekannt vor?

Ich hatte in meinem Berufsleben meistens plausible Begründungen dafür, wenn etwas schiefgelaufen war, und oft waren andere schuld, wenn etwas nicht so lief wie gewünscht. In diesem Kapitel möchte ich Sie einladen, diese und ähnliche »Tatsachen« in Ihrem Leben zu hinterfragen – es könnte sich für Sie lohnen. Wenn wir unsere (angeblich) wichtigsten Ziele nicht erreichen, wenn wir bei Selbst-PR und Präsentationen immer wieder scheitern, dann liegt es oft daran, dass wir unseren Erfolg unbewusst und doch vorsätzlich selbst verhindern. Wir sabotieren uns selbst, obwohl es vom Verstand her so widersinnig erscheint. Sind wir zu dumm, zu faul, einfach nicht gut genug? Keinesfalls. Aber warum machen wir das dann?

Um unsere tägliche Selbstsabotage zu beenden, macht es Sinn, sich erst einmal spielerisch auf ein paar überraschende Perspektivwechsel einzulassen, die unseren bisherigen Erfahrungen und Denkmustern mitunter deutlich widersprechen. Inzwischen habe ich drei andere Überzeugungen, was das »Verkaufen« angeht:

- Eigen-PR und Verkauf sind die Entdeckung einer perfekten Übereinstimmung.
- Sie geben Ihrem Gegenüber ein Geschenk.
- Menschen lieben vorzügliche Leistung und lieben es, zu kaufen und etwas verkauft zu bekommen.

Diese und andere Perspektivwechsel durfte ich von meinen internationalen Mentoren, allesamt Top-Trainer, lernen. Und sie veränderten meine grundlegende Haltung. Und mein Leben. Sie reduzierten meine Selbstsabotage in kurzer Zeit auf ein Minimum.

Wenn Sie das Beste aus Ihrer Investition in dieses Buch machen wollen, dann haben Sie jetzt die Möglichkeit, aktiv zu werden und dadurch wesentlich schneller voranzukommen. Schneller zum Ziel – ohne zusätzliche Kosten – ein Schnäppchen sozusagen. Klingt das nach einem Plan?

Bevor Sie weiterlesen, notieren Sie bitte spontan und möglichst unreflektiert alles, was Ihnen zum Thema Selbst-PR, Verkauf und generell Erfolg im Kopf herumschwirrt. Was habe ich in der Kindheit über Erfolg und Selbst-PR gelernt? Was sagen Kollegen, Freunde, ich selbst über meine Fähigkeiten zum Selbstmarketing? Wovon bin ich überzeugt, was befürchte ich, was ist nun einmal »eine Tatsache«? Welche Beispiele fallen mir ein, wo ich mit Selbst-PR Erfolg hatte? Wann habe ich mich selbst blockiert?

Bitte schreiben Sie alles auf, was Ihnen einfällt, ohne es zu werten. Gönnen Sie sich ein paar Minuten Ruhe, lassen Sie Ihre Gedanken treiben! Und machen Sie die Übung wirklich mit – wir kommen im Lauf des Buches immer wieder auf diese Liste zurück und sie kann Ihnen auch in Zukunft immer wieder nützlich sein.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Vielen Dank für Ihr Mitmachen. Auch wenn Sie es sich wahrscheinlich momentan schwer vorstellen können, haben Sie damit bereits den wesentlichen ersten Grundstein für Ihren Erfolg gelegt. Wir kommen später darauf zurück.

DIE KUNST, EIN SELBSTSABOTEUR ZU SEIN

Im Laufe des Buches werde ich erläutern, warum nach meiner Erfahrung jeder von uns erfolgreich sein kann und eigentlich sogar immer erfolgreich ist. Warum wir uns in bester Absicht selbst sabotieren, was wir kurzfristig dagegen tun und wie wir langfristig sogar ganz damit aufhören können.

Bevor wir jedoch verstehen können, wie erfolgreiche Menschen denken und vor allem handeln, ist es ganz nützlich nachzuvollziehen, wie nicht erfolgreiche Menschen agieren. Denn: Das ist keinesfalls leicht, das passiert nicht einfach so. Auch Gefühle der Wertlosigkeit, Hoffnungslosigkeit, der Versagensangst und sogar Depressionen wollen in unserem Gehirn erst aufwändig von uns gemacht werden. Nichts ist automatisch vorhanden, alles muss vorab durch Gedanken initiiert werden.

Und so geht's:

Ein Selbstsaboteur zu sein erfordert sehr viel Überzeugungskraft, Ausdauer und unermüdliche, tägliche Autosuggestion. Hinzu kommt, dass wir unsere Umwelt nachhaltig und überzeugend manipulieren müssen, damit garantiert niemand etwas von uns wissen will – obwohl er unsere Arbeitskraft, unsere Idee oder unsere Dienstleistung im Job vielleicht gerade dringend benötigt. Hier hilft nur regelmäßige Hartnäckigkeit gegenüber uns selbst.

Ein guter Selbstsabotage-Start ist es dabei, den Tag unmittelbar nach dem Aufstehen mit folgenden Fragen zu beginnen (gerne auch bereits vorher unbewusst im Halbschlaf und beim Zähneputzen):

- Warum passiert das alles ausgerechnet immer mir?
- Was mache ich nur ständig falsch?
- Was stimmt mit mir bloß nicht?
- Bin ich vielleicht einfach kein Erfolgstyp?
- Warum kriege ich das nur nicht hin?
- Was fehlt mir alles, um im Job eine richtige Chance zu haben?

Diese Fragen werden bereits von Millionen Menschen täglich mit durchschlagendem Erfolg genutzt. Eine herrliche Selbstsabotage-Technik, der Klassiker sozusagen. Alles in unserem aktiven Leben beginnt mit einem Gedanken, den wir uns glauben. Der Rest ist ein evolutionsbiologisch vorgegebener psychologischer Prozess, den wir uns hier nur kurz und vereinfacht anschauen:

Der Gedanke (»Ich kann (mich) einfach nicht gut präsentieren« / »Ich krieg das bestimmt wieder nicht hin«) reift zu einer Überzeugung, die wir uns früher oder später glauben und für wahr halten. Unser Gehirn sucht dann im Archiv nach passenden Gefühlen (Verzweiflung, Hoffnungslosigkeit, vielleicht ein Hauch Angst und Minderwertigkeit), die sich als nützlich herausgestellt haben. Hormone werden ausgeschüttet (u. a. Cortisol) und unser Körper reagiert. Wir fühlen uns ängstlich, schlapp – und handeln dementsprechend. Oder schlimmer, wir handeln eben nicht! Wir sind unsicher im Gespräch, geben rasch auf oder beginnen gar nicht erst. Das frustrierende Ergebnis bestätigt uns (»Ich hab's doch gleich

gewusst«), verstärkt die Erfahrung und führt schließlich zu einem miserablen Leben. Die Kaskade ist immer dieselbe:

Gedanken produzieren *Gefühle*, diese beeinflussen unsere *Handlungen* (oder Unterlassungen!) und damit auch unsere *Ergebnisse*. Die Summe aller Ergebnisse ergibt unser *Leben*. Egal ob im Büro oder anderswo.

Wichtig ist es deshalb, dass wir uns diese negativen Gedanken unbedingt jeden Tag (!) machen und dadurch passiv bleiben, denn nur das, was wir ständig denken und tun, verfestigt sich in unserem Leben. Erfreulicherweise geschieht dies nach einer Phase der Eingewöhnung (bereits nach etwa 30 Tagen) weitgehend unbewusst. Die gute Nachricht: Die 30 Tage gelten auch für positive Gedanken und gelungene Selbst-PR – vorausgesetzt unser Unterbewusstsein lässt das zu. Dazu im weiteren Verlauf mehr.

Das, was wir über unseren Job und uns selbst denken und glauben, wird unsere Lebensrealität.

Tägliche Selbstsabotage

Um sich noch schlechter, wertloser und wie ein Versager zu fühlen, denken Sie unbedingt jeden Tag möglichst oft Folgendes:

- Ich bin nicht gut genug.
- Ich werde doch sowieso nicht erfolgreich.
- Ich habe so etwas noch nie hinbekommen.
- Ich bin ein elender Versager.
- Ich hab eher Pech im Leben.

Diese Übungen sind hocheffektiv und führen weltweit (milliardenfach erprobt, auch lange Zeit bei mir selbst) zu nachhaltigen und konstant schlechten Ergebnissen. Wir sprechen Vorgesetzte, potenzielle Arbeitgeber oder Kunden gar nicht erst an, haken bei Konflikten mit Freunden oder unserem Partner nicht nach, geben in Gesprächen früher auf als notwendig. Unser Unterbewusstsein bewährt sich hier als treuer Erfüllungsgehilfe. Es führt lediglich aus, was wir denken.

Über das aufsteigende RAS-System (Retikuläres Aktivierungssystem) in unserem Gehirn passiert zudem etwas beinahe Magisches: Unsere Aufmerksamkeit wird so intensiv geschult, dass wir besonders sensibel werden für alle Geschehnisse, Geschichten und Erzählungen, die uns in unserer negativen Auffassung bestätigen. Dadurch werden wir immer passiver. Wozu handeln, wenn es ohnehin sinnlos ist, oder? Macht biologisch alles Sinn.

Evolutionsbedingt hat unser Gehirn vordringlich ein Ziel: Es will unser Überleben sichern und dafür ist es auch notwendig, permanent nach Beweisen dafür Ausschau zu halten, dass unsere Handlungsweise richtig ist. Wenn wir uns also unbewusst ständig die oben genannten Dinge einreden (ja, lesen Sie sich das Elend ruhig noch einmal durch!) und anschließend die permanente Bestätigung abholen, erzielen wir konsequent und überzeugend die Ergebnisse, die uns recht geben.

Dermaßen für den erfolglosen Verlierer-Tag gestählt, kann es jetzt losgehen zum ersten Gespräch mit Vorgesetzten, Lebenspartnern oder eigenen Kindern und hier wird es rasch kritisch!

Sobald unser zukünftiger Chef oder Kunde davon überzeugt ist, dass er uns vertrauen kann, dass wir loyal, respektvoll und fair mit ihm umgehen und dass wir selbst oder un-

sere Idee vorteilhaft sein könnten für sein weiteres Leben, haben wir verloren. Dann will er uns unbedingt einstellen, unsere Dienstleistung kaufen oder unsere Meinung übernehmen. Und wir können das nur noch schwer verhindern. Deshalb nutzen erfolgreiche Selbstsaboteure am besten folgende Techniken:

- Hören Sie Ihrem Gegenüber auf gar keinen Fall genau zu, stellen Sie keine Nachfragen, zeigen Sie aktives Desinteresse. Sie laufen sonst Gefahr, dass Sie zufällig herausfinden, was Ihr Gegenüber wirklich will und wie Sie ihm dabei helfen können.
- Um das zu verhindern, sprudeln Sie lieber ungefragt alles heraus, was Ihnen in den Sinn kommt. Die Chancen, dass vieles davon für Ihr Gegenüber vollkommen irrelevant ist, stehen sehr gut!
- Tun Sie so, als ob Sie jemand anderes wären. Verstellen Sie sich, spielen Sie Ihrem Gesprächspartner etwas vor – dabei ist es vollkommen egal, was. Sobald er fest davon überzeugt ist, dass Sie authentisch und »echt« sind, wird er Ihnen vertrauen und Sie haben so gut wie verloren.
- Ignorieren Sie die Tatsache, dass Ihr Gesprächspartner nach innen oft unsicher ist und deshalb Bedenken äußert. Nehmen Sie unbedingt jeden Einwand streng persönlich und ignorieren Sie die Tatsache, dass diese Nachfragen eindeutig für Interesse stehen.
- Schämen Sie sich, am Ende einen guten Preis für Ihre Dienstleistung oder Arbeitskraft zu verlangen. Als Gründe bieten sich an: »Ich bin nicht gut genug«, »Mein Produkt ist zu teuer«, »Ich bin eine Mogelpackung und mein Gegenüber weiß das«. Ihr Gesprächspartner wird Ihre Zweifel unbewusst spüren und für seine eigenen halten. Dadurch

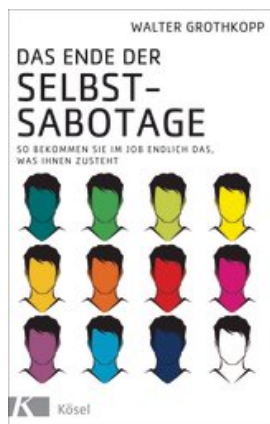
wird er noch unsicherer und entscheidet sich im Zweifelsfall gegen Sie oder Ihre Dienstleistung – auch wenn es ihm schwerfällt.

- Falls Ihr Gesprächspartner sich wider Erwarten doch hartnäckig für Sie entscheidet, reden Sie einfach so lange weiter, bis Sie zufällig auf etwas stoßen, was ihn doch noch zögern lässt. Fast kein Mensch ist so entschlossen, dass wir es ihm mit viel Engagement und etwas Ausdauer nicht doch noch wieder ausreden könnten.
- Fühlen Sie sich unbedingt nach jedem »Nein«, nach jedem mies gelaufenen beruflichen Gespräch persönlich getroffen. Theoretisch funktionieren Selbst-PR und Verkauf zwar nach statistischen Quoten und jeder Manager und Top-Unternehmer hört in seinem Leben öfter »Nein« als »Ja« – doch gönnen Sie sich eine Ausnahme. Feiern Sie jede Ablehnung als persönliche Niederlage und genießen Sie die daraus resultierenden Gefühle.

Ein »Nein« ist niemals eine persönliche Ablehnung unserer Person, sondern lediglich eine von zwei möglichen Reaktionen auf eine Situation oder Frage.

Wenn Sie wie oben beschrieben vorgehen, verhindern Sie nach meiner jahrelangen Erfahrung in der Arbeit mit Menschen in mehreren Ländern sehr erfolgreich, sich selbst, Produkte oder Dienstleistungen an den Mann oder die Frau zu bringen. Auch im Privatbereich werden Sie diese Selbstsabotage, diese behindernden Überzeugungen und Denkweisen schmerzlich zu spüren bekommen. Nicht nur, weil Ihr Denken negativ ist, sondern weil dies zu falschem Handeln oder, viel schlimmer, zu »Nicht-Handeln« führt.

UNVERKÄUFLICHE LESEPROBE



Walter Grothkopp

Das Ende der Selbstsabotage

So bekommen Sie im Job endlich das, was Ihnen zusteht

Paperback, Klappenbroschur, 224 Seiten, 13,5 x 21,5 cm

ISBN: 978-3-466-31017-3

Kösel

Erscheinungstermin: März 2015

Viele Menschen haben gute Ideen, trauen sich jedoch nicht, sie vorzuschlagen. Oder sie lassen sich von Kritik schnell entmutigen.

Walter Grothkopp zeigt, wie Sie sich im Beruf besser durchsetzen. Mit konkreten Strategien und Tipps hilft er dabei, dass Sie Ihren Selbstwert erkennen und gegenüber anderen dazu stehen.



Der Titel im Katalog