Dirk Schmidt

Motivation

88 Strategien, Impulse und Tipps
für eine hohe Selbstmotivation

Vorwort

Mögen Sie noch die Zeitung aufschlagen oder Nachrichten hören? Wird Ihnen genauso schlecht wie mir, wenn Sie eine Hiobsbotschaft nach der anderen hören? Ob Tsunami, Erdbeben, Finanzkrise, Staatsdefizit oder Krankenkassenbeitragserhöhungen, mit all den „Schreckensmeldungen" der letzten Monate ließen sich viele Seiten füllen. Wir werden immer älter, uns geht es finanziell besser, alle haben ein Dach über dem Kopf, und werden wir krank, dann werden wir medizinisch gut versorgt. Aber uns geht es ja so schlecht. Wirklich? Oder ist es nicht eher so, wie es der deutsch-französische Politologe und Publizist Alfred Grosser sagt:

> „Es gibt in Deutschland einen Sport: das Selbstmitleid und die Klage. 90 Prozent der Bewohner der Erde möchten so unglücklich sein wie die Deutschen."

Alles im Leben hat bekanntlich zwei Seiten. Wir leben nun einmal in der Welt der Dualität. Hell und Dunkel wechseln sich ab, genauso wie Sommer und Winter. So ist es auch mit unserer Sicht der Dinge. Es gibt schöne und es gibt schlechte Seiten. Sie allein bestimmen durch Ihre Geisteshaltung, was Sie sehen wollen. Je mehr Sie sich auf das Schlechte konzentrieren, desto schneller werden Sie in einen Strudel negativer Gefühle gezogen. Umgekehrt funktioniert es genauso, nur fühlen Sie sich dabei viel besser. Je mehr Sie auf die positiven Dinge im Leben achten, desto größer wird Ihre Lebensfreude. Es kommt nicht darauf an, wie die Dinge sind, sondern einzig und allein darauf, wie Sie sie sehen. Unsere Einstellung und nicht die Ereignisse bestimmen die Lebensqualität. Wenn es z. B. regnet, können Sie sich darüber ärgern, Sie können es aber auch sein lassen. Egal, wie Sie reagieren werden, der Regen wird sich davon nicht beeinflussen lassen. Daher ist es dumm, sich über Dinge aufzuregen, die nicht zu ändern sind.

Die höchste Form der Lebensqualität erreichen wir, wenn wir uns mit den Dingen arrangieren. Das schafft Zufriedenheit und sorgt für ein längeres Leben. Das konnten Wissenschaftler in vielen Studien nachweisen, wie z. B. mit der „Terman-Life-Cycle-Studie". Sie wurde 1998 veröffentlicht, nachdem die Wissenschaftler siebzig Jahre(!) lang 400 Personen begleitet hatten. Die Initiatoren dieser Studie gingen der Frage nach, wie Lebensumstände und -einstellungen den Menschen beeinflussen. Das Ergebnis ist eindeutig: Eine pessimistische Lebenseinstellung schwächt das Immunsystem. Dadurch wird eine Reihe von Krankheiten begünstigt. Auch traten mental verursachte Gesundheitsprobleme bei Personen mit grundsätzlich pessimistischer Weltanschauung häufiger auf. Menschen mit einer fröhlichen und optimistischen Einstellung waren nicht nur weniger von Krankheiten betroffen, sie wurden auch weniger von Unglücken heimgesucht.

Gesunder Optimismus versetzt Sie in die Lage, jederzeit eine Lösung für Ihre persönlichen, gesundheitlichen und beruflichen Probleme zu finden. Das hat gar nichts mit dem „Du-schaffst-alles-Getue" zu tun. Der Philosophie des Optimismus liegt das Prinzip der kleinen Schritte zugrunde. Denken ist wieder das, was es immer war: eine Geisteshaltung, eine Einstellung zum Leben. Ganz im Sinne einer afrikanischen Weisheit: *„Du weißt nicht, wie schwer die Last ist, die du nicht trägst."*

Es liegt an Ihnen, mutig und fest entschlossen nach vorne zu schauen, um alle sich bietenden Chancen zu nutzen. Wenn Ihnen hierzu einige Anregungen fehlen sollten, dann finden Sie in diesem Buch 88 Impulse für eine andere Sicht der Dinge. Mit meinen Anregungen möchte ich Einsichten vermitteln, die Sie – wenn Sie wollen – eins zu eins in die Praxis umsetzen können, um motivierter und erfolgreicher Ihre Ziele zu erreichen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen nun viel Erfolg beim Gewinnen neuer Erkenntnisse.

Dirk Schmidt

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 5

Alles eine Frage der eigenen Motivation 13

Motivation – Die Kraft, die uns antreibt 17

Teil A: Motivation & Erfolg 23

1. Warum hilft uns die Motivation? 25
2. Die Kraft der Lebensmotive 27
3. Wie motiviere ich mich selbst? 30
4. Wie motiviere ich mein Team? 32
5. Wie werde ich besser wahrgenommen? 34
6. Wie kann ich Rückschläge leichter verkraften? 36
7. Wie kann ich mit einem „Nein“ besser umgehen? 39
8. Wie halte ich meine Motivation auf Dauer hoch? 42
9. Der Tiger „Paul“ in mir 44
10. Kann-Dinge in Muss-Dinge umwandeln 47
11. Die Kraft der Musik 51
12. Die Macht der Bilder 53
13. Unsere Emotionen sind der Turbo auf dem Weg zu Höchstleistungen 56
14. Ziele sind der Treibstoff der Selbstmotivation 58

15. Dafür lohnt es sich zu leben 61
16. Darum sind Ziele wichtig 63
17. Ziele, aber wie? 65
18. Wie gehe ich mit Neidern um? 70
19. Wie gehe ich mit Misserfolgen um? 72
20. Ist Erfolg planbar? 74
21. Wie werde ich erfolgreich? 76
22. Wie gelingen dauerhafte Erfolge? 78
23. Wie gehe ich mit Ängsten um? 81

Teil B: Selbstmanagement 84

24. Wie kann ich mein Selbstmanagement optimieren? 86
25. Wie organisiere ich meinen Arbeitsablauf effektiver? 89
26. Wie gehe ich mit „Zeitdieben“ um? 91
27. Wie finde ich den Einklang zwischen Beruf und Familie? 93
28. Wie kann ich meine Zeit besser strukturieren? 95
29. Wie kann ich meine Zeit besser planen? 97
30. Meine lieben Gewohnheiten – sind sie Bremser oder Helfer? 99
31. Mein Talent 102
32. Wie lenke ich Aufmerksamkeit auf mich? 104
33. Meine Einstellung – „Gewonnen wird im Kopf“ 107
34. Konzentrieren Sie sich auf das Machbare 110
35. Wie finde ich in schwierigen Situationen meine optimale Einstellung? 113

Teil C: Spaß und Freude _____ 117

36. Wie bringe ich mehr Spaß in mein Leben? _____ 119
37. Wie bringe ich mehr Spaß in meinen beruflichen Alltag? _____ 121
38. Wie bringe ich mehr Spaß in mein Team? _____ 123

Teil D: Veränderungen und Krise _____ 125

39. Wie gehe ich mit beruflichen Veränderungen um? _____ 127
40. Wie gehe ich mit privaten Veränderungen um? _____ 132
41. Wie gehe ich mit Krisen um? _____ 136
42. Wie binde ich Mitarbeiter an mein Unternehmen? _____ 138
43. Wie verliere ich die Angst vor einer Kündigung? _____ 142
44. Wie kann ich mich beruflich verändern? _____ 146
45. Wie kann ich mir neue Fähigkeiten und neues Wissen aneignen? _____ 149
46. Die vier Stufen der persönlichen Entwicklung: Unbewusste Inkompetenz (1. Stufe) _____ 152
47. Die vier Stufen der persönlichen Entwicklung: Bewusste Inkompetenz (2. Stufe) _____ 153
48. Die vier Stufen der persönlichen Entwicklung: Bewusste Kompetenz (3. Stufe) _____ 155
49. Die vier Stufen der persönlichen Entwicklung: Unbewusste Kompetenz (4. Stufe) _____ 157

Teil E: Stress _____ 161

50. Wie gehe ich mit Leistungsdruck um? _____ 163

51. Meine hohen Zielvorgaben erzeugen Stress – was kann ich tun? _ 166

52. Umgang mit schwierigen Kollegen _____ 169

53. Umgang mit einem schwierigem Chef _____ 171

54. Umgang mit schwierigen Kunden _____ 173

55. Wie kann ich mich besser entspannen? _____ 177

56. Wie komme ich aus einem Stimmungstal heraus? _____ 179

57. Woran bemerke ich ein Burn-out-Syndrom?
Was kann ich dagegen machen? _____ 183

58. Was kann ich tun bei schlaflosen Nächten? _____ 187

59. Ich bin ein Stressesser – Was kann ich dagegen tun? _____ 190

Teil F: Kommunikation _____ 195

60. Meine Botschaft erreicht andere nicht –
Was kann ich wie verändern? _____ 197

61. Das Sender-Empfänger-Modell _____ 200

62. Schwierige (Problemlösungs-)Gespräche mit Kollegen führen,
aber wie? _____ 203

63. Schwierige (Problemlösungs-)Gespräche mit dem Chef führen,
aber wie? _____ 206

64. Schwierige (Problemlösungs-)Gespräche mit dem Kunden
führen, aber wie? _____ 209

65. Motivierende Gespräche führen:
Wie gewinne ich meine Kollegen für meine Ideen? _____ 212

66. Motivierende Gespräche führen:
Wie gewinne ich meine Vorgesetzten für meine Ideen? _____ 215

67. Motivierende Gespräche führen:
Wie gewinne ich meine Interessenten/Kunden für meine Ideen? _ 217

68. Das Zauberwort „Danke“ _____ 219

69. Die Zauberfrage „Können Sie mir bitte helfen?“ _____ 222

70. Die Macht von Anerkennung und Lob _____ 225

71. Mein ständiger Kampf mit meinem inneren Schweinehund
und dem Tiger in mir (innerer Dialog) _____ 227

72. Meine Selbstgespräche (Autosuggestion) _____ 231

73. Der Input kommt von mir _____ 234

Teil G: Verantwortung und Vorbild _____ 237

74. Wie bekomme ich mehr Verantwortung? _____ 239

75. Wie gehe ich mit Verantwortung um? _____ 241

76. Darum ist Verantwortung im Team wichtig_____ 243

77. Auch ich trage Verantwortung für das Unternehmen _____ 245

78. Kraftquelle Familie _____ 247

79. Wie werde ich ein berufliches Vorbild?_____ 249

80. Wie werde ich ein privates Vorbild? _____ 252

81. Wie finde ich ein passendes Vorbild/einen Mentor für mich?____ 255

82. Welche Rolle spielt mein Umfeld? _____ 259

83. Gestern Kollegen – heute Vorgesetzter/Chef_____ 263

Teil H: Zukunft _____ 267

84. Ich mache mir Sorgen über meine Zukunft _____ 269

85. Habe ich Einfluss auf meine berufliche Zukunft? _____ 272

86. Wie plane ich meine Zukunft? _____ 275

87. Tun – Handeln _____ 281

88. Just do it! _____ 283

Zu guter Letzt _____ 285

Literatur und Quellen _____ 289

Der Autor _____ 291

Alles eine Frage der eigenen Motivation

„Lebensentscheidend ist nicht, wovon wir reden,
sondern wofür wir leben.“

Ernst Ferstl

Motivation ist der Motor des Erfolgs. Alles, was wir Menschen je geschaffen haben und noch schaffen werden, als Einzelne wie als Gemeinschaft der Weltbevölkerung, kommt über unseren Geist, über unser Denken und Fühlen – kurz: über unsere Motivation.

Motivation ist gleichzeitig der Ausdruck einer tiefen Sehnsucht nach Glück. Die meisten Menschen wünschen sich tief in ihrem Innern, dass es ihnen besser geht, dass sie glücklicher leben, als es ihnen bis jetzt möglich war. Doch niemand kann Sie glücklich machen, wenn Sie es selbst nicht können. Glück entsteht nie außerhalb von uns, sondern nur innerhalb. Glück ist eine Geisteshaltung und daher so individuell wie Ihr Fingerabdruck.

Die Welt ist letztlich immer das, was wir von ihr denken. Jeder sieht die Welt so, wie er sie sehen will. Somit gibt es mehr als sechs Milliarden Welten und jeder ist für sich verantwortlich, für sein Handeln wie für sein Denken gleichermaßen. In dem Augenblick, in dem Sie einen Schuldigen suchen, der für Ihre Situation verantwortlich ist, machen Sie sich zu einem Opfer. Wer Opfer ist, kann niemals Schöpfer sein. Opfer verharren in ihrer Stellung und handeln nicht, sie jammern nur. Schöpferisch tätige Menschen bewegen sich, wollen vorankommen, um das Beste aus ihrem Leben zu machen. Hindernisse, die sich ihnen in den Weg stellen, werden zur Seite geräumt, um das erklärte Ziel zu erreichen. Was Ihnen bis heute passierte, ist das Produkt Ihres bisherigen Denkens. Die Art und

Weise, wie Sie denken, hat Ihre Welt geprägt. Sind Sie mit dieser Welt zufrieden, ist alles in Ordnung. Sind Sie es nicht, sollten Sie Ihr Denken ändern, denn dann ändert sich auch Ihre Umwelt. Was so einfach klingt, ist wohl die schwierigste Aufgabe im Leben eines Menschen. Dennoch führt kein Weg daran vorbei. Wer ein selbstbestimmtes Leben leben will, muss diesen Weg gehen.

Ihr Denken hat auch immer etwas mit Ihrem Selbstwertgefühl zu tun. In dem Augenblick, in dem Sie davon überzeugt sind, dass Sie es wert sind, z. B. sehr viel Geld zu besitzen, werden Sie es auch erhalten. Sie sind sich dann bewusst, dass Sie dieses Geld besitzen dürfen (= Selbstbewusstsein). Menschen mit einem zu geringen Selbstbewusstsein aber können sich nicht vorstellen, jemals reich zu werden.

Ihr Einkommen hängt aber unmittelbar mit Ihrem Selbstbewusstsein zusammen. Wenn Sie sich Ihrer Leistung und Ihrer Fähigkeiten wirklich bewusst sind, sind Sie auch in der Lage, sich und damit den Wert Ihrer Leistung bestmöglich zu verkaufen. Jeder Angestellte verkauft seine Arbeitsleistung als Produkt an seinen Arbeitgeber. Damit entscheidet jeder für sich, ob er ein Markenprodukt ist oder unter einer Billigmarke rangiert (= Hausmarke zum kleinen Preis). Deshalb gilt: „Erkenne dich selbst“. Definieren Sie Ihren Selbstwert (= wie viel sind Sie wert?).

Sie sehen: Ihr Selbstbewusstsein hat einen maßgeblichen Einfluss auf Ihren Erfolg. Letztlich ist es sogar bestimmend für Erfolg oder Misserfolg. Wenn Sie das einmal verstanden haben und anfangen, diese Erkenntnisse umzusetzen, werden Sie sehen, dass sich die Dinge in Ihrem Leben sehr viel besser und leichter fügen werden, als Sie bis dahin geglaubt haben. Denn wer sich seiner bewusst ist, wird immer die Umstände, Reaktionen und vor allen Dingen die Menschen in sein Leben ziehen, die er dann gerade braucht. Das funktioniert auf allen Ebenen des Lebens und nicht nur im Angestelltenverhältnis. Auch ein Selbstständiger wird, wenn er ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein hat, immer die Kunden bekommen (oder finden?), die er gerade braucht. Im weitesten Sinne lässt sich sagen, dass der finanzielle Erfolg eines Unternehmens nur davon abhängig ist, wie stark das Selbstbewusstsein seiner Führungskräfte und seiner Angestellten ausgeprägt ist. Somit gibt es eine klare Botschaft:

Ändern Sie Ihre „Ein-Stellung“, also die Stellung, die Sie bisher vertreten haben, und die Welt wird Ihnen „zu Füßen“ liegen.

Passen Sie aber auf! Folgen Sie nicht blind irgendwelchen Methoden, die Ihnen mehr Erfolg versprechen. Meine Impulse aus diesem Buch sind Anregungen, die Sie zum Nachdenken auffordern. Am Ende entscheiden Sie, wie Sie die Weisheiten daraus für sich umsetzen können, um das Bestmögliche aus Ihrem Leben zu machen.

In meinen Seminaren lerne ich die unterschiedlichsten Menschen kennen. Sie alle eint, dass sie etwas in ihrem Leben verändern möchten. In diesen Seminaren holen sie sich sozusagen das Rüstzeug, um danach die Weichen in Richtung Erfolg zu stellen. Leider schaffen es nicht alle, auch wenn sie vorgeben, es schaffen zu wollen. Sagen ist bekanntlich nicht Tun. Solche Menschen sind für mich negativ motiviert. Ihr ganzes Handeln und Tun ist darauf ausgerichtet, vor negativen Gefühlen zu fliehen. Sie erkennen diese Menschen daran, dass sie meistens nicht wissen, was sie wollen. Wenn sie dann gefragt werden, was sie nicht wollen, können sie genau darüber stundenlang sprechen. Gefragt nach ihren Lebenszielen fällt ihnen dann aber gar nichts ein. Das macht den Umgang mit negativ motivierten Menschen so schwierig. Sie sind in ihren Gedanken so gefangen, dass sie schon morgens beim Aufwachen keinen Spaß haben. Statt den Tag freudig zu begrüßen und das Positive zu sehen, fürchten sie sich vor den Konsequenzen, die es hätte, wenn sie nicht aufstehen.

Dass Sie diese Zeilen lesen, ist ein guter Anfang. Das zeigt, dass Sie motiviert sind. Ob negativ oder positiv, das ist die Frage. Ich gehe natürlich davon aus, dass Sie positiv motiviert sind. Im anderen Fall ist es wichtig, dass Sie sich auf meine Gedanken einlassen. Die Impulse sind so ausgelegt, dass sie Sie zum Nachdenken anregen. Ich bin mir sicher: Je mehr Zeit Sie sich nehmen, das Gelesene bewusst zu verarbeiten, desto sicherer ist dieses positive Wissen in Ihnen verankert. Das führt dazu, dass Sie schon bald mehr Chancen als Probleme sehen – und genau daraus ist das Leben doch gemacht!

Motivation – Die Kraft, die uns antreibt

„Ohne Kraft erreicht man nichts und Kraft muss man durch Kraft erlangen.“

Fjodor Michailowitsch Dostojewski

„Wissen hält nicht länger als Fisch“, besagt eine Redensart. Wissen muss ständig angepasst und natürlich auch angewendet werden. Ansonsten ist es nutzlos. Heute verfügt der Mensch über Wissenszugänge, die in der Geschichte beispiellos sind. Vorsichtig ausgedrückt ist schon von einer Informationsinflation die Rede. Wenn wir uns einmal anschauen, wie sich das Wissen der Menschen verändert, dann werden wir erkennen, wie wichtig die Bereitschaft ist, sich jeden Tag den neuen Herausforderungen zu stellen. Im Jahr 1683 war Gottfried Leibniz der letzte Mensch, der das gesamte enzyklopädische Wissen der Menschheit besaß. Damals verdoppelte sich das Wissen alle 100 bis 150 Jahre. Heute verdoppelt sich das Wissen der Menschheit alle zwei Jahre mit steigender Geschwindigkeit. So werden täglich mehr als eine Million neue Seiten ins Internet gestellt. Tendenz steigend. Das ist der Zeitgeist, der zukünftig noch schneller voranschreitet. Denn Anfang 2010 stellte die Apple-Ikone Steve Jobs die neueste Computergeneration vor: ein superflaches Multi-Media-Notebook mit Touchscreen, also ohne Tastatur. Damit will das amerikanische Unternehmen u. a. den Markt für elektronische Bücher, sogenannte E-Books, aufmischen. Es ist davon auszugehen, dass dieses Vorhaben gelingen wird, wie alle Projekte von Steve Jobs & Co., auf die ich an anderer Stelle noch näher eingehen werde. In jedem Fall führt diese Entwicklung dazu, dass das Datenvolumen im weltweiten Netz noch einmal um ein Vielfaches ansteigen wird.

Doch schon jetzt kann dieser gewaltige Wissenszuwachs nicht mehr verarbeitet werden. Immer öfter blenden wir Dinge einfach aus, um halbwegs einer Reizüberflutung zu entgehen. Das mag auf den ersten Blick gut sein, doch was ist mit Informationen, auf die wir angewiesen sind und die uns aufgrund unseres Verhaltens nicht mehr erreichen? Nun, es kommt mehr denn je darauf an, sein Wissen nicht nur durch Bücherlesen, Fernsehen und Internet auf dem Laufenden zu halten, sondern alle Sinne anzusprechen.

Oft denken wir, dass nur das, was wir sehen, den Menschen ausmacht. Dabei sehen wir hier nur die Spitze des Eisberges. Das, was den Menschen zum dem macht, was er ist, ist unsichtbar. Der Begründer der Psychoanalyse, Sigmund Freud (1856-1939), sprach hier vom Eisberg-Modell des Bewusstseins. Freud beobachtete bei seinen Patienten, dass das, worauf wir in unserem täglichen Verhalten bewusst zurückgreifen, noch nicht einmal 20 Prozent dessen ausmacht, was unser Handeln bestimmt. Diese Erkenntnis war zu dieser Zeit bahnbrechend, weil Experten bisher davon ausgingen, dass das menschliches Verhalten allein auf bewusstes Denken und rationales Handeln zurückzuführen sei.

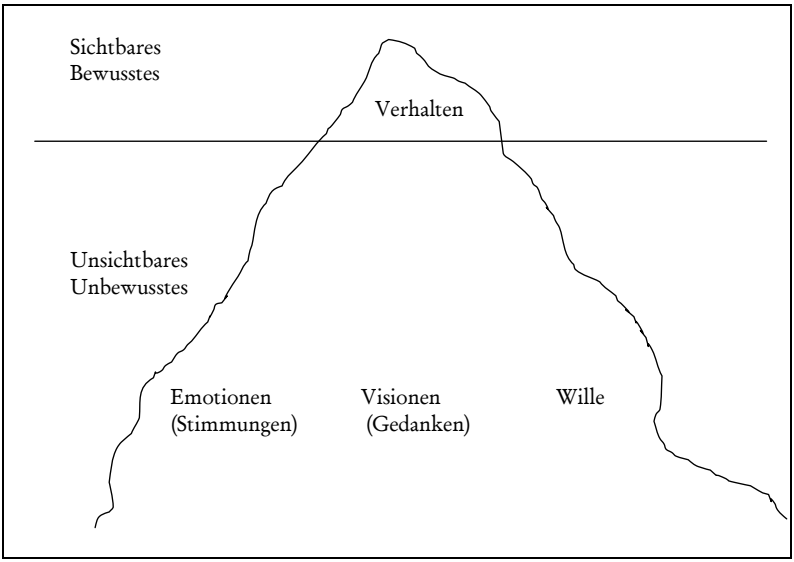

Abbildung 1: Eisberg-Modell nach Sigmund Freud

Um im Bild des Eisberges zu bleiben, bedeutet diese Erkenntnis, dass diese 20 Prozent „Bewusstsein“ aus dem Wasser ragen, während der große Rest, also 80 Prozent, unterhalb der Wasseroberfläche liegt. Doch das, was sich in diesem Unterwasserbereich abspielt, hat den größten Einfluss auf das, was über dem Wasser liegt. Schauen wir uns an, was dort unter der Wasseroberfläche verborgen liegt, dann verstehen wir, warum wir uns so und nicht anders verhalten:

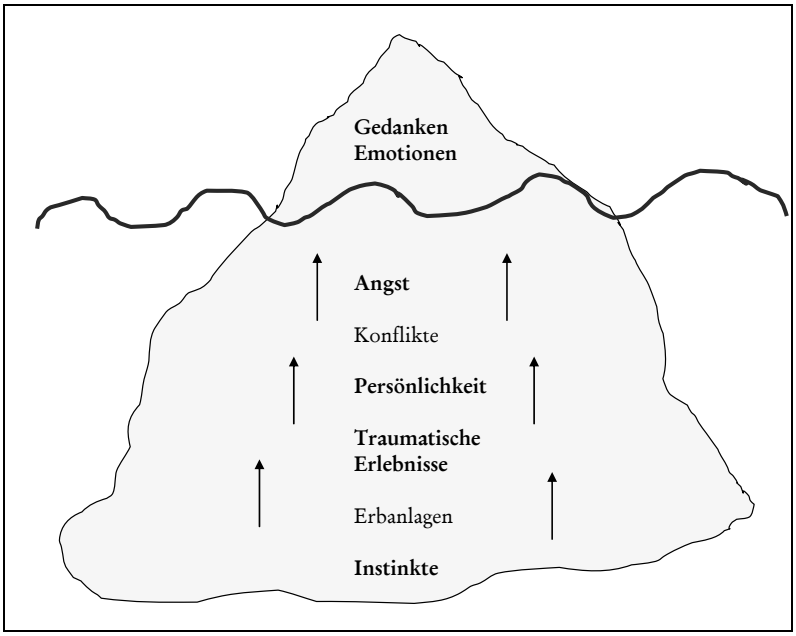

Abbildung 2: Der Freud'sche Eisberg

Freud ging davon aus, dass die im Unbewussten liegenden Faktoren wie Ängste, Konflikte, traumatische Erlebnisse, Erbanlagen etc. wie Schichten übereinanderliegen. Weil das so ist, hat es keinen Zweck, sich von außen motivieren lassen zu wollen. Denn dann werden nur die 20 Prozent des Bewussten erreicht. Wer durch die Kraft der Motivation ein „neues“ Leben beginnen möchte, schafft dies nur, wenn er in der Analogie zum Freud'schen Eisberg sich in der Gesamtheit sieht. Er muss also

abtauchen, hinunter in die Tiefe, und hier quasi „aufräumen“. Weg mit all den Ängsten und Konflikten. Raus aus dem „Eisberg“. Doch wirklich entfernen können wir nicht alles. Denn all unsere Erlebnisse, positive wie negative, sind ein Teil von uns. Wir kommen nicht mit einer Gebrauchsanweisung fürs Leben zur Welt. Wir müssen unsere Erfahrungen machen. Unsere Eltern, die es gut mit uns meinen, konnten uns auch nicht alle schmerzhaften Erfahrungen abnehmen.

Stellen wir uns unser Leben wie eine Holzleiste vor, die am Tag unserer Geburt glatt, also ohne Risse und Kanten ist. Mit jeder Erfahrung wird nun eine Markierung ins Holz geritzt. Je länger wir leben, desto größer ist die Anzahl der Kerben. Somit ist klar, dass das Holz beschädigt ist. Glätten können wir es nur noch, wenn die Kerbe nicht zu tief eingeritzt wurde. Dann nämlich reicht ein wenig Schmirgelpapier, um die Stelle zu glätten. Doch ganz glatt wird sie nicht mehr. Es bleibt immer etwas zurück. Genau wie im Leben. Unsere Erfahrungen sind in unserem Gehirn an allen möglichen Stellen „eingeritzt“. Um sie zu entfernen, brauchen wir etwas Schmirgelpapier. Diese Funktion übernehmen unsere Gedanken. Mit ihnen haben wir das beste Werkzeug, um die Unebenheiten unseres Lebens zu beseitigen. Doch sie wirken nur, wenn wir alle Sinne und Gefühle integrieren. Positive Gedanken ohne Gefühle wirken nicht. Erfolgreiche Menschen wissen um diese Bedingung.

Ob Abraham Lincoln, Thomas Edison, Albert Einstein oder Walt Disney, sie alle einte der feste Wille, erfolgreich zu sein. Ihre Geisteshaltung hat sie zu den einflussreichsten Menschen der Geschichte gemacht. Diese Personen glaubten an ihre eigenen Fähigkeiten und sie sahen in Rückschlägen und Enttäuschungen keine persönlichen Niederlagen, sondern notwendige Begleiterscheinungen des Erfolges. Jeder Rückschlag motivierte sie, es noch einmal zu versuchen, und zwar so lange, bis das Ziel erreicht wurde. Es ist die Kraft der Motivation, die aus Versagern Gewinner macht. Die Biografien dieser Menschen und vieler anderer beweisen, dass nichts unmöglich ist, solange der feste Wille vorhanden ist, erfolgreich zu sein. Das wusste schon Goethe: *„Das kleine Wort ‚ich will‘ ist mächtig, spricht´s einer still und leis. Die Sterne reißt´s vom Himmel, das kleine Wort ‚ich will‘.“*

Dabei spielt es keine Rolle, wo Sie heute stehen. Wenn Sie ein klares Ziel haben, dann haben Sie durch die Kraft der Motivation auch die Möglichkeit, es zu erreichen. Nur beispielhaft möchte ich an einen Menschen erinnern, der genau das erreicht hat, obwohl sein Leben alles andere als erfolgversprechend verlief. In einem Werbeclip der Deutschen Telekom wird ein auf der Bühne stehender untersetzter, schüchterner Mann mit gequältem Gesichtsausdruck gezeigt. Es wird deutlich: Dieser Verlierertyp will an einem Talentwettbewerb in England teilnehmen. In der nächsten Szene wollen sich Schulmädchen vor Lachen über ihn ausschütten. Doch dann legt er los, der Handy-Verkäufer Paul Potts. Der Engländer singt die Arie „Nessun Dorma" von Puccinis „Turandot". Er singt sie nicht gut, sondern perfekt! Am Ende bleibt kaum ein Auge trocken. Diese ausdrucksstarke Stimme geht mir noch immer unter die Haut. Dabei handelt es sich nicht um eine gestellte „Werbegeschichte", die für die Leistungen des Unternehmens wirbt, sondern sie ist authentisch. Es ist die Geschichte eines Mannes, der an sich glaubt und nie aufgegeben hat. Wörtlich sagt der neugeborene Star: *„Mein Traum ist, das zu tun, wozu ich geboren wurde."* Der Sohn eines Busfahrers wurde als Junge in der Schule geärgert, seine Stimme war, wie er später sagte, sein „einziger wahrer Freund". Er sang im Schulchor und träumte von Höherem. 1999 gewann er einen Gesangswettbewerb. Mit dem Preisgeld von 8.000 Pfund finanzierte er seinen Gesangsunterricht. Dann schlug das Schicksal erbarmungslos zu. Nach einem Blinddarmdurchbruch und einem Nierentumor erlitt er zu allem Ärger noch einen Schlüsselbeinbruch. Seine Karriere als Opernsänger war zu Ende, ehe sie richtig begann. Er ging zurück in die Arbeitswelt. Hier verdiente er sich zunächst als Regalpacker im Supermarkt seine Brötchen, später als Handy-Verkäufer. Obwohl er vier Jahre lang nicht mehr ernsthaft gesungen hatte, ließ ihn der Traum nie wirklich los. Er nahm all seinen Mut zusammen und trat in der besagten Talentshow auf. Seine Sternstunde! Seitdem ist das Glück nicht mehr von Paul Potts Seite gewichen. Die Menschen strömen zu seinen Konzerten. Der neugeborene Star am Opernhimmel sagt dazu: *„Endlich tue ich das, was ich immer tun wollte, etwas, das ich liebe."* Nach all den Irrungen, Wirrungen und Schicksalsschlägen hat sich Paul Potts nie unterkriegen lassen. Er zeigt uns, wohin der feste Glaube an sich selbst jeden bringen kann.

Sie sehen, worum es im Leben immer geht: darum, seinen Traum zu leben. Mit der Kraft der Motivation ist genau das möglich. In der Psychologie werden zwei Formen der Motivation unterschieden: intrinsische Motivation (von innen her angeregt) und extrinsische Motivation (von außen her angeregt).

Bei der intrinsischen Motivation geschieht die Aktivität um ihrer selbst willen. Die Betroffenen sind in einer Art „Mission" unterwegs. Sie verschmelzen mit ihrer Aufgabe und unterscheiden oftmals nicht zwischen Arbeit und Freizeit. Sie sind mit dem, was sie tun, leidenschaftlich verschmolzen. Ihre Motivation kommt von Herzen, weshalb es ihnen passieren kann, dass sie morgens um vier auf die Uhr schauen und feststellen, dass die Zeit wie im Fluge vergangen ist. Ein Verkäufer führt begeistert Gespräche mit Interessenten, einfach weil es ihm Spaß macht. Er denkt gar nicht lange darüber nach, warum er das macht und welche Vorteile oder Belohnungen er dafür bekommt. Das Verhalten und die Werte dieser Menschen orientieren sich an internen Standards und Maßstäben. Sie haben, meistens aus nicht mehr nachvollziehbaren oder unbewussten Gründen, eine Idealvorstellung als Leitlinie ihres Handelns verinnerlicht. Intrinsische Motivation steigt mit der Übereinstimmung zwischen Wünschen und Zielen der Person und ihrer Aufgabe. Bei der intrinsischen Motivation ist das Leistungsmotiv besonders stark angeregt.

Extrinsisch motivierte Menschen werden von der Aussicht auf konkrete Vorteile oder Belohnungen von außen, nicht in der Sache liegenden Anreizen angetrieben. Der Verkäufer sieht seine derzeitige Tätigkeit (bzw. die Umsatzsteigerung) als Etappenziel auf der Karriereleiter in die Geschäftsführung. Extrinsisch motivierte Menschen haben einen starken Bezug zum Machtmotiv.

Letztendlich haben die Menschen Erfolg, die mit Leib und Seele von einer Aufgabe überzeugt sind. Somit lautet meine Empfehlung: Tun Sie das, was Sie wirklich wollen und gut können, dann haben Sie die besten Chancen auf ein spannendes und erfolgreiches Leben. Auf den nächsten Seiten finden Sie 88 Impulse für mehr Motivation, die Ihnen dabei helfen können, die Chancen auf ein spannendes, erfolgreiches Leben noch zu erhöhen.

Teil A
Motivation & Erfolg

1. Warum hilft uns die Motivation?

„Ob wir unser Ziel erreichen, ist nicht so wichtig.
Alles, was zählt, ist, mit welcher Motivation
wir es anstreben.“

Dalai Lama

Die meisten Menschen haben schon morgens eines der größten Probleme zu lösen: „Wie schaffe ich es, noch einige Minuten länger liegen zu bleiben?“ Doch liegen zu bleiben ist nicht gut, wie inzwischen mehrere wissenschaftliche Studien eindrucksvoll nachweisen. Dieses „ich bleibe noch ein paar Minuten liegen“ wirkt sich eher negativ auf den Organismus aus. Am besten, Sie stehen ohne Verzögerung auf, sobald Sie die Augen geöffnet haben. Es ist schon so, wie ein altes türkisches Sprichwort sagt: „Wer früh aufsteht, wird reich.“ Ich kann mich dieser Meinung anschließen, möchte allerdings noch ergänzen: „… aber nur, wenn er sich positiv auf den Tag einstellt.“ Den meisten Sprichwörtern ist eigen, dass sie aus einer Zeit stammen, in der die Menschen weder Zeitung noch Telefon hatten. Heute dagegen werden sie von einem Radiowecker geweckt, die Zeitung liegt druckfrisch im Briefkasten, ihr Handy meldet die neuesten News via Twitter, App und SMS und im Fernsehen läuft auf allen Kanälen „Guten Morgen, Deutschland …“. Nicht, dass ich grundsätzlich etwas dagegen einzuwenden hätte. Aber seien wir doch ehrlich: Was hören bzw. lesen Sie denn schon in der Früh? Wird da erzählt, dass eine Frau ein gesundes Kind zur Welt gebracht hat, in Ihrer Heimatgemeinde fünf neue Arbeitsplätze entstanden sind oder der Kindergarten um die Ecke nun wirklich jedes Kind aufgenommen hat? Wohl kaum! Die Wahrheit ist doch, dass Sie mit negativen Nachrichten geradezu bombardiert werden. Sie können sich dieser Flut von Meldungen über Tote, Verletzte, Korruptionen, Steuererhöhungen, Kürzungen etc. nicht entziehen. Auch wenn es die meisten nicht wahrhaben wollen, aber wer

sich morgens davon zudröhnen lässt, muss sich nicht wundern, wenn er schon die ersten Minuten des neuen Tages missmutig ist und eher das Negative als das Positive sieht.

Es ist geradezu überlebenswichtig, eine positive Grundeinstellung einzunehmen, um seine Ziele zu erreichen. Nur mit der richtigen Einstellung ist es möglich, sich motiviert den Aufgaben zu stellen, die das Leben täglich von uns verlangt. Ein klares Bild von dem zu haben, was Sie wirklich wollen, ist das ganze Geheimnis des Erfolges. Nur dann erhalten Sie die Power für den Tag, die Sie auch leichter mit Niederlagen umgehen lässt. Es gibt kein Leben ohne Widerstände. Überall dort, wo Energien wirken, und damit auch die Energie aus der Motivation heraus, werden Widerstände aufgebaut. Wer klare Ziele hat und hochmotiviert an deren Umsetzung geht, wird diese Widerstände überwinden.

1. Impuls: Sorgen Sie schon morgens für eine positive Grundeinstellung.