

Strategien zur Selbstmotivation

Die Art, wie man mit sich selbst umgeht, ist wichtig für Erfolg und Zufriedenheit, beruflich wie privat.

Es gibt zwei Möglichkeiten, bei jedem angebotenen Gedanken:

- Aufforderung zum Selbstversuch –

- Selbsttest: Ist das Glas halb voll oder halb leer ?

1.

Gezielt positiv reflektieren, auch schwierige Aspekte erfolgreich managen.

2.

Negative Reflektion

William James:

William James (11. Januar 1842 in New York; † 26. August 1910 in Chocorua, New Hampshire) war ein US-amerikanischer Psychologe und Philosoph (Pragmatist). Er war von 1876 bis 1907 Professor für Psychologie und Philosophie an der Harvard University.*

Biographie

William James wurde 1842 im luxuriösesten Hotel der Stadt New York geboren, dem Astor House. Da sein Vater Henry James Senior ein stattliches Vermögen geerbt hatte, konnte er sich aufopferungsvoll um

seine Kinder kümmern, ohne dass die James' sich jemals um ihr Auskommen hätten sorgen müssen. Für William bedeutete dies, dass er von klein auf gefördert wurde. Dies resultierte darin, dass er in der Zeit zwischen 1847 und 1860 zahlreiche öffentliche und private Schulen in New York, London, Paris (1856), Newport (1858), Genf (1859) und Bonn (1860) besuchte. Angesichts der zahlreichen Schulwechsel konnte er letztendlich keinen Schulabschluss erlangen. Er war ein älterer Bruder des amerikanischen Schriftstellers Henry James.

Im Jahr 1860 kehrte die Familie endgültig nach Newport in die USA zurück. Dort studierte William James 1860/61 zunächst Malerei. Dieses Studium brach er aber nach kurzer Zeit ab und begann im Winter 1861 an der Lawrence Scientific School in Harvard mit dem Studium der Chemie. In dieser Zeit lernte er auch den jungen Charles S. Peirce kennen, mit dem ihn eine lebenslange Freundschaft verbinden sollte. James wechselte dann wiederholt die Fachrichtung und begann ab 1864 Medizin zu studieren. Vor dem Abschluss begleitete er den Geologen Louis Agassiz auf eine Expedition nach Brasilien an den Amazonas.

Von 1872 bis 1907 arbeitete William James als Dozent an der Harvard University. Von 1873-1876 lehrte er Anatomie und Physiologie. 1875 gab er die ersten Lehrveranstaltungen über experimentelle Psychologie auf amerikanischem Boden. 1876 wurde er zum Professor für Psychologie ernannt und erhielt zugleich den Titel eines Assistenzprofessors für Philosophie. 1885 wechselte er auf eigenen Wunsch vollständig zur Philosophie. Von seinen Studenten wurde er für seinen Humor und seine unkonventionelle Vorlesungsführung geschätzt, denn bei ihm war es - im Gegensatz zu vielen anderen Professoren seiner Zeit - möglich, während der Lehrveranstaltungen Zwischenfragen zu stellen.

Nach einer bewegten Karriere - verbunden mit internationaler Anerkennung durch sein Hauptwerk "Principles of Psychology" - und durch seine philosophischen Leistungen, ging er schließlich in Ruhestand und starb am 26. August 1910 in seinem Landhaus in New Hampshire.

Leistungen

Einführung des Fachbereichs Psychologie an amerikanischen Universitäten. Er ist ein Mitbegründer des philosophischen Pragmatismus. Seine psychologischen Theorien nahmen Grundideen der Gestaltpsychologie und des Behaviorismus vorweg und sind eine wichtige Grundlage der Religionspsychologie. Er gilt als der erste amerikanische Philosoph von internationaler Bedeutung. 1894 bis 1895 war er Präsident der Society for Psychical Research, ebenso war er Mitglied der Theosophischen Gesellschaft Adyar.

Psychologie

Die Principles of Psychology hat James auf Wunsch des Verlegers Henry Holt verfasst, der namhafte Autoren für eine Reihe von Lehrbüchern verschiedener Disziplinen zu gewinnen suchte. An dem mehr als tausend Seiten umfassenden Werk, das eine Summe der Psychologie des 19. Jahrhunderts in nahezu seiner ganzen Breite bietet, hat James über 20 Jahre gearbeitet.

Auch wenn James keinen eigenständigen Ansatz in der Psychologie begründet hat, so kann man festhalten, dass sich die Principles of Psychology insbesondere durch ihre methodologische Offenheit auszeichnen sowie durch den Umstand, dass James in diesem ersten amerikanischen Standardwerk der Psychologie auch wiederholt auf die

Grenzen der Psychologie als empirischer Wissenschaft hinweist. Ein psychologisches Theorem, das James in etwa zeitgleich und unabhängig von dem dänischen Physiologen Carl Lange (1834 – 1900) aufgestellt hat, ging als die sog. James-Lange-Theorie wiederholt in die Diskussion um eine Theorie der Emotion ein. Ferner ist auch James Beschreibung des Selbst in den „Principles“ mit seiner Unterteilung von „Ich“ (engl. „I“ das heißt der eigene Bewusstseinsstrom) und dem „Selbst“ (engl. „Me“ das heißt die reflektierbare Identität) in die Geschichte der Entwicklungspsychologie eingegangen

Auch wenn James in Replik auf Pascals Wette anmerkt, dass jemandem, der auf jene kalkulierende Weise zum Glauben kommt, sicherlich „the inner soul of faith's reality“ fehle, so dass wir wohl schadenfroh zusehen würden, wenn Gott ihm den ewigen Lohn verweigert, ist seine eigene Rechtfertigungsstrategie gar nicht so weit entfernt. Den Ausgangspunkt bildet die Behauptung, dass wir auf der Grundlage rationaler Erwägungen weder eine Evidenz für noch gegen den religiösen Glauben erhalten können. Daraus ergibt sich eine schwache Rechtfertigung, die besagt, dass vonseiten des Rationalismus keine legitimen Einwände gegen die Annahme eines religiösen Glaubens hervorgebracht werden können. Die stärkere Form der Rechtfertigung knüpft nun an Pascals Gedanken an, dass sich mit der Annahme des religiösen Glaubens ein Gut verbindet, das wir unweigerlich verlieren, wenn wir uns gegen die Annahme entscheiden oder indifferent bleiben. Wenn wir unserer „passional and volitional nature“ in dieser Frage das Feld überlassen, was legitim ist, da der Verstand zu keiner Lösung kommt, so werden wir laut James nach diesem Gut streben und den religiösen Glauben annehmen. In „The Dilemma of Determinism“

entwickelt James ein Argument für die Annahme des freien Willens, das Parallelen zu der gerade dargestellten Argumentation aufweist.

William James ist einer der wichtigsten Vertreter der panpsychistischen Weltanschauung.

Unser Handeln löst unsere Gefühle aus.

Es scheint uns im Alltag oft umgekehrt, doch das ist eine Täuschung.....

Ich fühle mich so lustlos, dass ich nichts unternehmen kann....

Die Folge für mein Handeln – **ausführen**.

Ich habe Angst, zu diesem Kunden zu gehen, deshalb lasse ich es gleich ganz bleiben.....

Wenn man das glaubt, kann man sich folgerichtig zu nichts aufraffen.

Analog:

Ich habe Angst...

Ich bin nervös, wenn ich eine Rede / einen Vortrag halten soll....

Freitag der 13.....

Herausfinden aus Stimmungstiefs, wie ?

Außergewöhnliche Menschen unter die Lupe nehmen, wenn negative Empfindungen drohen, sich Ihrer zu bemächtigen.

Sie haben ebenfalls negative Stimmungen – erfolgreich sein, heißt jedoch:

In kürzester Zeit, aus dem Stimmungstief herausfinden.

Autoren, Mütter, Verkäufer, Studenten, die scheinbar alles mühelos bewältigen – [ausführen](#)

Wie machen die das ?

Verhalten sich anders als die meisten „normalen“ Menschen.

Zum Beispiel mit Dale Carnegie und seinem Weltbestseller:

Wie man Freunde gewinnt

Es gibt einfache Wege, Zugang zu anderen Menschen zu finden, Freunde zu gewinnen, seine Umwelt zu beeinflussen. Dieses Buch zeigt, wie.

Der Klassiker

Dale Carnegie hat mit "Wie man Freunde gewinnt" einen Klassiker geschaffen, einen weltweiten Bestseller. Es handelt sich vermutlich um eines der erfolgreichsten Ratgeber-Bücher überhaupt. gefeiert.

Freunde zu gewinnen, ist etwas außerordentlich Wichtiges im Leben. Der Erfolg eines guten Ratgebers ist also keine Überraschung. Aber was bringt das Buch tatsächlich? Ist es nur für verstockte Einzelgänger? Nur für Verkäufer? Oder bringt es auch Ihnen und mir etwas?

Kann man "Freunde finden" durch ein Buch lernen?

Freunde kann man nicht kaufen und nur schwer erschleichen. Nur ehrliche Freundschaft auf Gegenseitigkeit hat Bestand. Wie kann man so etwas in einem Buch vermitteln?

Es zeigt, wie man es schafft, als sympathisch empfunden zu werden. Ob man das bewusst und ungehemmt tut, oder ob man das benutzt, um seine eigene Persönlichkeit zu verbessern, überlässt er weitgehend dem Leser.

Es ist nun einmal wirkungsvoller, über die Interessen, Hobbies und Ansichten des Gesprächspartners zu reden, statt über die eigenen, zu fragen und zuzuhören, statt selbst zu reden zu lächeln, Menschen mit Namen anzusprechen Menschen zu loben.

Schafft man es, das Zurücklächeln des anderen zu verinnerlichen, wird das Lächeln zu einer Gewohnheit, die schließlich echt wird.

Eigentlich sollte man all diese Dinge schon im Kindergarten gelernt haben. Aber die Lektüre des Buches und ein ehrliches Nachdenken darüber belehren uns eines Besseren. Auf diesem Gebiet kann jeder noch dazulernen. Dieses Buch weckt das Bewusstsein. Es hilft, bewusster mit Menschen umzugehen.

So löst er am Ende das Versprechen des Buchrückens ein: "Dieses Buch zeigt:

wie man Freunde gewinnt

auf neuen Wegen zu neuen Zielen gelangt

beliebt wird

seine Umwelt beeinflusst

mehr Ansehen erlangt

im Beruf erfolgreicher wird

*Streit vermeidet
ein guter Redner und brillanter Gesellschafter wird
mehr Geld verdient
den Charakter seiner Mitmenschen erkennt
seine Mitarbeiter anspricht
und vieles mehr*

Dale Carnegie Institut - Wir sind Pioniere

1912 begann Dale Carnegie, Geschäftsleute in freier Rede zu coachen. Schon wenig später nutzten erste Unternehmen die Kompetenz von Dale Carnegie, um ihre Führungskräfte in Kommunikation und Menschenführung zu stärken.

Mehr als 7 Millionen Menschen profitierten seitdem von unserem Konzept. Jedes Jahr besuchen Tausende Dale Carnegie Kurse und Seminare, öffentlich und firmenintern.

Unsere maßgeschneiderten Lösungen basieren auf dieser Expertise. Reichhaltige Erfahrung und Know-how aus öffentlichen Kursen und in firmeninternen Seminaren sind unser Wettbewerbsvorteil. Kein anderes Trainingsunternehmen kann Ihnen das anbieten: Maßgeschneiderte Firmenlösungen von Dale Carnegie Deutschland sind eine Klasse für sich. Wir sind die Pioniere im Business Coaching. Das ist ein entscheidender Unterschied!

Dale Carnegie setzt auf praxisnahe Methoden und Prozesse. Wir entwickeln Programme, die unseren Teilnehmern umsetzbares Wissen, Fähigkeiten und Methoden vermitteln - und einen messbaren Mehrwert bringen, für sie und ihr Unternehmen. Dale Carnegie Training ist weltweit

führend, Menschen wirklich weiterzuentwickeln und das Beste aus ihnen herauszuholen. Wir verbinden bewährte Lösungen mit den Herausforderungen des modernen Berufslebens - für Ihren Erfolg!

Handle begeistert und Du wirst begeistern / begeistert werden!

Kann das so einfach sein? Ja !

Alle wirklich großen Gedanken sind einfach.

Stuhlexperiment: (mit Publikum durchführen ?)

Sie sitzen auf dem Stuhl wie das sprichwörtliche „Häufchen Elend“.

- Mit Publikum ? –
- Sitzposition exakt beschreiben und vormachen –

Diese Position 1 Minute halten. Sitzen wie jemand, der sich gerade unglücklich fühlt.

Beobachten Sie, wie diese Haltung / Handlung die Stimmung beeinflusst.

Danach aufstehen, Sieger imitieren mit dem Körper.

Frage:

Wie steht ein Sieger ?

Ihre innere Haltung hat sich positiv verändert, nach 30 – 50 sec.

weil Haltung / Handlung Stimmung auslöst.

Durch bewusst gewählte Handlungen Stimmungen auslösen / verändern.

Es ist keine Einbahnstraße, sondern eine dynamische Wechselwirkung.

Man kann sich Tatsache an dem " eigenen Schopf aus dem Sumpf herausziehen" =

das ist der Münchhausen Effekt – ausführen / Definition -

Münchhausen zieht sich an den eigenen Haaren aus dem Sumpf. Dieses Bild führt im Amerikanischen zu einem Ausdruck "sich an den eigenen Schnürsenkeln (bootstrap) aus dem Sumpf ziehen".

3 erfolgserprobte Techniken, im Folgenden vorgestellt :

Strategie Nummer 1: Aufrecht stehen und gehen!

Für alle Situationen, in denen man unter Nervosität etc. leidet.

Wieder gilt es, Gefühle durch Körpersprache zu positivieren.

Gibt es Handlungen, die sich bereits in der Praxis erfolgreicher Menschen als hilfreich erwiesen haben?

Ja.

Aufrecht stehen / sitzen

Tief durchatmen

Statt zusammenziehen / strecken

Schultern nicht senken, sondern heben

Dito Kopf

Augen nicht senken / sondern gerade aus blicken

Atem nicht anhalten / anflachen / sondern tief durchatmen

Verhindern der normalen körpersprachlichen Signale, die Unsicherheit, Angst, Nervosität erzählen.....

blockiert die Sauerstoffversorgung des Gehirns.....

Wann immer Sie sich unwohl fühlen, gerade sitzen, Blick geradeaus, mehrmals tief durchatmen.

Von vorneherein gegensteuern, wenn Unwohlsein, Nervosität oder andere negativ stressige Befindlichkeiten im Anmarsch sind.

Strategie Nummer 2: Seelische Aufputzpille – Autosuggestionssätze

Extrem einfach anwendbar.

Situation, wenn erste Zweifel aufkommen - abwehren, im Keim ersticken.

Wie denn ?

Denken – sagen – positive Autosuggestionssätze

Ich will es – ich kann es (mehrmals / intensiver Duktus)

Nicht im normalen Tonfall sprechen !

(Mehrmals wiederholen, wie eine magische Formel im inneren Rhythmus sprechen)

Innerer Rhythmus – suggestive Ansprechhaltung

Wirkung auf das Unterbewusstsein – rhythmisches Sprechen

(Europäische Wurzeln des Sprechgesangs im griechischen Theater, Analogie zum **Rap** Gesang – hier wird rhythmisch gesprochen; fast hypnotische Wirkung)

M. R. Kopmeyer

M.R. Kopmeyer, der es vom Bürogehilfen zum Präsidenten acht namhafter Konzerne brachte, stellt Ihnen hier eine grosse Anzahl bewährter Erfolgsprinzipien vor. Sie können dann diejenigen Erfolgsprinzipien auswählen, welche Ihnen für Ihre Ziele am geeignetsten erscheinen. Zusätzlich motiviert Sie dieses Hörbuch und stimmt Sie auf Erfolg ein.

Allein die Fülle an Methoden und Prinzipien, die dieses Werk bereithält, ist auf dieser Welt einmalig. Ich besitze zwar schon seit den 80er Jahren alle vier Bände des "Schlüsselwerks bewährter Erfolgsmethoden", doch das Hörbuch erleichtert die Aufnahme des Stoffes ungemein, wie mir nahestehende Personen bestätigten. Und beim entspannten Zuhören ist der Lerneffekt bedeutend höher als beim angestregten Lesen, vor allem wenn man die einzelnen Passagen regelmäßig wiederholt.

Dieses Erfolgstraining enthält alle Millionenbestseller Marion Rudy Kopmeyers, der nach seiner erfolgreichen Unternehmertätigkeit eine Stiftung zur Sammlung und Weitergabe sämtlicher Erfolgsmethoden und

-gesetze aufbaute. Kopmeyer, der zahlreichen Großkonzernen vorstand und noch im fortgeschrittenen Alter als Berater für Präsident Reagan tätig war, verfasste 4 zusammenhängende Standardwerke, die im deutschen Sprachraum unter dem Namen "Schlüsselwerk bewährter Erfolgsmethoden" weite Verbreitung fanden. Die einzelnen Bände trugen die kurzen und prägnanten Titel "Lebenserfolg", "Persönlichkeitsbildung", "Wohlstandsbildung" und "Wunscherfüllung".

Kurzer, knapper Slogan

Muss rhythmisch sprechbar sein

Beispiele:

„Millionär sein“ / suggestiv mehrmals wiederholen

„Freude haben – Freude machen“ / „

etc. selbst kreieren

In nervös machenden Situationen die Allgemein-Formel

„Ich kann es - ich will es“

autosuggestiv benutzen.

Für spezifische Situationen, die Sie persönlich betreffen,

z.B.

Für das Autofahren Antistress Formeln entwerfen

„Immer sicher und ganz ruhig“

Wenn man dazu neigt, unter Zeitdruck Fehler zu machen –
Gegensteuern mit Zeitformel

„Ganz gelassen, Schritt für Schritt“

Welche Situation macht Sie nervös?

Aufforderung an die Zuschauer:

Wie könnte Ihre ganz persönliche magische Formel lauten?

- Dialog mit dem Publikum / Zeitpuffer -

Kreieren Sie eine nur für sich!

Erfolgsstrategie Nummer 3: Smile – Lächeltraining!

Was sind Sie für ein Mensch?

Normalerweise mit verbissenem Gesichtsausdruck
oder

jemand, der ohnehin gern und viel lächelt ?

Scheint vielen Menschen im ersten Ansatz zu simpel, banal oder albern.

Gesichtsausdruck :

Bewusstes Lächeln beeinflusst die Stimmung zwangsläufig positiv.

Ihr Lächeln wird auch auf Ihre Umwelt positiv wirken.

Täglich so oft wie möglich lächeln.

Von der gequälten Grimasse zum echten Lächeln.

Wenn Sie sich unwohl fühlen, wird Ihre Miene das widerspiegeln.
Aber wir wissen, dass unsere Handlungen unsere Gefühle beeinflussen.
Das gilt auch für den Gesichtsausdruck.

Wenn jemand Sie freundlich anlächelt, reagieren Sie anders, als wenn diese Person Sie mürrisch anschaut.

Vera F. Birkenbihl ([Recherche zu ihr / Vita / Publikationen / Seminare / evtl. Ausschnitt von ihr zeigen](#))

„Erfolgstraining - schaffen Sie sich Ihre Wirklichkeit selbst“. (Buch)

Vorschlag:

Im Auto 60 sec lang die Mundwinkel heben.

Von der Grimasse zur inneren Haltung und positiver Befindlichkeit

Es ist physiologisch und biochemisch unmöglich, 60 sec lang die Mundwinkel zu heben, - egal ob Grimasse oder echtes Lächeln - und dabei so sauer oder entmutigt zu bleiben, wie man zu Anfang der Übung war.

Je unwahrscheinlicher Ihnen die Aussage erscheinen mag, desto größer wird Ihre Überraschung sein.

Übung mit den Zuschauern: Bitte mitmachen:

60 sec lang die Mundwinkel heben und in der Lächelposition lassen.

Mit Publikum gemeinsam machen

Frage an die Zuschauer nach der Übung:

Nun, haben Sie Muskelkater nach der Übung?

Welche Muskeln tun Ihnen weh?

Dann denken Sie darüber nach, ob Sie möglicherweise Ihre Lächelmuskulatur vernachlässigt haben in Ihrem Alltagsleben.....

Werden Sie jetzt nachdenklich ?

So oft wie möglich machen, trainieren, trainieren, trainieren.

60 sec Lächeltraining morgens und abends machen.

Führen Sie in Zeiten von Stress, Wut, Zorn, Gereiztheit, Niedergeschlagenheit bzw. Angst – das 60 sec Lächeltraining durch.

Einfach dagegen setzen: Lächeln.

Training: Mehrfach täglich andere Menschen anlächeln

(Genervte Bedienung, Kellnerin, Postbeamter, Kassensfrau im Supermarkt usw.)

Heben Sie mehrmals täglich einfach so die Mundwinkel für 10 sec

(Auto, Lift, Treppe, Ladentisch, etc.)

Achtung:

Keine Erfolgstaktik ablehnen, ehe man sie nicht dreimal ausprobiert hat.

Nur beschrieben wirkt diese Technik auf viele Leute absurd.....

Das Lächeltraining als Experiment durchführen.

Aufforderung an die Zuschauer:

Spielen Sie Wissenschaftler: Testen Sie eine Idee, bevor Sie sie ablehnen.

Bestseller Dale Carnegie: Wie man Freunde gewinnt –

Dale Carnegie (* 24. November 1888 in Maryville, Missouri; † 1. November 1955 in Forest Hills, New York) war ein US-amerikanischer Kommunikations- und Motivationstrainer im Bereich des Positiven Denkens.

Leben

Auf der väterlichen Farm wuchs Carnegie in bescheidenen Verhältnissen auf. Zeitweise verdient er als Erdbeerpflücker seinen Lebensunterhalt.

Ein Zitat Carnegies beschreibt sein junges Leben:

Als junger Mann in NY war ich sehr unglücklich. Um leben zu können, verkaufte ich Lastwagen, und ich hatte keine Ahnung, wie die funktionierten. Doch das war noch nicht alles. Ich wollte es gar nicht wissen. Ich hasste meinen Job. Ich hasste mein billiges, möbliertes Zimmer in der 56. Straße, in dem es von Kakerlaken wimmelte. Ich erinnere mich noch, dass ich die Krawatten an der Wand aufgehängt hatte, und wenn ich morgens nach einer frischen langte, stoben die Kakerlaken in alle Richtungen davon. ... Ich wusste, dass ich alles zu

gewinnen und nichts zu verlieren hatte, wenn ich den Job aufgab, den ich so wenig mochte. ... Meine Entscheidung war folgende: Ich würde die verhasste Arbeit aufgeben und an der Abendschule Erwachsene unterrichten. Schließlich hatte ich vier Jahre am Staatlichen Lehrerkolleg von Warrensburg in Missouri studiert, um Lehrer zu werden.

Seine Bewerbungen an der Columbia-Universität und an der Universität von New York, an denen er Abendkurse in freier Rede geben wollte, wurden abgelehnt.

Auf Grund dieser Tatsache führte Carnegie seit 1912 in New York, im Christlicher Verein Junger Menschen in der 125. Straße, Weiterbildungskurse in freiem Reden durch. Er versuchte seinen Kursteilnehmern neben der freien Rede auch Selbstvertrauen und eine positive Lebenseinstellung zu vermitteln.

Eine vermarktungstechnisch optimale Maßnahme war die Änderung der Schreibweise seines Namens von "Carnegey" in Carnegie, obwohl Millionär Andrew Carnegie kein Verwandter war. 1916 konnte Dale Carnegie in der Carnegie Hall vor übervollem Haus auftreten. Carnegies erstes Buch war *Public Speaking and Influencing Men In Business: a Practical Course for Business Men* (1926).

Sein größter Erfolg neben seinen Lehrgängen ist bis heute *How to Win Friends and Influence People*. A self-help book about interpersonal relations (Deutsch: *Wie man Freunde gewinnt*). Das Buch wurde 1937 sofort zum Bestseller. Zur Zeit von Carnegies Tod (1955) waren fünf Millionen Exemplare in 31 Sprachen verkauft. 1948 erschien *Sorge dich nicht – lebe!* (OT: *How to Stop Worrying and Start Living*. A self-help book about stress management). Weltweit wurden bisher über 50 Millionen Exemplare seiner Bücher in 38 Sprachen verkauft.

Prinzip: Unser Handeln macht uns erfolgreich –

mit Fallbeispielen von Menschen, die trotz innerer Zweifel begannen zu lächeln – haben enorme Erfolge verbucht.

Fazit:

Doppelstrategie zum Einsteigen in das Lächeltraining – die nächsten 3 Tage –

Kontrolle:

Wie locker oder wie verbissen liegen meine Lippen aufeinander.

- zum Einstieg in das Lächeltraining:

Jeden Spiegelblick mit einem Lächeln beenden.

Schritt 1:

Die nächsten 3 Tage lang den eigenen Gesichtsausdruck bewusst beobachten.

(in jeden Spiegel blicken, Handspiegel benutzen, in jede blankgeputzte Metallfläche blicken, etc. – jeden Spiegelblick mit einem Lächeln beenden)

Schritt 2.

Am 4.Tag Aufmerksamkeit bewusst auf andere lenken

(Nun 3 weitere Tage jeden Tag bewusst 5 andere Menschen anlächeln, Strichliste anlegen, jedes aktiv ausgeführte Lächeln auf einer Strichliste festhalten)

Mit dem Lächeln ist es ähnlich wie dem Gähnen –

Antwort Reflex auslösen

Keine unnötigen Sorgen machen, dass man kein Lächeln zustande bekommt.

Lächeln steckt an – Lächeln löst einen ähnlichen Antwortreflex wie Gähnen aus. (genau genommen stecken alle Stimmungen an)

Carpenter Effekt

Der englische Naturwissenschaftler William Benjamin Carpenter (1813-1885) beschrieb diesen ideomotorischen Effekt zum ersten Mal 1852. Viele Grenzwissenschaften, wie z.B. Pendeln, Gläserrücken und das Verhalten von Wünschelruten, sollen sich Skeptikern zufolge durch diesen Effekt erklären lassen.

Der Carpenter-Effekt bezeichnet den Sachverhalt, dass das Sehen einer Bewegung sowie in schwächerem Maße das Vorstellen einer oder das Denken an eine bestimmte Bewegung die Tendenz zur Ausführung eben dieser Bewegung auslöst.

Neuere Untersuchungen mit elektrophysiologischen Methoden bestätigen diese naturwissenschaftliche Gesetzmäßigkeit, das ideomotorische Prinzip. Es lassen sich "...mit Hilfe der Ableitung der Muskelaktionspotentiale nichtbewußte und nicht bis zur sichtbaren Ausführung gelangende schwache Muskelaktivierungen nachweisen, die strukturell im Impulsmuster den wahrgenommenen, vorgestellten bzw. gedachten Bewegungen entsprechen."

Der Carpenter-Effekt in der Werbeanalyse und Marktforschung

Für die Analyse der Wirkung von Werbespots stellt der Carpenter-Effekt einen wichtigen Indikator dar, um den physio-psychologischen Impact von Spots technisch zu messen. In Ergänzung zu kognitiven Methoden (Merkttests, Befragungen, Fokusgruppen,...) kann ein durchgehendes Profil der Wirkung von Werbespots vom unbewussten über den emotionalen bis zum bewussten Impact erstellt werden.

Der Carpenter-Effekt umfasst auch Vorgänge der Suggestion, des autogenen Trainings, der Ausdrucksübertragung u.a. Er wird auch für indirekte Trainingsmethoden unter arbeitspsychologischen Aspekten genutzt. So lassen sich z.B. bei praktisch wichtigen Tätigkeiten auch ohne vollständigen motorischen Vollzug beträchtliche Lerneffekte erzielen, so dass ein Einsatz hauptsächlich für das Erlernen folgenreicher und gefährlicher Arbeitsaufgaben zweckmäßig wird (Hacker, 1973).

Genau genommen stecken alle Stimmungen an.
Wenn jemand schlechte Laune hat, wird er sie herunterziehen.....

**Lächeln als bewusste Erfolgsstrategie ins das Leben integrieren.
Dazu braucht man kleine Gedächtnisstützen.**

Wie?

mit z.B. Smilies / Wo platzieren Sie Ihre Smilies?

Für die Sonnenblende im Auto, den Innendeckel des Aktenkoffers, den Küchenkasten, den Badezimmerspiegel etc . – dort, wo der Blick zwangsläufig immer wieder hinfällt....

Aufforderung an die Zuschauer –
als aktives Ende des Vortrages:

Beginnen Sie noch heute mit Ihrem Selbstmotivationstraining.

Direkt ansprechen:

Wo würden Ihre Smilies platziert werden ?

Positives Denken – Bewusst Probleme lösen

Wie denken Sie, wenn Sie vor schwierigen Entscheidungen stehen oder Probleme lösen müssen ?

Fragen:

Ein Konzept der Erfolgspsychologie. Kontrovers diskutiert.

Denken Positiv Denker immer positiv – egal was passiert ?

A la: Er wurde zwar leider durch den Henker hingerichtet, aber er genoß sein Leben bis zum letzten Atemzug.

Ein Konzept der Erfolgspsychologie

Was ist die richtige Art, positiv zu denken?

Definieren.

Positives Denken intelligent einsetzen. – was heißt das ?

Der große Ideenklau. Wie man Erfolgsideen für Werbung und Verkauf kopiert. Autoren :

Ray Considine und Murray Raphel – **Who ist that ? – Recherche.**

Apfelgeschichte von Jim Young:

Jim Youngs Ziel war es, Äpfel zu verkaufen. Einstieg in die Story, bisher lief alles gut, erfolgreiches Versandgeschäft.

In einem Jahr gab es kurz vor der Ernte ein schweres Unwetter....

Da stand Jim Young mit tausenden von Rechnungen und Bestellungen....Wenn er diese Äpfel verschickte, würde er Tausende von unzufriedenen Kunden und ein ruiniertes Geschäft haben.

Die Äpfel waren alle vom Hagelschlag beschädigt....

Wie würden **Sie** in einer solchen Situation reagieren ?

Merke:

In Zeiten des Erfolgs ist es keine Kunst, sich auf die positiven Aspekte einer Situation zu konzentrieren.

Wirkliche Lebenskünstler schaffen es auch in schwierigen Situationen, sich auf die positiven Aspekte einer Angelegenheit / z. B. auch vom Hagel beschädigter Äpfel zu konzentrieren.

Direkte Ansprache an die Zuhörer:

In welchen schwierigen Situation haben Sie sich in den letzten Tagen befunden?

Wie verkaufen / argumentieren Sie äußerlich beschädigte Ware / Äpfel?

fragte in einem ihrer Seminare –

Wie würden **Sie** sich in der Apfelsituation verhalten?

Die meisten Menschen sahen die Situation negativ, geschäftsschädigend; man dürfte die Äpfel niemals abschicken, solle Kunden Preisnachlaß anbieten.

Die meisten Menschen sahen die Situation negativ, geschäftsschädigend, gefährlich.

Die meisten Menschen, wenn sie eine unerwartete Situation erleben, reden sich ein, die Situation sei schlimm und unlösbar.

Ein schwerer, weit verbreiteter Fehler !

Jim Young jedoch wusste:

Die Äpfel waren nur äußerlich beschädigt, innerlich / qualitativ sogar besser.

Jim Young machte den Fehler der meisten Menschen nicht.

Er konzentrierte sich auf einen Vorteil der Situation, hat nicht lamentiert und gejammert:

Er entschied sich, positiv zu handeln, nachdem er das Positive der Situation identifiziert hatte.

Er legte den Apfellieferungen einen Begleitzettel bei mit folgendem Text:

„Achten Sie auf die Hagelflecken -...sie beweisen, dass diese Äpfel hoch in den Bergen gewachsen sind.... wo Unwetter herrschen.....was dazu

beiträgt, dass das Aroma der Äpfel sich verbessert, natürlicher Fruchtzuckerund ihre Qualität enorm erhöht...“

Direkte Frage an das Publikum:

Was glauben Sie, wie viele Kunden haben negativ reagiert ?

Nicht eine einzige der Apfelsendungen wurde zurückgesendet.

Hätten Sie das für möglich gehalten ?

Oder was nehmen Sie in solchen und ähnlichen Fällen an ?

Frage an die Zuschauer:

Inwieweit beeinflusst Ihre Art, die Dinge wahrzunehmen, die Dinge positiv oder negativ?

Überzeugen Sie sich gern, dass die Schwierigkeiten enorm sind, um dann anschließend unter deren Last ausgiebig zu stöhnen ?

Sehen Sie die Zukunft häufiger pessimistisch oder optimistisch?

Im folgenden Jahr erhielt Jim Bestellungen für Äpfel mit Hagelflecken, „ anderenfalls schicken Sie uns halt die normalen „ .

Kreislauf:

1.

Jim dachte positiv

2.

Er handelte positiv

3.

Seine Kunden reagierten entsprechend positiv.

Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus.

Wie hätten Sie sich verhalten?

Was heißt positiv denken ?

Frage zur Selbstkontrolle:

Inwieweit beeinflusst Ihre Art, die Dinge wahrzunehmen, die Dinge
(positiv oder negativ) ?

Frage:

Was heißt positiv denken ?

Was heißt es nicht? (undifferenziert / naiv sein)

Auch und gerade in schwierigen Situationen einen klaren Kopf behalten:

Checkfragen an die Zuschauer:

Gibt es, trotz der Probleme, positive Aspekte?

Und wie kann ich diese bewußt nutzen und ausbauen?

Das ist positives Denken.

Warum reagieren soviel Menschen auf Probleme negativ?

1.

Das liegt in der Vergangenheit vieler Menschen.

Ängstliche Grundhaltungen bereits als junger Mensch anerzogen und
übernommen. Das gilt für die meisten Menschen.

Redewendungen / Denkfiguren:

„Da kann man nichts machen /

Immer trifft es mich /

Wenn ich schon mal ein Risiko einzugehen bereit bin, passiert garantiert etwas Schlimmes „. Etc.

Murphys Gesetz

Dieser Artikel beschäftigt sich mit dem wichtigsten Gesetz der Welt, wichtiger als alle Naturgesetze und alle Strafgesetze, es ist Murphys Gesetz. Viele Personen haben noch nie von Murphy gehört, aber wenn man Ihnen ein paar Beispiele nennt, erkennen Sie, dass sie Murphys Gesetz schon kennen.

Murphys Gesetz hat auch andere Namen wie "Sankt Peter Prinzip" oder "Prinzip der Selektiven Schärfe". Die meisten bezeichnen die Regel "*Alles was schief gehen kann, wird auch schief gehen*" als Murphys Gesetz, es ist aber nur eine seiner Regeln.

Gesetz ist bei Murphy auch meiner Meinung nach etwas hoch gegriffen, denn man denkt dabei sofort an etwas Berechenbares, Wiederholbares. Bei Murphy geht das aber nicht, wollte man Murphys Regeln anwenden so greift Murphy sofort zu "*Was schief gehen kann wird auch schief gehen*" und so auch der Versuch aus Murphys Gesetz Nutzen zu ziehen.

Ein Beispiel: Eine von Murphys Regeln ist, dass meistens das Telefon dann klingelt, wenn man auf dem Klo, im Bad oder vor der Haustür steht und nicht rein kann. Sowie das Telefon genau dann mit dem Klingeln aufhört, wenn man es nach Hetzen erreicht hat. Nun kann man leider

nicht ins Bad gehen, nur damit ein dringend erwarteter Anruf endlich kommt. Murphy ist **nicht** berechenbar.

Was ist Murphys Gesetz?

Murphys Gesetz oder kurz "Murphy" ist eine Umschreibung für die Unwidrigkeiten des Alltags, die irgendwie sich immer gegen einen richten.

Beispiele für Murphy

- Die zweite Kasse im Supermarkt wird erst aufgemacht, wenn Sie lange anstanden und nun vorletzter in der Schlange sind
- Es regnet immer dann, wenn man seinen Wagen frisch gewaschen hat.
- Zahnschmerzen treten immer Samstag Nachts auf
- Wenn ein Brot auf einen Teppich fällt, dann immer mit der Marmeladenseite nach unten und auf den empfindlichsten Teppich.
- Wenn man eine neue Maschine, Programm etc. vorführen will, dann funktioniert sie nicht.
- Eine Garantie von N Monaten heißt dass, das Gerät im N+1 Monat defekt ist.
- Das was man gestern teuer gekauft hat, entdeckt man heute als Sonderangebot zum halben Preis.
- Die Schlange in der Du stehst ist immer die langsamste
- Angeschlagenes Geschirr zerbricht nie
- Wenn Du jemanden kennen lernst der dich interessiert, dann meistens wenn du mit jemanden zusammen bist, der extrem

peinlich ist, du unmöglich angezogen oder betrunken bist, so dass Du sofort einen *guten* Eindruck hinterlässt.

Es gibt noch unendlich viele Beispiele für Murphy, ja sogar ganze Bücher darüber. Aber ich denke es ist klar geworden was Murphy ist: Die Unbill der Umwelt die sich immer gegen einen verschworen hat. Wenn Sie 10 CDs verleihen und eine geht verloren, dann können sie nach Murphy drauf zählen, dass sie zu denen gehört die Ihnen mehr bedeutet.

Murphy und Psychologie

In den Reaktionen auf Murphy unterscheiden sich die Menschen beträchtlich. Doch meist kann man sie in Gruppen einteilen:

Murphy ignorieren

Es gibt aufgeklärte Menschen die an solche "Meta" Gesetze wie Murphy, das Sankt-Peter Prinzip oder ähnliches nicht glauben. Schließlich kann man Murphy nicht experimentell beweisen. (Das bedeutet, dass sie nicht das Auto samstags waschen können, um dadurch Regen zu erzeugen...). Solche Menschen sind allerdings auch von Murphy betroffen und nennen das dann "Widrigkeiten des Alltags", "Schicksal" oder "eine dumme Verkettung von Zufällen". Sie hätten es einfacher, wenn sie es mit Humor nehmen würden....

Murphy vermeiden

Ingenieure und Wissenschaftler versuchen Murphy zu vermeiden indem sie verschiedene Techniken einsetzen. Eine ist z.B. die alles doppelt und dreifach zu prüfen, abzusichern und auszulegen. Doch auch dann schlägt Murphy zu: Die Raumsonde Voyager 2 hat Systeme die doppelt vorhanden sind. Als man vergaß, diese längere Zeit anzufunken, griff ein

Notfallprogramm des Bordcomputers ein, das ein Versagen des primären Senders vermutete und unwiderruflich auf den Ersatzsender umschaltete. Doch während der primäre in Ordnung war, war der Ersatzsender defekt. Seitdem muss man von der Erde aus die Funkfrequenz sehr genau einhalten, weil man sonst den Kontakt mit der Sonde verliert. Ein anderes nicht so harmloses Beispiel sind Kernkraftwerke. Erinnern Sie sich noch an die 70 er Jahre? Damals sagte die Kernkraftindustrie, diese wären so sicher, dass ein GAU eine Auftrittswahrscheinlichkeit von 1 in 1 Million Jahre hat. Trotzdem gab es in nur 50 Jahren einen GAU (Tschernobyl) und einen Fast-GAU (Harrisburg).

In meinem früheren Beruf als Chemiker bestand die wichtigste Technik Murphy zu vermeiden in sehr detaillierten Analysevorschriften. Diese wurden sklavisch befolgt um reproduzierbare Ergebnisse zu bekommen. Wenn in dieser stand, man musste ein Fällungsmittel für Cellulose zugeben, dann gab man es zu, auch wenn gar keine Cellulose in der Probe war. Doch Murphy ließ sich auch so nie austricksen. Wenn man 2 Proben hatte, so lagen die Ergebnisse weit auseinander. Eine weitere Probe die dazu diente, diejenige von den ersten beiden zu finden die das richtige Ergebnis war, vergrößerte das Problem meistens noch. In der Tat waren die Ergebnisse am richtigsten, wenn durch Murphy eine Probe im Analysengang unbrauchbar war z.B. weil das Reagenzglas beim Zentrifugieren zerbrach.

Murphy planen

Man hat mich mal gefragt, wie man Murphy wohl in der Projektplanung berücksichtigt. In der Tat wird jeder, der dies nicht zum ersten Mal macht, auch tun. Indem er im Zeitplan Puffer anlegt oder das Angebot um einen Bonus für Murphy erhöht. Man kann Murphy zwar nicht

vermeiden, aber man kann seine Folgen begrenzen. Allerdings ist Murphy nicht planbar. Es wird immer schwere Folgen von Murphy geben, die jeden Sicherheitsrahmen sprengen. Immerhin rechnen diese Menschen mit Murphy und berücksichtigen ihn in ihren Überlegungen.

Mit Murphy leben

Der Großteil der Menschen lebt einfach mit Murphy, und wenn man weiß dass er nicht zu vermeiden ist, so kann man ihn auch leichter mit Humor nehmen. Es ist auch ratsam sich ein Buch mit den zahlreichen Beispielen von Murphy zu besorgen und ab und zu darin zu schmökern. Das beruhigt bei kleinen Problemen gleich, denn man weiß, dass es noch viel schlimmer kommen kann.

Murphy ausnutzen

Man kann Murphy auch wirklich nutzen, indem man das Leben nicht so ernst nimmt und einfach darauf baut, dass Murphy schon irgendwo zuschlägt und man dann sich selbst nicht so wichtig nehmen muss, ja gar etwas weniger tun muss als andere.

"Glaube nicht an Wunder - Verlass dich auf sie"

„Wenn etwas schief geht, geht noch mehr schief /
Es geht immer alles auf einmal schief / Es geht auch dann schief, wenn eigentlich nichts hätte schief gehen dürfen / Man kann sich auf nichts verlassen, nicht einmal darauf, dass man sich auf nichts verlassen kann / Ein Unglück kommt selten allein, Ich bin ein Unglücksrabe / Wenn mehrere Dinge schief gehen können, wird immer das Schlimmste passieren / Einzelne Pannen gehen nahtlos in neue über „.

Solche Aussagen scheinen die Welt, in der Negativdenker leiden, wider zu spiegeln.

Murphys Gesetz (engl. Murphy's Law) ist eine auf den US-amerikanischen Ingenieur Edward A. Murphy, jr. zurückgehende Lebensweisheit, die eine Aussage über das menschliche Versagen bzw. über die Fehlerquellen in komplexen Systemen macht. Eine Studie über Murphys Gesetz wurde 1996 mit dem Nobelpreis ausgezeichnet.

Murphys Gesetz heißt in der bekannten Form:

„Alles, was schiefgehen kann, wird auch schiefgehen.“ („Whatever can go wrong, will go wrong.“)

Diese Formulierung geht zwar ursprünglich wohl auf John W. Campbell Jr. zurück (siehe Finagles Gesetz), hat aber als Murphys Gesetz seinen Weg um die Welt genommen. Der Ingenieur Captain Murphy nahm 1949 an einem kalifornischen Testgelände beim Raketenschlitten-Programm der US Air Force teil, mit dem herausgefunden werden sollte, welche Beschleunigungen der menschliche Körper aushalten kann. Bei einem sehr kostspieligen Experiment wurden am Körper der Testperson 16 Mess-Sensoren befestigt. Diese Sensoren konnten auf zwei Arten befestigt werden: auf die richtige und in 90° Abweichung von dieser. Das Experiment schlug fehl, weil jemand methodisch sämtliche Sensoren falsch angeschlossen hatte. Diese Erfahrung ließ Murphy sein Gesetz formulieren, das ursprünglich folgendermaßen lautete:

„Wenn es mehrere Möglichkeiten gibt, eine Aufgabe zu erledigen, und eine davon in einer Katastrophe endet oder sonstwie unerwünschte Konsequenzen nach sich zieht, dann wird es jemand genau so machen.“

(„If there's more than one possible outcome of a job or task, and one of those outcomes will result in disaster or an undesirable consequence, then somebody will do it that way.“)

Einige Tage später wurde dies von Major John Paul Stapp bei einer Pressekonferenz zitiert.

Mit Murphys Gesetz haben sich vor allem Naturwissenschaftler auseinandergesetzt. Die Devise wird in der modernen Technik als analytischer Maßstab für Fehlervermeidungsstrategien angewandt (u. a. in Informatik und Qualitätssicherung – Fail-Safe-Prinzip, z. B. Ausfallsicherheit durch redundante Systeme) und stellt das scheinbar witzige „Gesetz“ auf eine sehr ernsthafte Basis.

Die reduzierte Variante des Gesetzes („Alles, was schiefgehen kann, wird auch schiefgehen“) ist zudem systembezogen, d. h., es sollte nur auf geschlossene Systeme oder Versuchsanordnungen verwendet werden. Sobald es nämlich auf zukünftige oder unabgeschlossene Handlungen oder Vorgänge angewandt wird, beobachtet man zunehmend eine Einmischung von - als ordnend empfundenen - Faktoren, die das „Gesetz“ ins Wanken bringen, wie u.a. Stefan Klein bewiesen hat.

Dies äußert sich im täglichen Leben eben dadurch, dass meistens nicht der schlimmstmögliche Fall eintritt, man sich aber nur in diesen seltenen Fällen an Murphys Gesetz erinnert und es nur so seine Gesetzmäßigkeit erhält.

Dem Autor Ulf Heuner zufolge hat Murphys Gesetz dagegen weder etwas mit Entropie noch mit Zufall oder Wahrscheinlichkeit zu tun, sondern mit Notwendigkeit. Er führt als Beispiel an, dass, wenn ein altes,

zerfallenes Haus irgendwann einstürze, dies zwar dem Gesetz der Entropie, aber nicht Murphys Gesetz gemäß geschehe. Stürzt ein Haus aber gleich nach Erbauung ein, dann sei wohl etwas schiefgegangen. Das Paradoxe an Murphys Gesetz sei, dass für Dinge, die schiefgehen, einerseits immer Menschen in irgendeiner Weise verantwortlich seien, andererseits aber bestimmte Faktoren, die nicht in der Macht einzelner Menschen stehen, mit dafür sorgen, dass etwas irgendwann (notwendig) schiefgeht. Als solche Faktoren macht er z. B. die unkontrollierbaren Handlungen der Mitmenschen aus, unbewusste Sabotageakte unseres Gehirns, den eigenen, unbändigen Willen unseres Körpers oder die berühmte Tücke des Objekts. Unter Umständen könnten auch alle Faktoren zusammen die „Katastrophe“ herbeiführen.

Gelegentlich wird Murphys Gesetz fälschlicherweise Dr. Joseph Murphy zugeschrieben. Dessen Theorie lautet aber:

*„Was man seinem Unterbewusstsein als wahr übermittelt, wird wahr.“
Murphys Gesetz wird oft persifliert. Diese Persiflagen sehen so ähnlich aus wie Murphys Gesetz, haben aber relativ wenig damit zu tun. Sie sind – im Gegensatz zu Murphys Gesetz – selten ernst gemeint.*

Eine Umkehrung von Murphys Gesetz findet sich in Yhprums Gesetz.

Roger Cicero verarbeitete diese Thematik humorvoll in seinem Song „Murphys Gesetz“.

Allgemeine Gesetzmäßigkeiten

Sie beruhen auf folgenden, tagtäglich zu beobachtenden Erfahrungen:

Wenn etwas schiefgehen kann, dann geht es schief.

Wenn etwas auf verschiedene Arten schiefgehen kann, dann geht es immer auf die Art schief, die am meisten Schaden verursacht.

Hat man alle Möglichkeiten ausgeschlossen, bei denen etwas schiefgehen kann, eröffnet sich sofort eine neue Möglichkeit.

Die Wahrscheinlichkeit, dass ein bestimmtes Ereignis eintritt, ist umgekehrt proportional zu seiner Erwünschtheit.

Früher oder später wird die schlimmstmögliche Verkettung von Umständen eintreten.

Wenn etwas zu gut erscheint, um wahr zu sein, ist es das wahrscheinlich auch.

Geht etwas nicht schief, so tritt sofort Regel 1 in Kraft.

Erklärung

Da viele Menschen eher pessimistisch denken, bemerken und beurteilen sie vorwiegend die negativen Ereignisse. Die positiven sind für sie eher selbstverständlich und fallen weniger auf (selektive Wahrnehmung).

Beispiel: „Immer, wenn ich zur Arbeit fahre, gerate ich in den Stau“ – wenn das einmal nicht zutrifft, ist das Ganze schon vergessen, und es heißt beim nächsten Mal erneut: „...schon wieder im Stau, es ist immer wieder das Gleiche.“

Auch der Effekt der illusorischen Korrelation kann in diesem Sinne zur Erklärung herangezogen werden, denn gerade die auffälligen und seltenen Ereignisse werden gerne überschätzt.

Frage:

Wie gehen Sie heute in der Gegenwart mit widrigen Situationen um?

Sind Sie Anhänger von Murphys Gesetz oder sind Sie Jim Young ?

Unfreiwillige, ständige Beschäftigung mit negativem Gedankengut, beginnend bei Klagen über das schlechte Wetter etc.

2.

Frage an die Zuschauer:

Wer sind Sie?

Jim Young oder Murphys Gesetz ?(Negativspirale)

Ihrem Gehirn ist es völlig egal, ob Sie positive oder negative Gedanken denken wollen; was Sie denken und wie Sie sich programmieren!

UND / ABER:

Jede, auch noch so schlechte, Gewohnheit kann geändert werden!

1.

Einsicht: Ich will mich innerlich umstellen.

Bereitschaft und Selbstdisziplin werden benötigt für Umstellung.

2.

Training für die Umstellung

Bereitschaft und Selbstdisziplin!

Kleine Investition in Ihre eigene Zukunft mit tausendfachen Zinsen.

Ihre Bereitschaft beruht auf Ihrer inneren Einstellung.

Diese wiederum bestimmt, was Sie denken.

Unsere Vorstellungen schaffen die Welt, in der wir leben!

(„Erfolgstraining / Schaffen Sie sich Ihre Wirklichkeit selbst“

Vera F. Birkenbihl)

Vera Felicitas Birkenbihl (* 26. April 1946 in München) ist eine deutsche Managementtrainerin und Sachbuchautorin.

Leben

Vera F. Birkenbihl studierte in den USA Psychologie und Journalismus. Seit 1969 entwickelt sie Lerntechniken auf Basis der Hirnforschung. 1970 hielt sie erste Vorträge und Seminare in den USA ab und ist seit ihrer Rückkehr nach Europa Ende 1972 als freie Trainerin und Autorin tätig.

Mitte der 80er Jahre erlangte sie einen größeren Bekanntheitsgrad durch eine selbstentwickelte Methode des Sprachenlernens, die verspricht, ohne das Pauken von Vokabeln auszukommen. Die Methode stellt ein konkretes Fallbeispiel gehirn-gerechten Lernens dar. "Gehirn-gerecht" ist das bekannteste Schlagwort, mit dem Vera F. Birkenbihl ihre Methoden bewirbt. Ihr bekanntestes Sachbuch "Stroh im Kopf?" erscheint bereits in der 50. Auflage (runderneuert ab der 36. Auflage) und ist mit etwa 700.000 verkauften Exemplaren einer ihrer Dauerbrenner.

In Seminaren und zahlreichen Büchern beschäftigt sie sich mit den Themenbereichen gehirn-gerechtes Lernen und Lehren, analytisches und kreatives Denken, Persönlichkeitsentwicklung, Numerologie, „Pragmatische Esoterik“, gehirn-spezifische Geschlechterunterschiede und Zukunftstauglichkeit.

Vera F. Birkenbihl ist die Leiterin des Instituts für gehirn-gerechtes Arbeiten. Neben ihrer Sendung „Kopfspiele“ (22 Folgen) war sie als

Expertin in der Sendereihe „ALPHA - Sichtweisen für das dritte Jahrtausend“ zu sehen (BR-alpha). Die Gesamtauflage ihrer deutschsprachigen Veröffentlichungen - Bücher, Kassetten und Videos - liegt bei über zwei Millionen. Zusätzlich erschienen zahlreiche Übersetzungen ihrer Werke (so z.B. in Chinesisch).

Einer ihrer Schwerpunkte ist heute das Thema der spielerischen Wissensvermittlung und den entsprechenden Lernstrategien (sog. NLLS, d.h. Non-Learning Learning-Strategies), die sowohl lernenden als auch lehrenden Personen die praktische Arbeit erleichtern soll.

Was ist die Grundlage der Welt?

Materie oder geistige Kräfte ?

Unsere Vorstellungen schaffen die Welt, in der wir leben !

Die kleinsten Teilchen der Welt bestehen nicht aus Materie, sondern sind Wahrscheinlichkeitswellen, mit einer gewissen Tendenz, zu existieren.

Die materielle Wirklichkeit entspricht dem Immateriellen, dem Geistigen, nicht umgekehrt.

Das Tao der Physik – Der kosmische Reigen von **Fritjof Capra**.

Fritjof Capra (1. Februar 1939 in Wien) ist ein Physiker, Systemtheoretiker, Philosoph und Autor. Er lebt zurzeit in Berkeley (Kalifornien).*

Biografie

Der Sohn der österreichischen Lyrikerin Ingeborg Capra-Teuffenbach promovierte 1966 an der Universität Wien in theoretischer Physik. Er studierte bei Werner Heisenberg und forschte und lehrte auf dem Gebiet der Hochenergiephysik an der Universität Paris von 1966 bis 1968, an der University of California, Santa Cruz von 1968 bis 1970, am Stanford Linear Accelerator Center (1970) und am Imperial College London, University of London 1971 bis 1974. Von 1975 bis 1988 war er am Ernest Orlando Lawrence Berkeley National Laboratory der UC Berkeley tätig. Er lehrte auch an der U.C. Santa Cruz, U.C. Berkeley und der San Francisco State University. Er publizierte einige technische Artikel und beschäftigte sich intensiv mit den philosophischen Auswirkungen der Naturwissenschaften, wozu er auch mehrere Bücher veröffentlicht hat. Sein bekanntestes Buch ist Das Tao der Physik (1975). Ursprünglich wollte er ein Buch über Elementarteilchenphysik schreiben und war deshalb in Kontakt mit Victor Weisskopf. Sein Vorgesetzter in Santa Cruz, Michael Nauenberg, überzeugte ihn dann aber davon, ein mehr populärwissenschaftliches Buch zu schreiben.

Philosophie

Capras Denken ist tief geprägt von einem ganzheitlich-systemischen Ansatz, mit dem er verschiedene Wissensgebiete und -bereiche behandelt. Sein Werk ist durchzogen von dem Versuch, die cartesianische Trennung von Geist und Körper zu überwinden und durch eine holistische Weltsicht zu ersetzen. Dabei wendet er sich kritisch gegen den mechanistisch-reduktionistischen Ansatz, der die westliche Wissenschaft seiner Ansicht nach heute beherrscht. Das analytische Denken möchte Capra durch Elemente der östlichen Philosophie ergänzen, die auch die mystische, spirituelle Seite des menschlichen

Lebens einbeziehen. Durch das Center for Ecoliteracy (Zentrum für ökologische Bildung) möchte er Kindern und interessierten Erwachsenen einen nachhaltigen Lebensstil vermitteln und ökologische Bildung an Schulen verankern. In seinen neueren Werken kritisiert er auch den ungesunden, nicht nachhaltigen Lebensstil der westlichen Welt und zeigt umweltfreundliche Alternativen auf. Statt Beherrschung, Ausbeutung und Unterwerfung der Erde zielt Capra auf einen respektvollen Umgang mit Natur und Umwelt ab, auf eine ressourcenschonende Koexistenz von Menschen und dem sie umgebenden Ökosystem. Immer wieder warnt Capra vor Gefahren und Problemen, die sich aus den neuen Wissenschaftszweigen ergeben (Atomkraft, Gentechnik, industrialisierte Landwirtschaft und andere Biotechnologien) und an deren Folgen erst kommende Generationen leiden werden.

Das Tao der Physik

In seinem ersten Buch Das Tao der Physik beschäftigt sich Capra mit der kulturellen Transformation, die durch die Einsicht in die Konvergenz der modernen Physik und der alten Überlieferungen östlicher Mystik entsteht. Durch die Erkenntnisse der Quantenphysik kann das Ideal der objektiven, wertfreien Naturwissenschaften nicht mehr aufrechterhalten werden. Der Beobachter ist bei quantenphysikalischen Experimenten immer mit in den Versuchsaufbau einbezogen und beeinflusst durch seine Fragestellung die Antwort der Natur. Damit ergibt sich aber, dass die gesamte Forschung niemals wertfrei sein kann und es immer auf die oft nicht explizit formulierten Werte und ethischen Normen bei jeder Wissenschaft ankommt. Die östliche Mystik kann mit ihrer tiefen Weisheit den philosophischen Hintergrund für die modernen wissenschaftlichen Theorien bilden. Capra untersucht den Zusammenhang zwischen den

Grundbegriffen der modernen Teilchenphysik und fernöstlichen philosophischen Traditionen, deren Ergebnisse und Ansichten einander sehr ähnlich sind. Im Weg zur Erkenntnis unterscheiden sich die naturwissenschaftlichen Studien und Experimente natürlich von den durch Meditation und philosophische Überlegungen erreichten Einsichten. Mystiker schauen nach innen, erforschen ihr Bewusstsein und beziehen die Körpererfahrung in ihre mystische Weltanschauung mit ein. Physiker studieren empirisch die materielle Welt, erkennen aber auch die Einheit aller Dinge und Vorgänge. Durch die Quantenphysik wurde auch klar, dass der Beobachter und sein Bewusstsein integrale Bestandteile dieser Einheit sind.

Die materielle Wirklichkeit entspricht dem Geistigen, Immateriellen oder Mentalen – nicht umgekehrt.

Sie selbst beweisen es täglich –nämlich wenn Sie von vorneherein zu wissen glauben, dass etwas schief geht.

Was steht hinter Murphys Gesetz?

Die sog. tägliche bittere Erfahrung jener, dass negatives Denken negative Erlebnisse nach sich zieht.

Während Sie gleichzeitig behaupten, die Welt sei von allein so schlimm.

(Ich bin ein Pechvogel, ich habe immer Pech, am Freitag dem 13. passiert mir immer was, ich kriege immer die falschen Männer ab etc.)

Die Welt ist von allein so schlecht etc.pp.)

Der Glaube kann Berge versetzen.

Wenn Sie glauben, dass der eigene Glauben nur Sandhaufen versetzen kann, wird das so sein. –

Sie werden es sich beweisen !

Sie machen immer nur das wahr und erleben immer nur das, was Sie glauben.

Das ist ein Naturgesetz.

Allerdings können Sie wählen, woran Sie glauben.

Wenn Sie daran glauben, Grosses zu schaffen und bewegen zu können, dann wird Ihnen das gelingen.

Wenn Ihnen das einleuchtet, dann haben Sie die nötige Bereitschaft, um mit dem Training Ihrer Vorstellungen zu beginnen.

Also, woran glauben Sie?

Trainieren Sie Ihre Vorstellungen, Ideen und Träume!

Leider haben die meisten Erwachsenen ihre Fähigkeit verloren, ihre Träume und Visionen zu kontrollieren, beeinflussen und zu steuern.

Und kontrollieren Sie sie!

Malen Sie sich aus, was kommen wird.

Sehen sie einen Film vor Ihrem geistigen Auge vorüber ziehen.

Schauen Sie einfach in die Zukunft!

Stichwort: Visualisieren.

Angenommen, eine Schwierigkeit steht bevor, dann begeben Sie sich einfach (eine halbe Stunde, einen Tag oder 3 Jahre) voran in Ihre erfolgreiche Zukunft!

Beispiel: Prüfung demnächst bestehen.....

Mentaltechnik:

1. Schritt:

Vorstellen, das Problem sei bereits optimal gelöst!

(ohne die Lösung bereits jetzt finden zu wollen)

Fühlen, wie gut Sie sich dabei fühlen werden!

Malen Sie sich aus, was kommen wird, **visualisieren Sie!**

In die Zukunft springen. (statt chronologisch vorzugehen)

Bewerbungsgespräche, Besuche, Prüfungen bestehen etc.

Durchbrechen des alten negativen Musters.=

Vorwegnahmetechnik. Positive Zukunft vorwegnehmen.

1. Nicht mehr negativ denken

Gewöhnen Sie sich an positive Gedanken.

2. Nicht mehr unbewusst agieren

Bewusst Vorstellungen steuern.

3. Nicht mehr nur in der Gegenwart verharren

In die Zukunft springen.

4. Danach über die Zwischenschritte nachdenken.

Erst wenn Sie sich rein theoretisch vorstellen können, eine Situation erfolgreich gemeistert zu haben, können Sie auch an die praktische Umsetzung gehen!

Solange negative Gedanken, Ängste, Frustrationen, Wut, Zorn, Neid, Stimmungen etc. Sie im Griff haben, werden Sie weder erfolgreich, positiv, intelligent, analytisch oder produktiv denken können.

Unsere eigenen negativen Gefühle ließen in der Vergangenheit viele Situationen schlimmer erscheinen, als sie eigentlich waren.

Aufforderung an die Zuschauer:

Anwendung auf Gedankenkette von Jim Young / Beispiel verhagelte Äpfel.

Hätte Jim Young nach vorne chronologisch gedacht, dann hätte seine Gedankenkette wie folgt ausgesehen:

1.

Oh nein, die Äpfel sind verdorben.

2.

Was tu ich nur, ich bin verloren.

3.

Ach, ist das alles furchtbar!

4.

Es gibt nichts Positives , ist aussichtslos, ich bin bankrott!

Solche Gedankenketten laufen im Alltag in Sekundenbruchteilen ab.....

2 Schritt Methode:

Sprung in die Zukunft: Ziel fokussieren

Dann Rücksprung in die Gegenwart und einzelnen Schritte ausdenken.

Aufforderung an die Zuschauer: / Technik muss trainiert werden.

Anwendung auf Jim Young Apfelgeschichte.

Positiv Denken am Beispiel der verhagelten Äpfel:

Schritt 1 - 1. Die Zukunft:

Ich verschicke meine Äpfel gemäß den Bestellungen an alle meine Kunden.

Im nächsten Jahr sollen, werden sie selbstverständlich, sie wieder bestellen.

Schritt 2 – 2. In die Gegenwart gehen /

hat die aktuelle Situation positive Aspekte?

Gibt es einen Weg dorthin? Ja:

Plus Argumente = FÜR die Äpfel sammeln:

Z.B.

Innerlich sind diese Äpfel weit wertvoller als die „normalen“.

Ihr Fruchtfleisch ist besser.

Das Aroma ist intensiver

Der Fruchtzuckeranteil ist höher,

Der Geschmack ist weit aromatischer.

3. Resümee / Analyse/ Konsequenz:

Es gibt 4 Vorteile der Äpfel, infolge der Krisensituation; denen lediglich 1 Nachteil gegenüber steht: Die Äpfel sehen weniger schön aus. Aber gerade die Hagelflecke sind ja der Beweis für die besondere Qualität.....

4. Die Hagelflecke sind der Beweis der Vorteile!

Positives Denken intelligent einsetzen!

Eine Strategie, mit der man die wirklich schlimmen Probleme, von denen, die nur so wirken, abgrenzen kann.

Das Maximum an Intelligenz und Kreativität aus sich herausholen..

Immer wenn Sie Zweifel befallen, denken Sie an Jim Young.

Negativeinflüsse des Glaubens an das Schlimme ausschalten.

Das kann man trainieren. Mit der 2 Schritt Methode - visualisieren.

Warum und wie man auf intelligentes und positives Denken umschalten kann und will, das wissen Sie jetzt.

Nun müssen Sie es nur noch anwenden.

Viel Erfolg!

ENDE.