

ERFOLGS-JOURNAL

Vorname

Name

Anschrift

Telefon

Mobil

Telefon beruflich

Fax

E-Mail

Internet

Erfolg

*„Es hat derjenige Erfolg erzielt, der gut gelebt,
oft gelacht und viel geliebt hat.
Der sich den Respekt von intelligenten Männern
verdiente und die Liebe von kleinen Kindern;
der eine Lücke gefunden hat, die er mit seinem Leben
gefüllt hat, und der seine Aufgabe erfüllte;
ob entweder durch schöne Blumen, die er züchtete,
ein vollendetes Gedicht oder eine gerettete Seele;
dem es nie an Dankbarkeit fehlte,
und der die Schönheit unserer Erde
zu schätzen wusste, und der nie versäumte,
dies auszudrücken; der immer das Beste in
anderen sah und stets sein Bestes gab;
dessen Leben eine Inspiration war,
und die Erinnerung an ihn ein Segen.“*

(Bessie A. Stanley)

Bodo Schäfer: Erfolgs-Journal

8. Auflage August 2015

9. Auflage Juli 2019

© 2019 Bodo Schäfer Akademie GmbH, Bergisch Gladbach

Alle Rechte, auch der fotomechanischen Vervielfältigung und des auszugsweisen Ausdrucks, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der Bodo Schäfer Akademie GmbH verarbeitet oder vervielfältigt werden.

Text: Bodo Schäfer
Projektkoordination: Annika Wenger - Bodo Schäfer Akademie
Satz und Gestaltung: Kristina Herrmann - Bodo Schäfer Akademie
Druck und Bindung: 1A Media GmbH
Verlag: Bodo Schäfer Akademie GmbH
Gustav-Stresemann-Str. 19
D-51469 Bergisch Gladbach
Tel: +49 (0) 2202 / 9894 0
Fax: +49 (0) 2202 / 9894 231
www.bodoschaefer-akademie.de

Printed in Germany
ISBN 978-3-936135-92-3

Inhalt

Vorwort

9

Teil 1:

Hintergrundinformationen zu Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen	15
Entdecken Sie Ihren Wert	16
Ihr Selbstbewusstsein entscheidet über Ihren Beruf	16
Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, wie Sie sich fühlen	17
Ihr Selbstbewusstsein entscheidet über Ihr Einkommen	17
Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, welche Menschen Sie umgeben	18
Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, wie Sie die anderen sehen	19
Unser Selbstbewusstsein in allen Lebensbereichen	20
Je geringer das Selbstvertrauen, desto größer die Ausreden	22
Wie groß ist Ihr Selbstvertrauen?	24
Angeborenes Selbstvertrauen ist ein Mythos	26
Selbstsabotage	28
Wie steht es um Ihr Selbstvertrauen?	28
“Hurra-Geschrei” hilft nicht	30
Wir brauchen Beweise	31
So können Sie mit Hilfe des Erfolgs-Journals	
Ihr Selbstvertrauen ausbauen	32
Es ist ein bewährtes Rezept	33
Weitere Vorteile, wenn Sie Ihre Erfolge protokollieren	34
Welche Möglichkeiten gibt es noch, um Selbstvertrauen aufzubauen?	35
Noch ein Wort zum Schluss	48

Teil 2:

Übungen, die Selbstbewusstsein aufbauen – die Basis für Selbstvertrauen	49
Übung Nr. 1: Liste aller meiner Talente, Fähigkeiten, Fertigkeiten und positiven Eigenschaften	50
Übung Nr. 2: Die größten Erfolge meines Lebens	54
Übung Nr. 3: Die Fähigkeiten, die ich eingesetzt habe, um die Erfolge meines Lebens zu erringen	56
Übung Nr. 4: Inwiefern bin ich einzigartig?	60
Übung Nr. 5: Welche Träume habe ich mir in meinem Leben bereits erfüllt?	62
Übung Nr. 6: Wie hat sich mein Leben in den letzten zehn Jahren entwickelt?	64

Teil 3:

Das (tägliche) Erfolgs-Journal	69
Mangelndes Selbstbewusstsein ist würdelos	70
Hilfen für das tägliche Erfolgs-Journal	71
Erfolgsfragen	73
Was mir gut gelungen ist, meine Erfolge	74
Übung Nr. 7: Was sind bisher meine größten Erfolge in diesem Jahr?	152

Teil 4:

Messbare Ergebnisse	155
Wie Sie Ihr Einkommen erhöhen	156
Die Schritte zur Gehaltserhöhung	157
Übung Nr. 8: Warum ich eine Gehaltserhöhung verdiene	158
Die wichtigsten Lehren aus diesem Buch	171

Vorwort

Herzlichen Glückwunsch, dass Sie sich entschlossen haben, dieses Erfolgs-Journal in die Hände zu nehmen. Es zeigt, dass Sie sich über sich selbst Gedanken machen und sich mit dem Thema Erfolg auseinandersetzen. Es weist auch darauf hin, dass Sie (noch) mehr Erfolg in Ihr Leben aufnehmen wollen.

Die Wörter ‚Erfolg‘ und ‚erfolgreich‘ werden häufig verwandt – oft leichtfertig und ohne ihre Bedeutung genau zu bedenken.

Wahrscheinlich haben Sie sich auch schon einmal gefragt, was ‚Erfolg‘ eigentlich genau ist. Woher wissen Sie, ab wann Sie erfolgreich sind? Sind Sie erfolgreich? Wenn nicht, ab wann wären Sie es? Wenn ja, woher wissen Sie das? Und wo liegt der Unterschied zwischen Erfolg und Glück?

Eine Definition, die mir gut gefällt, lautet: „Erfolg heißt zu bekommen, was wir wollen. Glück bedeutet, es dann auch zu genießen.“ Wenn das stimmt, dann ist Erfolg eine sehr individuelle Angelegenheit. Denn wir wollen alle etwas anderes.

Wenn wir unsere Träume zu Spielfilmen verarbeiten könnten, dann würden wir feststellen, dass nicht ein Traum genau wie der andere ist. Wir finden in unterschiedlichen Dingen Erfüllung – auch wenn gesellschaftliche Normen und die Werbung uns vorschreiben wollen, wann wir uns erfolgreich nennen dürfen. In diesem Sinne kann Erfolg bedeuten, ein Kind zu erziehen. Musik zu machen. Sich völlig abzuschirmen, um sich seinen Experimenten zu widmen. Durch die Welt zu reisen. Nach seinem Lebensinn zu forschen. Einen kranken Menschen zu pflegen.

Schon bei diesen Beispielen wird deutlich, dass ‚Erfolg‘ für uns sehr stark mit unseren Wertvorstellungen verknüpft ist. Vielleicht entspricht das eine oder andere Beispiel nicht Ihrer Definition von Erfolg. Aber im Leben anderer Menschen zählt unsere Definition nicht. Übrigens gilt das auch andersherum. Die Definitionen anderer Menschen sollten auch unser Leben nicht bestimmen können. Denn eine allgemeingültige Definition von Erfolg gibt es nicht.

Es sind mir sehr unterschiedliche, erfolgreiche Menschen begegnet.

In Thailand habe ich eine ältere Frau kennen gelernt, die ein kleines Hotel besaß. Ich hatte damals schon die Angewohnheit, mir immer Empfehlungen einzuholen, bevor ich in ein Land reiste. Von mehreren Seiten wurde mir eben dieses kleine Hotel empfohlen. Die Besitzerin nannte jeder ‚Mama‘. Das lag daran, dass sie sich rührend um ihre Gäste sorgte.

Eine Tages musste ich größere Besorgungen machen. Da ich einige Wertsachen in meinem Hotelzimmer verwahrte, bat ich ‚Mama‘, von Zeit zu Zeit einen Blick auf meinen Raum zu werfen. Als ich nach circa sechs Stunden wiederkam, saß ‚Mama‘ im Schneidersitz vor meiner Zimmertür. Triumphierend rief sie: „Mama gut aufpassen. Hier nix kommt rein!“

Wenige Tage später wurde ich in einem Bus bestohlen. Mein Geld, mein Ticket, mein Pass... alles weg. Die deutsche Botschaft wollte mir nicht helfen – aber sie erklärten sich bereit, für mich in Deutschland anzurufen, damit man mir Geld schicken könne. Das würde aber einige Zeit dauern, und ich musste einen wichtigen Termin in Deutschland wahrnehmen.

Also wandte ich mich an ‚Mama‘. Es stellte sich heraus, dass sie keine Ersparnisse hatte. Sie hatte auch keine Familie mehr. Aber sie hatte viele Freunde. Sie nahm mich buchstäblich bei der Hand und zog mit mir von einem Haus zum nächsten. Überall bekam ich ein wenig Geld geliehen. Nach acht Stunden hatte ich das Geld für ein Ticket zusammen.

Am Abend erzählte mir ‚Mama‘ ihre Geschichte. Sie hatte ihre ganze Familie verloren. Sie war nahe dran gewesen, Selbstmord zu begehen. Aber dann hatte sie sich entschieden, ihre Liebe an viele Menschen zu verschenken. So kam sie auf die Idee, ein Hotel zu betreiben. Ich bin in vielen Hotels dieser Welt gewesen – aber nirgendwo habe ich mich so wohl gefühlt.

Diese Frau hatte Erfolg.

Mein letzter Mentor hat als Firmengründer mit seiner ersten Firma innerhalb von acht Jahren einen Kapitalisierungswert von fast 800 Millionen Dollar erzielt. Später war er Chef von 36 Firmen – gleichzeitig. Er arbeitet heute noch viel. Er liebt es, Dinge zu bewegen. Er lebt in einem Schloss mit 52 Zimmern und Golfplatz und besitzt einen eigenen Jet. Vor allem aber lebt er genau so, wie er leben will. Ich habe von ihm in kurzer (aber sehr intensiver) Zeit mehr gelernt, als zuvor in meinem ganzen Leben zusammen genommen. Sicherlich ein ganz anderer Mensch als ‚Mama‘ ...

Aber auch er hat Erfolg.

Erfolg hat nicht unbedingt in erster Linie etwas damit zu tun, wie andere Menschen uns einschätzen. Denn Erfolg liegt in uns. Wichtig ist, ob wir unseren eigenen Werten und Ansprüchen genügen. Die Meinungen anderer Menschen sind im Vergleich dazu eher unwichtig. Wir verfallen leicht in den Fehler, zu oberflächlich das Prädikat „erfolgreich“ zu verwenden.

Ich möchte Ihnen zwei Männer vorstellen

Der eine war nur zwölf Jahre alt, als es passierte. Er und seine Mutter reinigten einen Fußboden mit einer chemischen Substanz von Farbresten. Die Luft staute sich in dem Zimmer. Die tödliche Kombination der Farbreste und der chemischen Lösung sowie die stehende Luft veränderten das Leben dieses Jungen für immer. Das alte Elektroheizöfchen sprang an und verwandelte den ganzen Boden in ein einziges Flammenmeer.

„Ich habe gedacht, ich befinde mich in der Hölle“, erinnert sich der junge Mann neunzehn Jahre später. „Ich kann mich nur daran erinnern, dass ich in die falsche Richtung lief und plötzlich mein eigenes entsetztes Gesicht in einem Spiegel vor mir auftauchte. Ich war in diesem brennenden Zimmer gefangen.“

Das Nächste, an das er sich erinnert, ist, dass er wie eine brennende Fackel über die Straße lief. Er brannte am ganzen Körper. Ein Nachbar holte ihn schließlich ein, warf ihn zu Boden und erstickte die Flammen mit einer Jacke.

Als der Junge sich bewusst wurde, was geschehen war, wollte er ins Haus zurücklaufen, um seine Mutter und seine kleinen Geschwister zu retten. Zum Glück aber hatten diese das Haus bereits verlassen – dabei hatte sich allerdings auch die Mutter ernsthafte Verbrennungen zugezogen. Der junge Mann und seine Mutter wurden ins Krankenhaus eingeliefert.

Die Schmerzen, die der junge Mann durchstehen musste, waren unvorstellbar. 85% seiner Haut hatten Verbrennungen dritten Grades erlitten. Seine Haut löste sich vom Körper – ein grauenvoller Prozess. Er flehte die Ärzte an, auf keinen Fall seiner Mutter mitzuteilen, wie schlimm es um ihn stünde. Aber irgendwie erfuhr die Mutter die schlimme Nachricht. Sie zog sich die Verbände und Schläuche vom Körper und lief in das Zimmer ihres Sohnes.

Der Anblick ihres so schlimm verbrannten Sohnes war für die junge Mutter zu viel. Sie erlitt einen Schock und starb bald darauf. Der junge Mann beschloss, zu überleben, um für seine kleinen Geschwister zu sorgen.

Wir können nie alles verstehen

Irgendwann kommt der Zeitpunkt, wo wir alle Herausforderungen zu meistern haben. Es kommt ein Moment, wo jeder von uns bis aufs äußerste getestet wird. Es geht bis an die Grenze unserer Kräfte und darüber hinaus. Momente, in denen das Leben sich gegen uns zu wenden scheint. Solche Momente sind für einige Menschen Auslöser, um bessere Menschen zu werden, während andere sich von diesen Geschehnissen zerstören lassen.

Seit einigen Jahren versuche ich, die Natur von uns Menschen zu ergründen. Was macht uns so verschieden? Warum sind einige von uns erfolgreicher als andere? Was lässt Menschen über sich hinauswachsen und große Dinge tun, während andere bequem werden? Was lässt einige Menschen trotz vieler ernster Schicksalsschläge ein erfolgreicherer Leben mit Freude, Leidenschaft und Glück führen, während andere ein wenig erfolgreiches Leben mit Ärger, Depressionen, Hoffnungslosigkeit und Gleichgültigkeit führen?

Und dann war da das Genie

Aber lassen Sie mich Ihnen die Geschichte des anderen Mannes erzählen. Das Leben dieses Mannes scheint viel glücklicher und großartiger zu sein. Er war einer der bekanntesten Musiker der Welt. Sehr schnell verdiente er ein Vermögen und begeisterte Millionen von Anhängern. Sein innovativer Stil wird heute noch von vielen Musikern nachgeahmt. Die Gitarre war seine Leidenschaft. Er hatte einflussreiche Freunde, eine wunderschöne Frau, Geld, Häuser, seine eigene Studios ...

Er schien alles zu besitzen, was ein Mensch sich nur wünschen kann. Man sagte: "Ihn spielen zu sehen, ist so, als wenn man einen Mann beobachtet, der vom Heiligen Geist besessen ist."

Mit wem würden Sie tauschen?

Und jetzt die Frage: Mit welchem der beiden würden Sie lieber tauschen? Die Antwort scheint offensichtlich zu sein. Wer wird schon sagen: 'Ja, ich wähle das Schicksal des ersten.?'

Lassen Sie mich Ihnen ein wenig mehr von den beiden Männern erzählen:

Der erste heißt Herdale Johnson. Er ist heute Unternehmer und besitzt drei Firmen. Er ist glücklich verheiratet und hat vier Kinder. Er ist vermögend und unterstützt Waisenhäuser mit großzügigen Spenden. Er strebt danach, sich jeden Tag zu verbessern.

Nachdem seine Mutter gestorben war, hatte er sich geschworen, für seine jüngeren Geschwister zu sorgen. Und er hat sein Versprechen gehalten. Alle seine Geschwister haben Karriere gemacht und waren während ihrer ganzen Kindheit niemals getrennt worden.

Der zweite Mann heißt Jimi Hendrix. Er ist immer noch einer der gefeiertesten Gitarristen aller Zeiten. Bereits 1960 teilte er der Öffentlichkeit mit, dass er regelmäßig Drogen konsumiere. Mit 27 starb er an einer Überdosis von Heroin und Kokain. Der Mann, der augenscheinlich alles zu haben schien – Reichtum, Berühmtheit, Bewunderung ... – war innerlich leer, geschlagen und ohne Hoffnung. Die letzten Tage seines jungen Lebens verbrachte er in stumpfer Depression und war außer Kontrolle...

Erfolg erfolgt auf Größe. Erfolg bedeutet, auf die vielen kleinen und großen Herausforderungen im Leben richtig zu antworten – und Verantwortung zu übernehmen. "Richtig" meint, gemessen an unseren Werten und den Erwartungen, die wir uns selber setzen. Verantwortung zeigt sich sowohl, wenn wir Schicksalsschläge erleiden, als auch, wenn wir Reichtum erwerben. Es zeigt sich aber auch an den vielen hundert kleinen Begebenheiten, die wir tagtäglich erleben.

Was verursacht unseren Erfolg? Sicherlich sind hier viele Komponenten zu benennen. Ich habe aber festgestellt, dass individueller Erfolg letztendlich am stärksten vom Grad unseres Selbstbewusstseins abhängt. Lassen Sie mich das noch einmal sagen: Ob wir erfolgreich sind oder nicht, hängt in erster Linie von dem Grad unseres Selbstvertrauens ab. Das ist nicht leicht einsichtig und darum erklärungsbedürftig, was ich im ersten Teil des Erfolgs-Journals auch tun möchte.

Ich bin mir bewusst, dass all dies die wahre Natur des Wunders Erfolg nur streifen kann. Aber wie bei allen Wundern müssen wir eigentlich nicht so sehr wissen, warum und wieso es geschieht. Wir könnten uns damit begnügen, dass wir die gewünschten Resultate erzielen.

Es geht also nicht so sehr darum, die Natur des Erfolgs zu ergründen, als ihn in Ihrem Leben zu vermehren. Ihr persönlicher Erfolg nimmt in dem Maße zu, in dem Ihr Selbstbewusstsein zunimmt. Darum ist Ihr Selbstbewusstsein hier das zentrale Thema. Es gibt kaum einen Bereich, der im Verhältnis zu seiner Wichtigkeit so sehr vernachlässigt wird. Grund genug, dass Sie sich einmal gründlich mit dem Aufbau Ihres Selbstbewusstseins beschäftigen sollten. Aber nicht in Form einer theoretischen Abhandlung, sondern praktisch.

Wie können Sie also Ihr Selbstvertrauen steigern? Indem Sie die von Ihnen gewünschten Resultate erzielen und Sie sich dies auch bewusst machen. Genau darum geht es hauptsächlich in diesem Journal. Um Ihre Resultate. Und die müssen Sie selber erarbeiten und aufarbeiten. Deshalb handelt es sich bei dem vorliegenden Werk auch nicht um ein Buch, sondern um ein Journal. Der Unterschied besteht darin, dass Sie mehr schreiben werden als ich. Das ist zumindest mein Vorschlag.

Ich verspreche Ihnen, wenn Sie die Übungen in diesem Journal ausführen, werden Sie dafür reich belohnt. So werden Sie zum Beispiel innerhalb von drei Monaten mindestens 20% mehr verdienen. Ihre Beziehungen werden harmonischer. Sie entwickeln ein höheres Bewusstsein.

Ich wünsche Ihnen von Herzen, dass Ihr Selbstbewusstsein immer wachsen wird. Denn dann erfolgt automatisch mehr Erfolg in Ihrem Leben.

Ihr
Bodo Schäfer

TEIL 1

Hintergrundinformationen zu Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen

“Gnothi seamton!”

*So lautet die Forderung, die in den Stein über den
Eingang des Apollo-Tempels gemeißelt ist.*

“Erkenne dich selbst!”

Entdecken Sie Ihren Wert

Wie gut sind Sie? Sind Sie wirklich so gut, wie Sie denken? Überschätzen Sie sich? Oder sind Sie unter Umständen sogar viel besser, doppelt so gut, zehnmal so gut? Wie viel Potential steckt in Ihnen? Sind Sie zu viel mehr in der Lage, als sich momentan in Ihrem Leben zeigt?

Solche und ähnliche Fragen sind Grundlage und ständiger Bestandteil Ihres internen Dialoges. Ganz gleich, wie lange es her sein mag, dass Sie sich diese Fragen bewusst gestellt haben, sie beeinflussen jede Ihrer Entscheidungen. Ist Ihnen bewusst, dass Sie sich diese Fragen nicht nur stellen, sondern sie auch ständig selber beantworten? Und ist Ihnen bewusst, wie viel von diesen Antworten abhängt?

Ihre Antworten entscheiden, wie erfolgreich Sie sind und wie viel Lebensqualität Sie haben. Sie entscheiden, inwieweit Sie Ihre Träume tatsächlich ausleben.

Ihr Selbstbewusstsein entscheidet über Ihren Beruf

Angenommen, Sie würden gerne in einen ganz anderen Beruf wechseln, weil Sie dort mehr Erfüllung finden würden. Sofort setzt Ihr interner Dialog ein. **Die Qualität Ihrer internen Fragen und Antworten richtet sich nach dem Grad Ihres Selbstbewusstseins.**

Unter Umständen fragen Sie sich: “Kann ich das? Was, wenn es schiefgeht? Bin ich nicht schon zu alt/noch zu jung?” Die Art dieser Fragen haben nichts mit Vorsicht und Realitätsnähe zu tun, sondern mit geringem Selbstbewusstsein.

Ein Mensch mit höherem Selbstbewusstsein würde beispielsweise ganz andere Fragen stellen: “Ich weiß, dass ich mit einer Tätigkeit, die ich liebe, automatisch noch mehr Erfolg haben würde. Wie fange ich also am besten an? Wo finde ich Vorbilder, Berater? Wie könnten die ersten Schritte aussehen?” Die Art unserer Fragen (und damit auch die Qualität unserer Antworten) richtet sich nach dem Grad unseres Selbstbewusstseins.

Der Selbstbewusste schaut nicht auf das, was fehlt, sondern auf das, was möglich ist.

Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, wie Sie sich fühlen

Ein weiteres Beispiel. Ein Bekannter begrüßt Sie mit den Worten: “Wie du heute aussiehst!” Die Qualität Ihres nächsten Augenblicks hängt nun erheblich von Ihrem Selbstbewusstsein ab. Wenn Sie nach Ihrem Selbstverständnis grundsätzlich (also auch heute) vollkommen glücklich mit Ihrem Aussehen sind, so empfinden Sie die Begrüßung als Kompliment. Sollten Sie aber noch vor kurzem Ihr “unvoreilhaftes” Spiegelbild kritisch beäugt haben, so werden Sie denken: “Jeder sieht meine Augenränder, ich wäre am besten im Bett geblieben.”

Unser Selbstbewusstsein ist folglich viel entscheidender, als die meisten Menschen denken. Es hat erheblichen Einfluss auf Erfolg und Misserfolg. Es bestimmt in jedem Moment unseres Lebens mit darüber, wie wohl wir uns fühlen und wie glücklich wir sind.

Wissen Sie, nach wie vielen Versuchen die meisten Menschen aufgeben? Nach weniger als einem. Das heißt, die meisten beginnen nie – aufgrund mangelnden Selbstbewusstseins.

Ihr Selbstbewusstsein entscheidet über Ihr Einkommen

Unser Einkommen entwickelt sich parallel zu unserem Selbstbewusstsein. Warum ist das so? Nun, Geld zu verlangen, ist oft eine Frage des Selbstwertgefühls. Ob Sie Ihre Leistung und Ihre Zeit für wertvoll halten, richtet sich danach, für wie wertvoll Sie sich selbst einschätzen. Wenn Sie der Meinung sind, dass Sie eine Gehaltserhöhung verdienen, so werden Sie anfangen, nach Gelegenheiten zu suchen, die Ihnen zu dieser Gehaltserhöhung verhelfen. Um Gelegenheiten erkennen und nutzen zu können, müssen Sie selbstbewusst sein.

Um es mit Ram Dass zu sagen: *“Der Regen kann nur so vom Himmel gießen, aber wenn du nur eine Untertasse hinaushältst, wirst du auch nur eine Untertasse voll empfangen.”*



Das Problem ist nicht so sehr Ihr tatsächlicher Wert, sondern der von Ihnen angenommene Wert. Denn Sie bekommen nicht, was Sie verdienen. Sie bekommen nicht mehr und nicht weniger, als Sie denken, dass Sie verdienen.

Mit Hilfe dieses Journals werden Sie in der Lage sein, Ihr Einkommen innerhalb von drei Monaten erheblich zu steigern. Denn: Wenn Sie Ihr Selbstbewusstsein erhöhen, erhöhen Sie auch Ihr Einkommen.

Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, welche Menschen Sie umgeben

Unbewusst ziehen Sie genau die Menschen und Erfahrungen in Ihr Leben, von denen Sie denken, dass Sie sie verdienen.

Wenn Sie beginnen, sich selbst mit mehr Achtung und Respekt zu behandeln, werden andere Menschen beginnen, Sie ebenso zu behandeln. Denn unterbewusst “trainieren” wir die anderen, wie sie uns behandeln sollen. Wir tun das durch Botschaften unserer Körpersprache, unsere Tonlage und Stimme und andere subtile Muster und Verhaltensformen. Ständig senden wir Signale. Wir können nicht verstecken, wie wir wirklich über uns selbst denken.

Wenn wir nur unsere Fehler sehen, erwarten wir, dass andere auch nur unsere Fehler sehen. Wir warten dann förmlich darauf, dass man uns ablehnt. Wer sich selbst nicht mag, kann nicht glauben, dass andere ihn mögen. Und so machen wir es den

Menschen, die es gut mit uns meinen, ganz bestimmt nicht leicht. Wer sich darum an fruchtbaren Beziehungen erfreuen will, muss zunächst beschließen, sein eigener bester Freund zu sein.

Wer sehr wenig Selbstbewusstsein hat, neigt oft stark zur Arroganz, um seinen mangelnden Selbstwert zu kaschieren. Er will im Grunde genommen andere beeindrucken, um von seinem wahren Ich abzulenken (Selbstbild). Wer darum auf andere arrogant wirkt, sollte sich weniger um seine Wirkung auf andere sorgen. (Denn die ergibt sich automatisch aus der Einstellung zu sich selbst.)

Vielmehr sollte er sich mit sich selbst beschäftigen, um seinen Wert zu erkennen. Arrogantes Verhalten wird dann bald einem gesunden Selbstbewusstsein weichen. Das Erfolgs-Journal ist hierzu eine Hilfe.

Ihr Selbstbewusstsein entscheidet, wie Sie die anderen sehen

Oft wollen wir wissen, “wie der andere wirklich ist”. Wenn wir aber dieser Frage nachgehen, entdecken wir nur uns selbst. Denn wir finden nicht heraus, wie der andere “wirklich ist”, sondern wie wir ihn “für uns erschaffen”. Jegliche Beurteilung sagt demnach mehr über den Urteilenden als über den Beurteilten aus.

So sehen wir unseren Partner, unsere Firma und unsere Mitarbeiter nicht, wie sie sind, sondern wie wir sind. Mit “wie wir sind” ist der Grad unseres Selbstbewusstseins gemeint. Je selbstbewusster wir sind, um so eher erlauben wir es anderen, bei unserer Beurteilung gut abzuschneiden. Wer dagegen ein niedriges Selbstbewusstsein hat, “beschützt” sich selbst, indem er die anderen durch seine Einschätzung erniedrigt. Man kann aber selbst nicht aus einem dunklen Loch herausfinden, indem man andere mit hineinzieht. Frei nach dem Motto: “Wenn die anderen alle mies sind, dann brauche ich mich nicht anzustrengen.”

Ein Mensch mit niedrigem Selbstbewusstsein versucht darum gedanklich, seine Mitmenschen auf sein Niveau (oder tiefer) herunterzuziehen. Zwar neigt ein solcher Mensch verstärkt dazu, andere anzubeten, aber diese Anbetung macht andere groß und ihn selbst klein. Bald wird das Gefühl der Minderwertigkeit nicht mehr ertragen. Mit großer Genugtuung zerstört man dann das Image des vor kurzem noch Angebeteten.