ACHIM HOFMANN

CHANCEN BEGEGNEN

www.hofmann-training.de

ACHIM
HOFMANN
VERLAG

Achim Hofmann

CHANCEN BEGEGNEN

STARTEN

Wer Menschen gewinnen kann - gewinnt! **11**

Die Kunst Menschen zu gewinnen **13**

Menschen-Gewinner werden **15**

BEGEISTERN

Freude auf Neues **22**
Am Anfang steht das Interesse! 23
Kontaktstrategien 24
Der Neu-Kontakt 25

Den Blick öffnen **27**
Das Brillen-Experiment 30
Mechanismus der Generalisierung 34

Da will ich hin **35**
Was hat das Ganze jetzt mit mir zu tun? 38
Kritik und innere Stimmen 42
Startklar 43

So geht es voran **46**
Vorstellung des Zielzustandes 48

Am richtigen Ort **49**
Weiter nach vorne 52
Was brauchen Sie noch, um sich auf den Weg zu machen? 55
Menschen gewinnen 56

Für die Praxis **59**

HANDELN

Der Vortrag **62**
Die Beratung **64**
Die Seminare **66**

Das Impressum **68**

1

STARTEN

STARTEN

Wer Menschen gewinnen kann - gewinnt!

Die Kunst Menschen zu gewinnen

Menschen-Gewinner werden

Wer Menschen gewinnen kann - gewinnt

Es ist ein großartiges Gefühl, Menschen für sich zu gewinnen, wertvolle Kontakte zu knüpfen oder die richtigen Partner zu finden, um somit seine Träume zu realisieren. Für alle Beteiligten ist es einfach wunderbar, zu wissen: meine Ideen sind goldrichtig, meine Auftritte begeistern, ich komme gut an und die Akzeptanz meiner Mitmenschen genieße ich zu Recht.

Aber wie können wir diese Ziele und ein gelungenes Miteinander erreichen?

Hierzu sollten wir für uns zuerst die folgenden fünf Fragen stellen und sie beantworten.

- ***Wen möchte ich gewinnen?***
- ***Wie komme ich mit diesen Personen - spielend leicht - in Kontakt?***
- ***Wie kann ich diese Personen - die ich noch nicht kenne - für mich begeistern?***
- ***Was fasziniert diese Personen an mir und an meinen Themen?***
- ***Wie erreichen wir dann ein gutes MITEINANDER?***

Sobald Sie diese Fragen für sich beantworten können, werden sich Ihre Ansichten verändern, wird sich Ihr Horizont erweitern. Gemeinsam mit anderen Menschen, neuen Partnern oder neuen Freunden werden Sie mehr Freude und Glück sowie größeren Erfolg haben.

Ganz gleich, ob Sie die richtigen Kontakte für Ihr Berufsleben suchen oder ob Sie privat neue Freunde und Bekannte gewinnen wollen, ihr Leben wird sich verändern. Denn diese für Sie richtigen Beziehungen, werden Sie Ihren Wünschen und Zielen näherbringen.

Die Kunst Menschen zu gewinnen

Menschen gewinnen ist keine fremdbestimmte Fügung. Ich betrachte es eher als die Kunst, mit anderen in Kontakt zu kommen. Eine Kunst, die Sie aktiv weiterentwickeln können.

Der Weg zum Gelingen ist ähnlich wie in der Musik: Ein Musiker erlernt ein Instrument, trainiert und erweitert seine Fähigkeit das Instrument zu spielen. Er entwickelt diese Fähigkeit weiter und damit auch die Vorstellung seine Musik zu spielen. Er hat sein Instrument gefunden.

In ähnlicher Weise können auch Sie, die Kunst Menschen zu gewinnen verbessern, trainieren und üben.

Kommt dann die Zeit für den Musiker aufzutreten, für andere zu spielen und sein Zielpublikum teilhaben zu lassen an seiner eigenen Faszination, wird er sein Publikum bewegen, begeistern und faszinieren.

Es wird Momente geben, in denen er Menschen zu Tränen rührt oder zum Applaus führt.

Genau so werden auch Sie Menschen bewegen, berühren und begeistern.

Beim Durchlesen dieses Buches werden Sie von Kapitel zu Kapitel Ihre Chancen deutlicher erkennen. Es wird sich Ihr Blick schärfen Möglichkeiten zu sehen, wie Sie diese Chancen besser nutzen können.

Seien sie nicht enttäuscht, wenn nicht alles sofort gelingt. Wenn Sie aber dran bleiben, dann wird sich auch Ihr eigener Stil weiterentwickeln.

Mit der Zeit werden sich Menschen immer mehr von Ihnen angezogen fühlen, sie werden sich bei Ihnen aufgehoben fühlen und Ihnen ihr Vertrauen schenken. Ihre Gesprächspartner werden den Eindruck haben, Ihnen nahe zu sein. Wertvolle Beziehungen entstehen und Fremde werden zu Partnern. Beide Seiten gewinnen. Ein Miteinander, bei dem es nur Gewinner gibt.

Die treibende Kraft dies zu erreichen, ist Ihr innerer Wunsch Menschen zu gewinnen. Wie ein Bergsteiger den Wunsch hat, Gipfel zu besteigen, so werden Sie Menschen gewinnen wollen.

Die Anlagen sind bei Ihnen vorhanden

Die in diesem Buch beschriebenen Inhalte liefern Ihnen entscheidende Impulse für Ihre Richtung, Orientierung und Sicherheit.

Die Anlagen sind jedoch in jedem von uns vorhanden. Sie besitzen bereits das Talent, Menschen zu gewinnen. Es ist nur die Frage, wie Sie Ihre Talente wahrnehmen, und wie es Ihnen gelingt, Ihre Anlagen wirkungsvoll einzusetzen.

Täglich gewinnen wir bewusst oder unbewusst Menschen. Das erfolgt beim Einkauf im Laden um die Ecke und geht über das Private bis hin zu beruflichen Kontakten.

Oft ist es uns nicht bewusst, dass Erfolg und Glück zu einem so großen Maß von unserer Fähigkeit, Menschen zu gewinnen, abhängen. Gewinnen wir die Richtigen, ernten wir wertschöpfende, tragende Beziehungen. Finanzieller Erfolg, Harmonie und Glück werden unsere Begleiter.

DIE RICHTIGEN MENSCHEN ZU GEWINNEN, BRINGT UNS GLÜCK, LIEBE, ANERKENNUNG UND GELD.

Das vorliegende Buch gründet sich auf die Erfahrungen, die ich in vielen Seminaren erworben, verbessert und abermals weiter verbessert habe. Bei unzähligen Neukontakten, Akquisen, Präsentationen und Gesprächen konnte ich diese Inhalte weiter vertiefen. Ich biete Ihnen hier die Essenz meiner Erfahrungen.

Ich bin bekennender Menschen-Gewinner. Ich bin in meinem Element, wenn ich Andere begeistern und faszinieren kann, sie mit neuen Ideen überraschen und alles nur Erdenkliche finden kann, um Menschen zu gewinnen.

Ich beleuchte für Sie die Einstellungen und Handlungsmuster, die erfolgreiche Beziehungen ermöglichen.

Menschen gewinnen ist der Schlüssel zum Glück

Chancen begegnen begleitet Sie dabei, Ihre eigene Menschen-Gewinner-Strategie entwickeln zu können.

Eine solche Strategie entwickelt man nicht so nebenbei. Die Entwicklung erfordert nicht nur viele Verhaltensbeobachtungen bei sich und anderen, sondern auch die Bereitschaft, Gewohntes loszulassen oder neu zu bewerten.

Mag sein, dass uns Hürden auf diesem Weg begegnen und es kann auch passieren, dass der eine oder andere Schritt nicht sofort gelingt.

Dies sollten Sie in Kauf nehmen!

Denken Sie in diesen Momenten, wie der Bergsteiger, immer an das großartige Gefühl auf dem Gipfel zu stehen und an das grandiose Panorama, das Sie erwartet. Für diesen Augenblick des Glücks hat es sich gelohnt, die Anstrengungen des Aufstieges auf sich zu nehmen.

Mein Erfolgsgeheimnis ist es, dass ich Menschen wirklich gewinnen möchte. Die Erfahrungen in diesem Bereich habe ich hier für Sie zusammengefasst.

Aufwärmphase

Gehen Sie dorthin, wo Menschen gerne mit Ihnen ins Gespräch kommen wollen. Hin zu dem Moment, in dem sich eine Sympathiebrücke aufbaut zwischen Ihnen und Ihrem Gesprächspartner. Hin zu Kontakten und Gesprächen, die Sie und Ihre Partner begeistern.

Dabei wird natürlich auch Ihre eigene Zielrichtung, sowie Ihre eigene Begeisterungsfähigkeit zum Thema gemacht.

BEGEISTERN

Wirkungsvoll auftreten, mit Persönlichkeit punkten und als Personenmarke dann Aufmerksamkeit bekommen.

FASZINIEREN

Gekonnt Kontakte knüpfen, das Eis brechen und elegant Gespräche führen.

GEWINNEN

Ein Miteinander entstehen lassen, Wünsche, Ziele und Vorstellungen abgleichen und gemeinsam effektiv vorangehen.

Gehen Sie durch diese drei Phasen direkt auf Ihre Ziele und Ihr Glück zu.

2

BEGEISTERN

BEGEISTERN

Freude auf Neues

Den Blick öffnen

Da will ich hin

So geht es voran

Am richtigen Ort

Freude auf Neues

Menschen kennen zu lernen ist eine der anspruchsvollsten Aufgaben in der Kommunikation. Die Momente des ersten Kontaktes sind von immenser Bedeutung.

Vier Fragen helfen zu erkennen, welches Potential Sie bisher nutzen:

- *Wissen Sie, warum Sie bei Anderen ankommen?*
- *Was verschafft Aufmerksamkeit für Ihre Person?*
- *Wie kommen Sie mit dem Gesprächspartner auf die gleiche Wellenlänge?*
- *Wie bauen Sie Vertrauen auf?*

Am Anfang steht das Interesse!

Hier möchten wir eine Vision entwickeln, wie Sie sich in Zukunft sehen wollen. Wir werden uns mit den Bildern, Träumen und Vorstellungen beschäftigen, die Ihnen auf die nachfolgenden Fragen hin in den Kopf kommen werden.

Fragen Sie sich bitte:

Woran will ich teilhaben?
Was will ich erleben?
Was interessiert mich wirklich?
Wofür „schlägt mein Herz"?

Vielleicht haben Sie hier schon Wünsche formuliert, die Ihnen eine Richtung geben. Diese Wünsche sind es, die in Ihnen die Energie freisetzen, sich aufzumachen.

Nehmen Sie die Weichenstellung ab sofort selbst in die Hand.

Es sind unsere Erlebniswünsche, die uns zu den Menschen, mit denen wir heute in Kontakt sind, brachten.

Diese Wünsche ändern sich natürlich mit der Zeit. Prioritäten verschieben sich in den verschiedenen Lebensabschnitten, und wir suchen und finden neue Wege, diese neuen Prioritäten zu leben.

So ist das Leben, es besteht aus permanenten Veränderungen. Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit. Man könnte sogar sagen, das einzige Unwandelbare ist die Veränderung selbst. Schon der griechische Philosoph Platon sagte, dass niemand in den gleichen Fluss steigen könne, denn das Wasser, das vorbei fließt sei immer ein anderes und dokumentiert so die unweigerliche Veränderung der Welt.

Kontaktstrategien

Kontaktstrategien weiterentwickeln und verbessern. Das macht uns erfolgreicher und sicherer und lässt uns zuversichtlich auf andere Menschen zugehen.
Eine positive Kontaktenergie kann erlernt und trainiert werden.

Fragen Sie sich bitte:

Welchen Grundmotivationen folge ich?
Mit welchen Menschen will ich mich umgeben?

Beobachten Sie Ihre aktuellen eigenen Stärken und Fähigkeiten. Wir werden auf ihnen aufbauen, sie erweitern und vielleicht werden Ihre Fähigkeiten zum ersten Mal als solche gebührend gewürdigt. Dabei ist es erst einmal wichtig, die Ausrichtung zu erkunden, die unserem Wesenskern entspricht.

Die Vielfalt der Ziele oder Richtungen, die vielfältigen Möglichkeiten anzukommen, hat sich enorm vergrößert.

Internetplattformen, jede Menge Medienangebote, Communities, private Netzwerke, das alles steht uns heutzutage zur Verfügung, um Menschen und Kunden kennen zu lernen. Wir sind zum hybriden Kontaktmenschen geworden. Dies bietet uns die Chance auch auf vielfältige Weise vorzugehen.

Der Neu-Kontakt

Wir gewinnen neue Kontakte, indem wir Gefühle übertragen. Andere Menschen spüren die Freude, die wir an einer Begegnung haben. Damit steht für uns die Faszination an der Begegnung im Mittelpunkt.

Dennoch steht am Anfang die große Frage, wohin geht die Reise gerade und wohin sollte sie gehen?

Wir transportieren gute Gefühle, damit unsere Ansprechpartner etwas Besonderes erleben.

Etwas auf was diese warten: ergreifende, glückliche und inspirierende Momente.

Gelingen kann das, wenn wir der Begegnung etwas Schönes und Gutes abgewinnen, dass wir in eben dieser erleben wollen. Wir teilen also eine Stimmung mit anderen.

Diese Stimmung kann und sollte vorbereitet werden. Am Beispiel eines Musikers wird dies deutlich. Er stimmt als erstes sein Instrument, sorgt für die richtige Stimmung, bevor er loslegt. Genauso werden Sie gemeinsam mit mir ihre Einstellung überprüfen, sich „gut drauf bringen"– um dann so richtig loszulegen.

Die Entscheidungs-Ampel

Natürlicherweise sind Sie vorsichtig in Ihrer Entscheidung, mit wem Sie sich auf einen Kontakt einlassen und mit wem nicht. Immerhin entscheidet das über Ihr eigenes Wohlergehen.

Unsere vorhandenen und bewährten Kontakte, die Beziehungen in denen wir unser Leben organisiert haben, sollen dabei nicht abgewertet werden. Hier sollen diese funktionierenden Verbindungen ebenso gewürdigt werden wie Neue.

Auch wenn es Ihre tägliche Aufgabe erfordert, im Kundenkontakt neue Menschen für Ihre Ideen und Produkte zu gewinnen, sollten Sie sich die Freude daran erhalten, Ihr persönliches Netzwerk zu erweitern, und Sie sollten stets gute Gefühle wie Freude und Spaß in Ihrem Kommunikations-Rucksack mit sich führen.

Auf die Frage, warum sie als Außendienstmitarbeiterin tätig sei, antwortete in einem Seminar mir eine Frau: „Mir macht der Job so viel Spaß, weil immer wieder Neues passiert." Diese Einstellung und ihr Interesse am jeweiligen Gegenüber machte sie zu einer nicht nur guten, sondern ausgezeichneten Verkäuferin.

Es kommt hier darauf an, dass wir im entscheidenden Moment offen sind für Neues, Unerwartetes und es auch wahrnehmen. Genau darin besteht das, was ich als die Kunst des Neu-Kontaktens bezeichne.

Jede Kommunikation entwickelt sich anders und mit jedem Mal entwickeln Sie Ihren Stil weiter.

PFLEGEN SIE IHRE NEUGIER!

Ohne Neugier findet keine Entwicklung statt. Handeln Sie also neugierig und seien Sie auf das Neue, das da kommt, gespannt.

Den Blick öffnen

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Dabei verlassen wir uns hauptsächlich auf unsere Sinne.

Auf der Frankfurter Buchmesse finden Sie neben den Buchverlagen auch Zeitungsverlage unter den Anbietern. Bei der gut besuchten Messe wimmelt es in den Gängen von Menschen. Darunter sind viele Autoren, die bei den Buchverlagen anklopfen. Diese Buchverlage sind mit den anfragenden Autoren und vielen anderen Aufgaben während der Messe nahezu überlastet.

Ganz anders verhält es sich an diesem Ort bei den Zeitschriften. Verleger von Zeitschriften sind zwar im Tagesgeschäft ausgelastet, haben aber auf dieser Messe weit mehr Zeit.

Eine schöne Chance, eine echte Kontaktnische für Selbstvermarktungsfans.

Bei einem renommierten Zeitungsverlag entdecke ich ein wachsames Augenpaar. Der Augenblick zu agieren ist gekommen. Ich bewege mich auf die Person an dem Stand zu. Einige Raummeter sind zu überwinden. Während dieser Distanz gilt es gute Stimmung aufzubauen.

Nach dem Handschlag eröffnet mein Gesprächspartner die Unterhaltung mit den Worten: „Das habe ich kommen sehen“. Wir lachen beide, das Eis ist gebrochen. Ich werde nach meinem Anliegen gefragt und daraufhin zur Marketingleitung begleitet. Ich habe meinen Ansprechpartner erreicht und er ist interessiert.

Wir vereinbaren einen Termin im Verlagshaus.

Wie wurde ich auf den Mann am Stand aufmerksam? Er hat meinen Blick auf sich gelenkt, und da er in meinen Augen Interesse sah, signalisierte er seinerseits Offenheit.

Der erste Eindruck

Schon von weitem gewinnen wir so ein Bild vom anderen, ein Bild, das mehr sagt als tausend Worte. In diesem einen kurzen Moment schätzen wir den anderen ab. Wir bauen ihn in unsere Wirklichkeit ein. Wir prüfen, ob er zu uns passen könnte und wie wir zu ihm passen.

Ein gewisser Humor und eine natürliche Leichtigkeit sind dabei durchaus hilfreich. Es ist doch bezeichnend, dass ich ohne Worte verstand, was der Herr am Stand dachte. Wir verstanden uns intuitiv:

Das habe ich kommen sehen, dass wir ins Gespräch kommen werden.

Damit der Kontaktaufbau so spielerisch gelingt, ist es sinnvoll, in Bruchteilen von Sekunden so viel wie möglich über den Menschen, der uns interessiert, zu erfassen.

Das setzt natürlich eine hohe Beobachtungsfähigkeit und Wachheit voraus. In diesem kurzen Moment, einem Bruchteil von Sekunden, schätzen wir ab, wie der andere wohl tickt und was ihn gerade begeistern könnte.

Es gehört eine Menge Vorarbeit, ja Training dazu, eine Erstbegegnung gelungen zu gestalten.

Es gilt, im Vorfeld Informationen auf vielen Ebenen zu sammeln und sie auszuwerten, um sich dann schnell und elegant in das Miteinander einfließen zu lassen. Gut zueinander eingestellt geht es leichter.

Bevor wir intuitiv richtig entscheiden und uns somit auf unser sogenanntes Bauchgefühl verlassen können, bevor

wir das Richtige sagen und tun, bevor wir alles richtig machen, um dann treffsicher im Erstkontakt zu landen, gilt es jede Menge Erkenntnis zu sammeln.

Abläufe im Hintergrund

Inzwischen gilt als bewiesen, dass unsere gesamte Wahrnehmung von inneren Filtern beeinflusst wird. Diese Filter „färben“ die Wahrnehmungen und kristallisieren sich in sogenannten Einstellungen.

Diese Einstellungen wiederum beeinflussen unser Lebensgefühl und damit unsere Wirkung nach außen.

Nicht nur Gefühle, wie Müdigkeit oder Unlust nehmen Einfluss auf das, was wir überhaupt wahrnehmen. Diese inneren, oft unbewussten Einstellungen, haben eine erhebliche Wirkung auf unsere Sicht der Welt.

Mit anderen Worten könnte man sagen, dass wir aus unserer Umwelt nur das überhaupt wahrnehmen können, was in irgendeiner Weise zu unserer Sicht der Welt passt. Interessanterweise ist der Begriff nehmen in dem Wort Wahrnehmung enthalten. Es scheint sich also um einen aktiven Prozess von unserer Seite zu handeln.

Das Brillen-Experiment

Ich möchte Sie an dieser Stelle zu einem Experiment einladen. Stellen Sie sich eine Einstellung, mit der Sie die Welt betrachten, einmal als eine Brille vor, die Ihren Blick beeinflusst.

Wie schauen Sie gerade auf die Welt? Durch welche Brille blicken Sie gerade?

Die Brillen sollen hier innere Einstellungen symbolisch sichtbar machen. Wie wird diese Neugier-Brille auf Ihrer Nase aussehen und was wird sich an der wahrgenommenen Welt ändern, wenn Sie sie aufsetzen?

Neben der kindlich, neugierigen Einstellung finden sich im Alltag noch zahllose weitere Einstellungen, die uns den Blick auf die Welt schärfen oder vernebeln können. Meist benutzen wir auch wirkliche Brillen, wenn es die Situation erfordert.

Es gibt zum Beispiel gefärbte Sonnenbrillen, die einfach jedes Wetter schön machen.

Alles erscheint warm und sonnig, als wären Sie verliebt, auch wenn der Himmel bedeckt ist. Aber bei zunehmender Dunkelheit empfiehlt es sich dann doch, die Sonnenbrille abzusetzen.

Es gibt die Nahsichtbrille und die Fernsichtbrille – alle Brillen verändern oder korrigieren die Wahrnehmung unserer Welt.

Genauso wie Sie sich prinzipiell entscheiden können, welche Brille Sie aufsetzen wollen, oder es eben aus Notwendigkeit oder Gewohnheit tun, verhält es sich mit den ***Einstellungs-Brillen:*** Auch diese tragen Sie je nach Situation bewusst oder unbewusst auf der Nase.

Im Folgenden möchte ich Ihnen einige Einstellungsbrillen vorstellen.

Mit einer ***Offenheits-Brille*** werden Sie die positiven Seiten Ihres Gegenübers herausfiltern können, außerdem werden Ihre Augen für Ihr Gegenüber leuchtender und Sie haben gute Chancen, viele Kontakte zu knüpfen.

Diese Wirkung kann durch die ***Humor-Brille*** weiter verstärkt werden. Die heiteren Anteile unserer Mitmenschen rücken in den eigenen Fokus und damit steigt die gegenseitige Anziehungskraft.

Eine ***Interessen-Brille*** macht für uns die Menschen in unserer Umgebung interessanter. Wenn uns jemand wirklich interessiert, werden wir ihn genauer betrachten wollen, etwas von ihm wissen wollen – und auch das zeigt beim Anderen eine Wirkung und kann uns in seinen Augen gleichermaßen interessant machen. Gibt es etwas Schöneres als zwei Menschen, die sich wirklich füreinander interessieren? Mit der ***Interessen-Brille*** wird außerdem Ihre Energie des Sehens intensiver.

Setzen Sie zum Vergleich einmal eine ***Das-kenne-ich-schon-Brille*** auf. Langeweile wird dann Ihr Begleiter sein.

Tragen wir die ***Sicherheits-Brille***, werden wir die jeweilige Situation scharf unter dem Aspekt Sicherheit betrachten und beim Anderen das sehen und bemerken, was uns sicher scheint. Da es aber so viele Unwägbarkeiten im Kontaktaufbau gibt, wird uns das paradoxerweise eher unsicherer machen - und das mag für unser Gegenüber als Wirkung

spürbar werden. Unsere Möglichkeiten engen sich durch diese Brille eher ein. Man kann also sagen, dass nur ein ausgewogenes Zusammenspiel zwischen Offenheit und Sicherheit uns mit der Zeit zu immer mehr guten Möglichkeiten im Kontakt führt.

Welche Brillen halte ich in meiner Brillengarage noch bereit? Welche habe ich zur Zeit auf, und welche möchte ich gerne mal ausprobieren?

Da wäre zum Beispiel die ***„Kontakt-Freude-Brille“***. Wenn ich diese trage würdige ich fast jeden neuen Kontakt und füge ihn so zu meinem Netzwerk hinzu. Also rein ins Vergnügen des Probierens. Seien Sie kreativ und nehmen Sie sich die Zeit, aktiv eine für Ihre jeweilige Situation nützliche Einstellung zu wählen und designen Sie ihre eigenen Brillen dafür.

So gelangen Sie zu Ihrer ganz eigenen Filterauswahl, die Ihnen im entscheidenden Moment zur Verfügung steht.

Flexibilität ist gut

Kommunikation ist lebendig und es besteht immer die Notwendigkeit flexibel zu bleiben, sich selbst und andere immer wieder neu einzuschätzen und erneute Versuche zu unternehmen. Diese Einstellung „Flexibilität ist gut“ empfehle ich als Grundeinstellung.

Mit Lernen meine ich hier das Lernen aus der eigenen Erfahrung und durch Beobachtung anderer.

Behalten Sie dies im Blick. Sie geben sich dadurch die Chance, besser zu werden. So entdecken Sie täglich neue Chancen und erweitern Ihren Horizont.

Genauso wichtig wie die Auswahl der richtigen Einstellung, der richtigen Brille, ist die Abwahl einer gerade hinderlichen Einstellung, also das Absetzen einer Brille. Ab und zu sollten Sie die Brille wechseln, ja Sie manchmal auch putzen. Was nutzt die beste Brille, wenn sie nur einen

durch negative Erfahrungen getrübten Blick auf die Welt erlaubt? Was nutzt eine Sonnenbrille mitten in der Nacht oder wenn man gerade in einen Tunnel fährt?

Sie sollten nicht nur üben, bewusst verschiedene Brillen aufzusetzen, sondern eben auch lernen die jeweiligen Brillen wieder von der Nase zu nehmen. Das ist zugegebener Weise manchmal gar nicht so einfach.

Durch eine dieser lästigen Dauerbrillen wird uns die Welt ständig unter dem Aspekt der Ablehnung, der Nicht-Anerkennung gezeigt. Diese Brille ist oft ziemlich verkratzt, sie schützt uns zwar vor erneuten Zurückweisungen, nimmt uns aber in gleichem Maße die Sicht auf eventuell aufkeimende Annahme durch andere und verhindert die Wahrnehmung einer ernst gemeinten Anerkennung. Eine derartige Brille abzusetzen ist wirklich schwer, aber wenn Sie nicht hin und wieder einen erneuten Versuch unternehmen, diese Einstellung zu hinterfragen, werden Sie kaum neue, bessere Erfahrungen machen. Eine Ablehnungsimmunisierung ist hier die bessere Wahl.

Werden Sie aktiv, gehen Sie mit ihren Angst- und Sorgen-Brillen zu einem Berater und lassen Sie sich von ihm, nicht nur was die Form und das Design der Brille angeht, beraten. Mit welchen Gläsern können Sie ihr Sehvergnügen wirklich steigern? Vielleicht sehen Sie den Lebensfilm danach endlich in 3D.

Mechanismus der Generalisierung

Wir alle sind dem Mechanismus der Generalisierung unterworfen.

Unter Generalisierung verstehe ich den universellen Prozess, sich aus dem Speziellen ein Allgemeines zusammenzuleimen.

Einmalige Erfahrungen werden so verallgemeinert und festgeschrieben. Das mag in manchen Bereichen sinnvoll und lebenserhaltend sein, wenn man zum Beispiel an die legendäre heiße Herdplatte denkt. Einmal die Hand darauf gelegt genügt, um für alle Zeiten zu lernen, dass es nicht gut tut, sich zu verbrennen.

In der zwischenmenschlichen Kommunikation geht es selten um Herdplatten und eine Ablehnung macht noch keinen Winter. Dennoch wollen Sie eine negative Situation nicht erneut erleben und Sie schützen sich natürlich vor ähnlichen Erfahrungen.
Eine derartige Generalisierung geschieht jedoch um einen sehr hohen Preis.

Was wäre, wenn der andere Sie nur deswegen ablehnt, weil Sie Angst vor seiner Ablehnung signalisieren? So gesehen haben Sie durchaus aktiv Anteil an der Ablehnung und nehmen diese trotzdem als Beweis Ihrer eigenen negativen Einstellung. Sie fühlen sich als Opfer und sind dennoch zu einem nicht unerheblichen Teil Mitverursacher.

Da will ich hin

Eine wichtige Frage zu Beginn einer Reise ist sicher: Wohin soll es denn überhaupt gehen, aufgrund welcher Visionen oder Vorsätze mache ich mich auf den Weg?

Raum

Betrachten Sie dazu Ihr Leben einmal aus der Vogelperspektive, also von hoch oben.

So wie Sie in Google Earth virtuell in die Höhe steigen können, um Ihren derzeitigen Standort in Bezug zu der großen weiten Welt räumlich festzustellen.

Ihre täglichen Wege erscheinen mit zunehmendem Abstand immer kürzer, je höher Sie steigen und gleichzeitig rücken entfernte Punkte auf der Erde in greifbare Nähe.

Diese Momentaufnahme soll als Ausgangspunkt dienen, um uns klar zu machen, wo wir gerade stehen.

Inzwischen ist dieser Vorgang ganz alltäglich.

Um von A nach B zu kommen, orientieren wir uns mit einem satellitengestütztem Werkzeug, erstellen so einen Plan, welche Strecke wir fahren wollen, um am Ziel anzukommen. Ein Routenplaner ist heute in allen Navigationsgeräten eingebaut und dieses Werkzeug lotst uns über die Straßen und Kreuzungen zu unserem Zielort.

Wenn Sie Ihre Betrachtung beendet haben, möchte ich Sie bitten, doch jetzt noch eine Dimension hinzuzufügen.

Genauso, wie Sie sich gerade im Raum orientiert haben, indem Sie über der Landschaft schwebten, bitte ich Sie nun, sich eine Art Zeitkarte Ihres Lebens vorzustellen.

Betrachten Sie Ihr Leben einmal aus der Perspektive eines Zeitvogels. Ihr derzeitiger Standort ist dabei die Jetztzeit.

Jetzt wird es ganz verrückt, denn aus dieser außer-zeitlichen Perspektive könnten Sie nun einen Blick in Ihre Vergangenheit werfen aber auch in Ihre Zukunft.

Wie Ihre Vergangenheit ausgesehen hat, sagen Ihnen Ihre Erinnerungen.

Wie in aller Welt wird Ihre Zukunft sein? Keiner kann das wirklich wissen, dennoch hat jeder so seine Vermutungen und Hoffnungen.

Gut, manche zeitlich nahe gelegenen Punkte sind schon ziemlich genau auf dieser Zeitkarte verzeichnet.

Wenn Sie zum Beispiel zu dem Kunden fahren, mit dem sie sich verabredet haben. Auf der Fahrt dahin werden Sie sich Gedanken machen, was Sie mit diesem Menschen besprechen wollen, also nehmen Sie auch schon Inhalte und Gegebenheiten des Gespräches geistig vorweg. Ihren Zeitplaner haben Sie sicher auch dabei. Dort tragen Sie sicherlich alle Termine ein, die in der näheren Zukunft auf Sie zukommen werden.

Weiterhin gibt es sicher auch bei Ihnen eine Art alltäglicher Gewohnheiten. Sichere Punkte in Ihrem Leben, die Ihnen auch in Zukunft immer wieder begegnen werden. Die Partnerin, der Partner, Freunde und Bekannte, bekannte Örtlichkeiten und noch viele andere Dinge und Personen, die üblicherweise auch in Zukunft zu Ihrem Leben gehören werden.

Aber wenn Sie einmal analog zur räumlichen Vogelperspektive weiter hinauszoomen und die ganze Zeit in den Blick nehmen, also auch die weitere Zukunft, wird es schon sehr diffus und unabwägbar, was so alles passieren wird oder kann.

Nun gab es immer schon Menschen, die eine klare Vorstellung entwickelt haben, wie ihre Zukunft aussehen soll. Naja, nicht genau natürlich, aber sie haben eine Vision davon, wo und wie sie einmal in Zukunft leben wollen. Diese Visionäre sind oftmals berühmte, herausragende Persönlichkeiten geworden und haben die Sicht- und Erlebensweise der Welt geprägt, verändert und erweitert: Gebrüder Wright, Steve Jobs und Bill Gates, um nur einige zu nennen.

All diese Visionäre hatten eine Gemeinsamkeit: Sie entwarfen ein Bild, eine Vorstellung, kurz gesagt eine Vision, wie die Zukunft aussehen sollte. Sie hatten also eine mehr oder weniger konkrete Vorstellung davon, wie der Ausschnitt ihrer Welt in Zukunft idealerweise sein sollte.

Und genau diese Vorstellung gab diesen Menschen den Schub und die Motivation, sich in die gewünschte Richtung zu entwickeln, alles Ihnen Mögliche zu unternehmen, um ihren Traum zu verwirklichen.

Was hat das Ganze jetzt mit mir zu tun?

Jeder von uns hat die Fähigkeit, eine eigene Vision zu entwickeln. Entwerfen Sie Ihr eigenes Bild Ihrer Zukunft.

Nehmen Sie einen Stift und ein Blatt Papier zur Hand. Jetzt geht es los. Strichmännchen tun es auch, es geht darum, sich darüber klar zu werden, wie Ihr Leben aussehen soll. Sie malen sich also Ihre Zukunft in ein Visionsmalbuch. Wie wollen Sie gerne leben und mit wem wollen Sie leben?

Standortbestimmung

Wie wir weiter oben festgestellt haben, sollten Sie zunächst einmal feststellen, wo Sie genau sind, ja vielleicht
- nein bestimmt - auch woher Sie gekommen sind. Malen Sie dazu auf, welches Leben Sie derzeit führen.

Was ist an diesem, Ihrem Leben, gut oder schlecht? Was könnte besser laufen? Was müsste angefangen oder beendet werden? Mit wem haben Sie derzeit Kontakt? Wer ist wichtig in Ihrem Leben und was ist Ihnen überhaupt an diesem Leben wichtig?

Bei dieser Standortbestimmung sollten Sie so ehrlich wie möglich vorgehen.

Da stehe ich aktuell und dort will ich hin. Ich habe eine Familie, eine Beziehung, oder ich bin Single, ich habe einen festen Kundenstamm, oder mein einziger Kunde ist gerade abgesprungen. Was bewegt mich in meiner aktuellen Lebenssituation und was hat hohe Priorität? Will ich aufhören zu rauchen? Will ich anfangen gesund zu leben? Mit wem trete ich alltäglich in Kontakt und wie sehen diese Kontakte aus?

Meine Standortbestimmung

Diese Standortbestimmung kann Ihnen deutlich machen, was gut an Ihrem Leben ist.

Was beibehalten werden sollte und was nicht, was Sie also verändern möchten.

Ideen - Gedanken - Visionen

Brainstorming

Dann geht es ans Träumen.
Was ist Ihr Traum? Was ist Ihr Wunsch? Wie könnte Ihr ideales Leben aussehen? Ich empfehle Ihnen also an dieser Stelle, ein Brainstorming über Ihre Zukunft zu machen.

Wo werden Sie in zehn, in zwanzig Jahren sein? Wie gut wird es Ihnen gehen, wenn alles so läuft, wie Sie es sich vorgestellt haben?

Erlauben Sie sich dabei einmal wieder, wie ein Kind zu sein. Kinder äußern ihre

Mein Blick in die Zukunft

Träume unmittelbar. Vielleicht wissen Sie noch, wie sehnlich Sie sich dieses eine Spielzeug, diesen einen Menschen gewünscht haben.

Bei einem derartigen Brainstorming gibt es allerdings eine wichtige Regel:

Kritisiert wird erst hinterher!

Dann, wenn die Vision gemalt ist. Schalten Sie beim Auf- und Ausmalen Ihrer Vision den inneren Kritiker aus, schikken Sie ihn für eine bestimmte Zeit auf Urlaub.

Kritik und innere Stimmen

Als inneren Kritiker bezeichne ich hier das Sammelsurium an inneren Stimmen, die uns zum einen oft dazwischen plappern, wenn wir großartige Ideen haben oder uns etwas ausmalen wollen: „Macht ja gar keinen Sinn, das schaffst du sowieso nicht". Stimmen, die uns zum anderen die manchmal rauen Gegebenheiten der Realität vor Augen führen, um uns vor Fehlern zu schützen. Es ist natürlich keine gute Idee ein kleines Schläfchen zu halten, wenn man mit 220 Stundenkilometern über die Autobahn rast. Hier ist der innere Kritiker ein großartiger Berater. Manchmal ist er aber eben auch ein sehr lästiger Verhinderer.

Dieser innere Kritiker wird sich sicher nach dem Brainstorming wieder melden, das hat er doch bisher auch immer gemacht. Vielleicht tut Ihrem inneren Kritiker diese kleine Erholungspause gut und er kann danach ausgeruht und wohlgelaunt seine Aufgabe kritisieren und alles wieder ins rechte Licht rücken, erneut aufnehmen. Aber bitte erst, wenn das Bild der Zukunft fertig gemalt ist.

Übrigens gehört auch die Frage nach dem Warum, zum kritischen Anteil und sollte beim Brainstorming selbst vermieden werden. Die Träume und Wünsche, die Sie sich gerade bewusst gemacht haben, kommen sicher irgendwoher, aber besonders bei diesem Prozess ist es viel spannender, sich auszumalen, wie schön alles sein kann, anstatt sich dauernd zu fragen, warum man bloß so etwas Unmögliches wollen könnte.

Startklar

Bevor Sie jetzt Ihren Lebens-Routenplaner mit den entwickelten Visionen eingeben und in den Wagen steigen, um loszufahren, sollten Sie, wie schon angekündigt, den Kritiker wieder aus dem Urlaub holen und Ihre gemalten Träume mit ihm zusammen anschauen. Befragen Sie auch Freunde, Partner und Familie, die Ihnen beim Sortieren und Bewerten helfen können. Die Vision wird ausgewertet und in der einen oder anderen Facette umgestaltet werden müssen.

Gar nicht leicht, wie Sie sicher feststellen, Visionen auf ihre Realisierbarkeit zu hinterfragen.

Aber ohne große Visionen von Menschen würden wir heute nicht durch die Lüfte und sogar in den Weltraum fliegen. Wir würden nicht zum Grunde des Meeres tauchen oder das Leben in vollen Zügen genießen können.

Sehr viele Dinge, die das moderne Leben interessant und schön machen, wurden vorher von Menschen erträumt.

Dazu haben wir unsere Vorstellungskraft, die Kraft, die uns antreibt Schritte zu neuen Erfahrungen zu machen.

Es sind unsere Träume und Wünsche von einem Leben, das uns noch mehr erfüllt. Es liegt an dem Bild, das wir uns von unserem Leben ausmalen - oder eben nicht ausmalen - was wir dann tatsächlich erleben werden. Wenn ich nicht davon träume, meine Traumkunden, Traumpartner kennenzulernen, wird es nicht wahrscheinlicher, sie wirklich zu treffen.

In Ihrem Visionsmalbuch sollte alles erlaubt sein.

Niemand wird alleine groß

Sicher sind auch manche Visionen leichter zu erreichen als andere.

Weiterhin sind bei großen Visionen auch andere Personen beteiligt, die mit einbezogen werden und oft sogar überzeugt werden müssen, um einen Traum gemeinsam zu verwirklichen.

Manche unserer Visionen sind vielleicht auch gar nicht unsere eigenen, sondern die anderer Personen. Als gutes Kind kann es einem passieren, dass man der Vision seiner Eltern folgt, sie zu seiner eigenen Mission macht, wie wir im nächsten Kapitel sehen werden.

Und jetzt malen und malen Sie in Ihr Visionsbuch, bis Sie Ihren Zukunftsfahrplan wirklich vor Augen sehen.

So geht es voran

Nun heißt es Visionen umzusetzen. Bereiten Sie sich vor, Ihre Träume zu verwirklichen.

Wenn Sie nun eine Vision entwickelt haben, diese mit sich selbst, mit Freunden und Partnern diskutiert haben, ergibt sich sofort die nächste Frage:

Wie soll man nun konkret beginnen, diese Vision umzusetzen? Welcher Weg und welche Ziele ergeben sich daraus in der nächsten Zukunft?

Es ist zum Beispiel Ihre Vision, viele interessante Menschen kennen zu lernen, viele Kontakte zu knüpfen, um so Ihr persönliches Netzwerk auszubauen und zu erweitern.

Damit das auch gelingt, ist es jetzt nötig, sich näher mit diesem Traum zu befassen. Ihre eigenen Ressourcen wollen dabei wohl bedacht sein. Wen sollten Sie ins Boot holen? Welche Hindernisse können auftauchen? Die konkrete Umsetzung Ihres Traumes erfordert erste Schritte und es will auch bedacht werden, wohin diese Schritte Sie genau führen.

Kurzum:
Sie bereiten sich vor, um den Traum von vielen Kontakten zu verwirklichen. Sie gehen in die Umsetzung.

Was nun alles bei einer konkreten Zielsetzung zu beachten ist, macht die folgende Geschichte deutlich.

Es war tiefster Winter, als der Bauer spürte, dass seine Lebenszeit zu Ende ging. Sein größter Wunsch in diesem Augenblick war es, sein Lebenswerk, seinen Hof, in gute Hände zu vererben. Er rief seine drei Söhne zu sich und sprach: „Derjenige von euch, der die geradeste Spur in den Schnee laufen kann, soll den Hof bekommen".

Der älteste Sohn begann, setzte seine Schritte bedacht und zögerlich, drehte sich ab und zu um, um zu überprüfen, ob die Spur genau gerade wäre. Er stolperte dabei ein paarmal fast und seine Spur wurde eher ein zittriger Bogen, als eine Gerade. Der zweite Sohn hatte den Ersten beobachtet und ging gleich rückwärts, immer die Spur im Blick. Aber auch er stolperte über einen Stein und auch seine Spur war mehr eine Schlangenlinie als eine Gerade.

Der Jüngste fasste die Birke am Zaun ins Auge, schaute nicht rechts und links und ging sicheren Schrittes auf den Baum zu. Seine Spur kam einer Gerade am nächsten.

Betrachten wir zunächst die Vision des Vaters. Sein Hof hatte einen großen Wert für ihn. Es war seine gewählte Lebensaufgabe und es war sein Lebenswunsch, genau diesen Hof zusammen mit seiner Familie zu bewirtschaften. Dieses Lebenswerk sollte nun natürlich fortgesetzt werden.

Daher wollte er den Fähigsten seiner Söhne auswählen. Der Fähigste war in den Augen des Bauern derjenige, der ein Zielvorhaben am besten bewältigen könne.

Die drei Söhne versuchten bestmöglich die Gerade im Schnee zu erzeugen. Der Erste versucht es mit erhöhter Konzentration und einer andauernden visuellen Kontrolle seiner gemachten Schritte. Dabei kommt er aus dem Tritt, weil er sich dazu zu oft umdrehen muss. Der Zweite hat schon vom Ersten gelernt und behält seine Spur gleich dauerhaft im Blick. Er scheitert aber, weil auch er hinten keine Augen hat. Der Dritte sucht sich einen festen Punkt am Horizont und marschiert zielsicher darauf zu, ohne sich um das zu kümmern, was hinter ihm passiert.

Und das Ergebnis gibt ihm Recht!

Vorstellung des Zielzustandes

Wie schön wird es sein, wenn ich angekommen bin? Wie werde ich mich fühlen? Wie kann ich mich dann freuen? Was bekomme ich zu hören? Was sage ich mir selbst? Wie werde ich aussehen? Was sehe ich in der neuen Welt?

Diese Imagination dient dazu, die nötige Spannung und Vorfreude auf die Zielerreichung aufzubauen. Es ist ein geistiger Schritt in eine nahe oder ferne Zukunft, die attraktiv gestaltet werden soll.

Es ist schön am Zielort. Das Ziel ist imaginär schon erreicht und ich kann mich darüber freuen, alles richtig gemacht zu haben. Vielleicht gibt es sogar Applaus oder andere Anerkennung. Die Attraktivität dieser Zukunft wird zur Motivation für den Weg dorthin.

Ihr Ziel beginnt zu ziehen.

Sie brauchen weniger Druck, um aufzubrechen.

Am richtigen Ort

Die Orte ergeben unsere Umwelt, in die wir uns begeben. Nicht nur veränderte Sichtweisen auf unsere Welt und auf uns selbst, sondern vielmehr die Orte sind es, die Kontakte ermöglichen.

Schon mit vierzehn Jahren hatte ich den großen Traum Südamerika zu bereisen. Als ich die Traumreise später in die Tat umsetzte, inspirierte mich an Brasilien die Lebensfreude der Musik derartig, dass in mir der Wunsch entstand, dieses Lebensgefühl weiterzuleben.

Das Resultat der vielen Erlebnisse: Ich stellte eine Latinoband mit Musikern und Tänzerinnen zusammen, die bei kleinen und großen Veranstaltungen genau dieses Gefühl von damals dem Publikum vermittelte.

Orte sind also immer auch eine Inspiration; sie sind praktisch Nahrung für die eigene Entwicklung.

Damit es Ihnen nicht so geht wie dem suchenden Mann in der folgenden Geschichte, sollten Sie sich gerade über die Wahl der Orte, an denen Sie Kontakte knüpfen, genauere Gedanken machen.

Aber zunächst die Geschichte:

Mitten in einer stockdunklen Nacht. Unter einer Straßenlaterne sucht ein Mann verzweifelt seinen Autoschlüssel. Ein zweiter Mann kommt dazu und will ihm helfen. Nach einer Weile der vergeblichen Suche fragt der Zweite: „Wo genau haben Sie denn den Schlüssel verloren?“ „Dort hinten im Gebüsch“, antwortet der Erste. Ja, warum suchen wir denn dann hier unter der Laterne?“
„Na, da hinten ist es doch viel zu dunkel!“

Die Orte, die wir alltäglich aufsuchen, sind uns in der Regel wohlbekannt. An unserem Wohnort, in unserer gewohnten Umgebung bewegen wir uns so sicher wie ein Fisch im Wasser.

Als die ersten Fische das Land eroberten - was auch immer sie dazu bewegt haben mag, begegneten ihnen jedoch jede Menge Hindernisse. Sie mussten sogar ihre Art zu atmen umstellen.

Der Weg der Neugierde

Jede neue Entwicklung fordert bestimmte Anpassungsprozesse. Zudem liegt es in der Natur der Sache, dass es mit einem gewissen Risiko verbunden ist, gewohnte Orte zu verlassen und neue aufzusuchen.

Für sich neue Orte zu erobern erscheint in der Menschheitsgeschichte als eine durchgängige Motivation. Die großen Entdecker der Menschheit hatten zwar unterschiedliche Motive, ihre wohlbekannten Orte zu verlassen, aber alle hatten sie gewiss die Neugier-Brille auf der Nase. Sie waren begierig darauf, auf neuen Wegen unbekannte Welten zu entdecken. Sie wollten neue Erfahrungen machen und nicht zuletzt trieb sie die Sehnsucht an.

In unserer heutigen Zeit ist die Welt inzwischen sehr gut vermessen. Jedes Eckchen der Erde lässt sich vom Satelliten aus beobachten, es gibt somit scheinbar wenig Neuland.

Für die eigene Person sieht das immer noch anders aus. Mit eigenen Augen fremde Länder sehen, den Menschen dort zu begegnen, die Sprachen und Kulturen zu verstehen und sich so selbst ein Bild jenseits der gängigen Vorinformationen zu machen, übt auf viele Menschen eine große Anziehungskraft aus.

Verlassen der Gewohnheitszone

Eine Orts- und damit auch Blickwinkelveränderung ist meist mit dem Verlassen der Gewohnheitszone verbunden. Die Gewohnheitszone umfasst die Orte, an denen wir uns sicher fühlen. Hier gelingt es, sich mit wenig Anstrengung zu behaupten. Verlassen wir diese Gewohnheitszone ein Stück weit, lernen wir Neues kennen, begeben uns aber auf unbekanntes Terrain. Zwischen der Gewohnheitszone und der Überforderungszone liegt der Bereich des Lernens, in dem wir neue Erfahrungen machen, dies aber in einem überschaubaren Rahmen.

Neue Erfahrungen in der Lernzone

Diese Lernzone betreten wir zum Beispiel bei Gedankenspielereien. Wir probieren in einer Art Vorwegnahme neue Orte und neue Situationen aus, ohne dabei wirklich Entscheidungen treffen zu müssen. Bei Rollenspielen in Seminaren kann ein Verhaltens- und Ortswechsel geübt werden. Gleichzeitig wird Sicherheit beibehalten. In diesem Lernbereich wird der eingefahrene Weg in überschaubarem Maße verlassen und etwas Neues gewagt - aber der Rahmen wird so gesetzt, dass nichts wirklich Schlimmes passieren kann. Allenfalls macht man eine neue Erfahrung, die dazu beitragen kann weitere Wagnisse einzugehen, gesetzt dem Fall, die neuen Erfahrungen wirken positiv auf Sie.

Risiko und Überforderung

Im Gegensatz dazu steht die Risikozone. Sie geraten plötzlich und unvorbereitet in eine Situation, die Sie noch nie erlebt haben. Es werden Reaktionen von Ihnen gefordert, die Sie nicht geübt oder erlernt haben. In der Überforderungszone begegnen wir manchmal unseren Ängsten. Lassen Sie sich durch diese nicht abhalten den nächsten wichtigen Schritt zu gehen, damit Sie Neues dazulernen können.

Weiter nach vorne

Eine Dschungeltour oder eine Bergbesteigung zu unternehmen, wäre ohne Vorbereitung viel zu gefährlich. Sie sollten sich also zuerst in die Lernzone begeben, einfach um sich vorzubereiten ohne zu viel, vielleicht sogar lebensbedrohliches Risiko einzugehen.

Trotzdem müssen Sie zunächst die Gewohnheitszone ein Stück weit verlassen. Ungewohnte Orte aufzusuchen bedeutet sich im Vorfeld zu informieren und etwas über diese Orte zu erfahren.

In der Geschichte mit dem Schlüssel wird deutlich:
Beschaffen Sie sich eine Taschenlampe und schauen Sie dann in den Büschen nach dem Schlüssel.

Eine weitere gute Möglichkeit des Ortswechsels besteht darin, Ihre gewohnten Orte mit anderen Augen, aus einer anderen Perspektive zu betrachten oder altbekannte Wege in neuer Weise zu gehen.

Verweilen Sie an einem Platz, den Sie sonst nur schnell ohne genaue Betrachtung überqueren: Sie werden sich wundern, wie viele neue Eindrücke hier auf Sie warten. Orte haben ihre Auswirkungen. Man begegnet den Menschen dieser Orte, nimmt die Welt mit anderen Augen wahr, ist also sofort in einer Lernzone.

Nehmen Sie einen anderen Weg zur Arbeit oder ein anderes Verkehrsmittel. Allein im eigenen Wagen werden Sie ihren Mitreisenden nur durch eine oder mehrere Blechwände hindurch begegnen können. Sie stimmen sicher zu, wenn ich schreibe, dass es unterwegs mit den öffentlichen Verkehrsmitteln ganz anders aussieht.

Wollen Sie ins Fernsehen, dann sollten Sie Orte aufsuchen, an denen Agenturen sitzen. An neuen Orten ergeben sich neue Gelegenheiten und Möglichkeiten.

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, ob der Ort, den Sie aufsuchen der Richtige ist?

Sie wollen sich beruflich weiter entwikkeln? Dann bringt es nichts, den Tanztee in der Kleinstadt aufzusuchen. Da sollten Sie lieber Veranstaltungen wie Kongresse, Events oder Seminare besuchen, zu denen Ihr Zielpublikum kommt.

Klar brauchen Sie dafür eine Eintrittskarte, aber durch Ihre Zielsetzung und Ortswahl erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit drastisch, die für Sie richtigen Leute tatsächlich kennen zu lernen.

Zusammengefasst sollten Sie sich also die folgenden Fragen stellen:

- ***Welche Bühnen möchte ich mit welchen Absichten betreten?***
- ***Passt der gewählte Ort zu meinen Intensionen?***
- ***Wo möchte ich dazugehören?***
- ***An welchen Ort möchte ich mich dazu begeben?***

Die Wahl des Ortes und der Kontext sind außerordentlich wichtig. Wenn Sie neue Kontakte suchen, sollten Sie sich auf eine Plattform begeben, auf der es sehr wahrscheinlich ist, diesen Menschen auch zu begegnen. Natürlich haben verschiedene Plattformen verschiedene Regeln, Sie sollten sich somit im Vorhinein erst informieren.

Was ist Ihre nächste Plattform: Messe, Kongress, Rotary-Club, Nachtleben, ...

Wollen Sie Promis kennenlernen, dann kann es gut sein diese nach Ihren öffentlichen Auftritten anzusprechen.

Finden Sie die richtigen Orte. Schauen Sie sich vorher die Landkarte an. Setzen Sie eine Stecknadel und machen Sie sich auf den Weg dorthin.

Was brauchen Sie noch, um sich auf den Weg zu machen?

Viele Menschen brauchen ein Art Leidensdruck, um eine bestehende, unbefriedigende Situation zu verändern. Ich plädiere eher für eine positive Vision, einen Traum, der uns sagt, wohin wir möchten.

Machen Sie sich auf, reisen Sie den eigenen Wünschen hinterher und werden Sie zum Entdecker. Gehen sie an Orte, wo genau das passiert, was sie sich wünschen. Schreiben Sie die Orte auf, die Sie sich auf der Kontaktsuche neu erschließen.

Meine Entdecker-Orte

Menschen gewinnen

Nachdem wir nun das eigentliche Interesse in der Kommunikation mit anderen und mit uns selbst weiter geklärt haben und die Art und Weise des Vorgehens als leicht und spielerisch definiert haben, können wir getrost die Ziellinie ins Auge fassen.

Gewinnen Sie Andere und damit sich selbst. Sie haben Interesse an den Gemeinsamkeiten mit ihrem Gegenüber gezeigt. Zwei Menschen auf diesem Planeten mit Gemeinsamkeiten haben sich gefunden. Betrachten Sie das Schöne, den Gewinn, den sie beide aus dem neuen Kontakt ziehen können:

Die Beziehung ist der gemeinsame Nenner in dem zwischenmenschlichen Verhältnis, in der Interaktion und um diese Beziehung geht es die ganze Zeit.

Der eigentliche Gewinn besteht darin, Nähe herzustellen, um tragfähige Beziehungen zu schaffen, auf deren Basis wir dann kommunizieren. Kontakte machen Ihren Erfolg wahrscheinlicher.

Die letztendliche Entscheidung zweier Menschen, eine tragfähige Beziehung aufzunehmen, ist dabei durchaus emotional. Sie spüren, dass die Chemie stimmt, dass es richtig ist, hier weiter zu gehen und dem Menschen da gegenüber näher zu kommen.

Wenn dem so ist, wird sich ganz natürlich eine gemeinsame Wellenlänge aufbauen, die Kommunikation kommt ins Schwingen und gegenseitiges Miteinander entsteht. Der Kontakt wird vielversprechend und Sie spüren, dass es richtig und wichtig ist, mit dem anderen seine Ideen auszutauschen. Das Gegenüber wird als eine Bereicherung für das eigene Netzwerk empfunden und im Idealfall geschieht dies auf beiden Seiten. Etwas Neues ist entstanden und dieses Neue ist aussichtsreich und bereichert beide Welten.

Keiner wird alleine groß.

Das ist der Grund, der Netzwerke trägt. Dieses gleichzeitige Gewinnen beider Partner ist das, was über die eigene Person hinausgeht. Beide haben Erfolg, beide gewinnen. Ein Netz, das trägt, belebt und bereichert. Diese Beziehungsnetzwerke sind es, die Sie aufbauen, hegen und pflegen.

Tun Sie etwas dafür.

Und es ist ein Spiel, auf das Sie sich aktiv vorbereiten können, um die Bedingungen so optimal wie möglich zu gestalten. Erfolgreiche Anbahnungen zwischen Menschen mögen oft schicksalshaft erscheinen. Dennoch bin ich der Meinung, dass wir unsere Fähigkeiten, die wir im Moment des Erstkontaktes benötigen, sehr wohl trainieren und weiterentwikkeln können.

Wie ich geschrieben habe, ist es sinnvoll, das eigene Konzept des Herangehens bereit zu haben. Das O.K. von beiden Seiten ist zunächst kein längerfristiger Vertrag. Dazu muss es erst noch werden, aber eine Wahl ist getroffen und der Grundstein für den gemeinsamen Gewinn ist gelegt.

Dafür überdenken Sie Ihre Strategien, arbeiten an Ihren Visionen und Ihren Zielen. Für diesen Gewinn schaffen Sie die psychologische Basis und überprüfen und putzen ihre Brillen, um Ihr Gegenüber partnerschaftlich zu erreichen. Ein gegenseitiges Vertrauen ist es, was daraus entsteht.

Die Welt, in der wir uns dann bewegen, besteht aus mehr glücklichen Momenten mit anderen Menschen. Diese Glückserlebnisse werden auch Sie genießen, wenn Sie es geschafft haben, wertschöpfende Kontakte herzustellen, über den eigenen Schatten hinausgetreten zu sein, etwas gewagt und damit gewonnen zu haben.

Mit jedem Schritt in diese Richtung erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, noch mehr erfolgreiche Kontakte zu knüpfen. Nun bleibt mir nur noch, Ihnen zu gratulieren, dass sie sich aufgemacht haben, aktiv an Ihrem Beziehungsnetz zu arbeiten. Sie sind Ihres eigenen Kontaktglückes Schmied. Über jeden neuen erfolgreichen Kontakt, den Sie knüpfen, sollten Sie sich freuen.

Für die Praxis

- Entwickeln Sie zunehmend Freude an neuen Begegnungen, pflegen Sie Ihre Neugier.

- Öffnen Sie ihren Blick, probieren Sie neue Einstellungen aus und beschäftigen Sie sich damit, hinderliche Einstellungen zu überprüfen.

- Entwickeln Sie Ihre Visionen, malen Sie kreativ an Ihrem großen Lebensbild.

- Klären und verfeinern Sie Ihre Ziele und Teilziele und gestalten Sie daraus Ihre Visionen.

- Pflegen Sie Ihr Image und Ihre Ausstrahlung.

- Erweitern Sie die Landkarte Ihres Lebens, suchen Sie neue Orte auf. Wechseln Sie die Perspektive. Die Welt bleibt riesig groß und im Kleinen, hinter der nächsten Ecke und auch im Großen, dem Traumland Ihrer Wahl, warten neue Kontakte darauf, in Ihrem Beziehungsnetzwerk verknüpft zu werden.

- Öffnen Sie bewusst Türen, entdekken Sie neue eigene Möglichkeiten einer optimierten Kontaktaufnahme.

- Gehen Sie spielerisch und interessiert auf die Menschen zu, mit denen Sie Kontakt aufnehmen möchten.

- Gewinnen Sie andere und dabei sich selbst.

3

HANDELN

DER VORTRAG

Genießen Sie mit Achim Hofmann ein Highlight auf Ihrer Veranstaltung.
Gleich ob Event, Tagung, Vertriebsveranstaltung oder Kongress, Ihre Teilnehmer werden begeistert sein.

info@hofmann-training.de

Tel: (0177) 3452605 www.hofmann-training.de

Jetzt Vortrag anfordern!

DIE BERATUNG

Sie wollen für Ihr Unternehmen mehr Kontakte und gute erste Begegnungen? Gemeinsam entwickeln wir Strategien und Botschaften, damit auch Ihr Unternehmen mehr neue Kunden gewinnt.

info@hofmann-training.de

Tel: (0177) 3452605 www.hofmann-training.de

Jetzt Beratung anfragen!

DIE SEMINARE

Erfahren und erleben, wie erste Begegnungen gelingen. In angehnehmer Atmosphäre erlernen, wie es gelingt Menschen ab der ersten Sekunde zu begeistern, zu interessieren und zu faszinieren. Einfach besser werden in spielerischer Art und die gewinnen, die Sie wünschen.

info@hofmann-training.de

Tel: (0177) 3452605 www.hofmann-training.de

Jetzt informieren!

IMPRESSUM

ISBN 978-3-00-058914-0
- 2. Auflage - 2020 -

Autor: (c) Achim Hofmann

Fotonachweise:
Einband: Clemens Huchel
Inhalt: Adobe Stock, Shutterstock, Clemens Huchel

Achim Hofmann
Wasserturmstraße 12
91054 Erlangen

Für Menschen die mehr vom Leben wollen.

Für all diejenigen,
die Neues wagen,
Kontakte knüpfen,
gute Begegnungen schätzen,
und Ihrem Leben eine neue Richtung geben wollen.

ISBN 978-3-00-058914-0

Euro 14,95

Achim
Hofmann
Verlag

www.hofmann-training.de