

Taschenbuch: <http://goo.gl/08yK8D>



Leseprobe

Schlachten Sie Ihr Alibi-Schaf

Teil 1 - Seite 1 bis 9:
Originaltitel: „La Vaca“
Südamerikanische Erzählung über Ausreden

Teil 2 - Seite 10 bis 17:
Sich regen bringt Segen?
Warum das Tun erst an letzter Stelle kommt

Teil 3 - Seite 18 bis 23:
Die drei Gesetze des Erfolgs

Teil 4 - Seite 24 bis 33:
Intuition, die geheime Trumpfkarte der Glückskinder

Teil 5 - Seite 34 bis 44:
Es funktioniert!
Originaltitel: It Works!

Teil 6 - Seite 45 bis 54:
So gewinnen Sie immer!

Teil 7 - Seite 55 bis 68:
Das Tüpfelchen auf dem i
Über die Macht der Dankbarkeit

ISBN-10: 1500973483
ISBN-13: 978-1500973483

Herausgeber:
I-Bux.Com
Wissen, das Ihr Leben gestaltet

Lektion 1

Jeder von uns gebraucht Ausreden ...

„Mir geht es doch ganz gut, den Meisten geht es wesentlich schlechter“.

„Befriedigend ist meine Arbeit sicher nicht, aber wenigstens habe ich etwas“.

„Unsere Ehe ist ein Witz, aber allein ist's auch nicht besser“.

„Wenigstens haben wir ein Dach über dem Kopf“.

„Mein Problem ist, dass mein Partner alles schwarz sieht“.

„In der heutigen Zeit kann man doch froh sein, wenn man nicht auf der StraÙe steht“.

„Wenn meine Eltern reicher gewesen wären, hätte ich jetzt auch einen besseren Job“.

„Ich würde mich schon gerne weiterbilden, aber wo soll ich denn die Zeit hernehmen?“

„Es kommt doch eh alles, wie es kommen soll“.

„Manche haben einfach Glück. Ich gehöre nicht dazu“.

„Ich könnte ohne Weiteres zu rauchen aufhören; na ja, vielleicht später einmal“.

„Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr“.

„Ich hätte ja bestanden, wenn dieser blöde Lehrer nicht gewesen wäre“.

Solche und ähnliche Ausreden verwenden wir, um uns vor unserer Verantwortung zu drücken. Schuld sind immer irgendwelche Umstände, auf die wir angeblich keinen Einfluss haben.

Solange wir uns als Opfer fühlen, tun wir nichts dafür, um die Dinge zum Besseren zu wenden.

Die folgende Nacherzählung einer alten Geschichte, von der es im Original mehrere Fassungen gibt, zeigt nicht nur, dass wir allzu vorschnell ein Alibi vorschieben, sondern auch, wie sich ein scheinbarer Nachteil als Vorteil erweisen kann.

Schlachten Sie Ihr Alibi-Schaf

Man erzählt sich folgende Begebenheit:

Eines Tages wollte ein alter und erfahrener Mann einem jungen Schüler eines der Geheimnisse für ein Leben in Wohlstand und Glück vermitteln.

Er wusste über die vielen Hindernisse und Schwierigkeiten Bescheid, denen sich die Menschen auf der Suche nach dem Lebensglück gegenübersehen, und war deshalb der Meinung, dass er seinem Schüler in dieser ersten Lektion drastisch vor Augen führen sollte, wieso so viele Menschen in Mittelmäßigkeit und übermäßiger Anpassung verharren.

Der Meister wusste, dass sein Schüler diese wichtige Lektion nur begreifen würde, wenn dieser mit eigenen Augen sähe, was passiert, wenn sich Menschen mit einem mittelmäßigen Leben bescheiden.

Der Meister hatte sich Folgendes ausgedacht:

Sie würden sich auf die Suche nach den ärmsten Leuten in der Provinz machen und hierzu gemeinsam eine der armseligsten Gegenden aufsuchen.

Und so machten sie sich auf den Weg.

Nach einer längeren Wanderung gelangten sie in einen Bezirk, in dem alles heruntergekommen und verwahrlost war.

Es war ein trauriger Anblick. Die Bewohner dieses Fleckchens schienen aufgegeben zu haben, vegetierten nur noch vor sich hin und gestatteten der Armut, ihre Lebensbedingungen zu bestimmen.

Dann forderte der Meister seinen Schüler auf, die schlimmste dieser Behausungen herauszusuchen; das sollte ihre Unterkunft für die folgende Nacht werden.

Der Schüler entschied sich für eine halb verfallene Wellblechhütte inmitten eines brachliegenden Landes. Er getraut sich kaum, anzuklopfen. Wer weiß, ob die Hütte dann nicht gleich zusammenbräche?

Lektion 1

Überall lag Unrat herum, das Dach war stellenweise durchrostet und hatte wohl eher symbolische Bedeutung. Der Schüler war angewidert.

Ein Mann erschien im Türrahmen.

„Gott zum Gruße, lieber Mann“, sagte der Meister „wäre es möglich, dass Sie zwei müden Wanderern heute Nacht eine Herberge böten?“

„Platz haben wir nicht viel. Aber wenn Sie nicht auf der Suche nach Bequemlichkeit sind, dann treten Sie doch ein“, antwortete der Mann.

Wie groß war die Überraschung der beiden Wanderer, als sie in der knapp 10 m² großen Behausung sahen, dass sich darin bereits acht Personen befanden: Vater, Mutter, vier Kinder und zwei Großeltern teilten sich diese Unterkunft.

Quer durch das Zimmer waren Stricke gespannt, an denen alte und löcherige Kleider herunterhingen, die Leute blickten traurig drein und es war klar, dass die Armut nicht nur die Wohnverhältnisse und die Körper dieser Leute fest im Griff hatte, sondern auch die Innenwelt dieser Bewohner.

Die Besucher suchten mit ihren Augen aufmerksam jeden Quadratentimeter ab, ob sie nicht doch irgendetwas von Wert finden könnten.

Ergebnislos!

Sie mussten erst mal wieder Luft schnappen und sagten, sie möchten gerne einmal um die Hütte herumgehen.

Und was sahen sie da?

Zu ihrer Überraschung stellten sie fest, dass diese Familie in der Tat etwas Wertvolles besaß! Zumindest unter den gegebenen Umständen.

Hinter dem Haus war ein Milchschaaf angebunden. Nichts Besonderes, aber wie sich zeigen sollte, drehte sich das ganze Leben dieser Familie um dieses Tier.

„Hat das Schaf genug zu fressen? Ist es schon gemolken?“

„Meine Tochter, hast du dem Schaf schon zu trinken gegeben?“

„Ist das Schaf auch gut angebunden?“

Schlachten Sie Ihr Alibi-Schaf

Immer wieder kreisten die Gespräche um das Schaf. Es war offensichtlich, dass dieses Tier eine zentrale Rolle im Unterhalt dieser Familie spielte. Viel Milch konnte es ja nicht geben bei dem bisschen Futter, das es erhielt, aber zum Überleben der Besitzer schien es zu reichen.

Das Schaf spielte aber noch eine viel größere Rolle. Es war der Rettungsanker der Familie und - es war auch der Neid der Nachbarn, die über einen solchen Reichtum nicht verfügten.

In dieser schmutzigen und verwahrlosten Hütte verbrachten die beiden Wanderer also die Nacht.

Am nächsten Tag standen sie in aller Herrgottsfrühe auf, achteten darauf, dass sie niemanden weckten und schlichen auf Zehenspitzen aus der Hütte.

Der Schüler warf nochmals einen Blick auf dieses erbärmliche Bild, konnte sich aber immer noch keinen Reim darauf machen, warum ihn sein Meister diesen weiten Weg hatte machen lassen.

Bevor sie ihren Weg fortsetzten, flüsterte der Meister:

„Es ist an der Zeit, dass du deine Lektion lernst.“

Sie hatten nun das Ergebnis eines Lebens in Mittelmäßigkeit und Konformismus gesehen, soweit war die Lektion dem Schüler klar.

Er war gespannt, ob das schon alles gewesen sein soll. Offenbar nicht - denn der Meister bewegte sich auf das angebundene Schaf zu. Zum Entsetzen des Schülers zog er einen Dolch aus seinem Gürtel und versetzte dem Tier den Todesstoß.

Das Schaf fiel auf der Stelle tot um, ohne einen Laut von sich zu geben.

„Meister, was ist denn in Euch gefahren?“, stieß der Schüler hastig hervor. Er hatte Angst, dass einer der Familienangehörigen gerade jetzt herauskommen und das Unheil sehen könnte.

„Was soll das denn für eine Lektion sein?“

Das bringt diese Leute doch um das Letzte, was sie haben!

Wie konntet Ihr nur so etwas tun?

Was geschieht jetzt mit diesen braven Leuten?“

Lektion 1

Ohne sich von der Aufregung seines Schülers aus seiner Ruhe bringen zu lassen, setzte der Meister seinen Weg fort. Auf die Fragen des Schülers ging er mit keinem Wort ein.

Nach dieser makaberen Begebenheit trennten sich die Wege von Meister und Schüler. Erster schien sich um das Los der armen Leute nicht weiter zu sorgen und der Schüler war sich sicher, dass diese Tat das Todesurteil für die arme Familie bedeuten würde.

Immer wieder sah der junge Schüler diese Szene vor sich, sie zermarterte ihm das Gehirn. Was konnte denn aus dieser Familie werden, wenn sie ihre einzige Einnahmequelle verlor? Da blieb doch nur der Hungertod.



Man erzählt sich, dass der Meister ein Jahr später den Jungen zu sich riefen ließ und ihm vorschlug, dass sie erneut eine Wanderung in diese abgelegene Gegend unternehmen sollten, um zu sehen, was aus der Familie geworden sei. Die bloße Erwähnung dieses Vorfalls trieb dem jungen Mann bereits Schweißperlen auf die Stirn.

Er hatte sich immer noch nicht ganz von dieser Schreckensszene erholt.

Wieder schoss ihm eine Litanei von Fragen durch den Kopf:

Was wohl aus diesen Leuten geworden ist?

Ob sie diesen Schlag irgendwie verkraften konnten?

Wer weiß, ob von dieser Familie überhaupt noch jemand lebt?

Widerwillig ließ er sich überreden, mit dem alten Mann zusammen nochmals an den Ort des Geschehens zu wandern.

Nach mehreren Tagen gelangten sie erneut in die Gegend, die sie bereits ein Jahr vorher aufgesucht hatten.

Aber es gelang ihnen nicht, die Hütte wiederzufinden ...

So gewinnen Sie immer

Es gibt viele Arten von Geheimnissen:

Das Amtsgeheimnis

Das Sozialgeheimnis

Der Beichtgeheimnis

Das Berufsgeheimnis

Das Fernmeldegeheimnis

Das Briefgeheimnis

Staatsgeheimnisse

Ein so genanntes Bankgeheimnis (aber es ist ein offenes Geheimnis, dass es das in deutschen Landen noch nie wirklich gab.)

Von welchem Geheimnis sprechen wir nun hier?

Wir sprechen hier von einem Geheimnis, das so simpel ist, dass Sie sich wahrscheinlich fragen, warum Sie nicht selbst darauf gekommen sind!

Wir meinen hier keine Theorie darüber, wie Sie „gewinnen“, indem Sie sich einfach guten Gedanken widmen und dann darauf vertrauen, dass es der liebe Gott schon richten wird.

Glaube und Vertrauen sind wichtig - Keine Frage! (Hierzu später mehr)

Aber manchmal dauert es einfach zu lange

In der Tat gibt es ein Erfolgsgeheimnis, das vermutlich nicht einer von Tausend kennt.

Wenn Sie es anwenden, lassen Sie Ihre Konkurrenz weit hinter sich.

Eines der größten Probleme, das viele Menschen im Beruf oder in ihrem Privatleben haben, lässt sich mit folgender Frage auf den Punkt bringen:

„Was verkaufe ich eigentlich?“

Was verkaufen Sie als Gegenleistung für das Geld oder die Reaktion, die Sie von Anderen wünschen?

Sagen Sie jetzt nicht:
*eine Lehrerin,
eine Hausfrau,*

*„Ich verkaufe gar nichts. Ich bin „bloß“ ...
ein Feuerwehrmann,
ein Bankangestellter“*

Lektion 6

Täuschen Sie sich nicht!

Sie verkaufen immer!

Sie sind Verkäuferin beziehungsweise Verkäufer!

Kolleginnen und Kollegen vorzuschwärmen, ist, den Film "zu verkaufen".

Also nochmals:

Sie verkaufen:

- Ihre Ideen
- Ihre Meinung
- Ihre Leistung
- Dass man Sie als Nachbar, Mutter, Ratgeber ... akzeptiert
- Dass Ihr Herzblatt bei Ihnen bleiben soll ...

Aber - es gibt einen Pferdefuss:

Höchstwahrscheinlich machen Sie das genauso wie die meisten anderen Menschen!

Die meisten Angestellten verhalten sich ähnlich.

Die meisten Schuhverkäufer verhalten sich ähnlich.

Die meisten Versicherungsvertreter verhalten sich ähnlich.

Die meisten Ehepartner verhalten sich ähnlich.

Die meisten Eltern verhalten sich ähnlich ...

Und da liegt der Hund begraben!

Wenn Sie vieles oder gar das meiste ähnlich machen wie die meisten, sich so verhalten wie die meisten ändern, haben Sie ein Problem. Das Problem lautet:

Konkurrenz - Mitbewerber - Rivalen!

Sie stehen dann in Konkurrenz, wenn Kunden (oder auch Familienangehörige) auf Sie blicken, als Nächstes auf andere Leute schauen, und diese beiden Personen miteinander vergleichen!

Dadurch gelangen Sie in eine Position, in der Sie verlieren können!

So gewinnen Sie immer

Ob das fair ist, sei dahingestellt.

Ob Ihre Mitmenschen Äpfel mit Birnen vergleichen, spielt ebenfalls keine Rolle.

Selbst wenn der Vergleich mehr hinken sollte, als ein beinamputierter Pirat -

Sie stehen auf dem Präsentierteller und werden verglichen!

Sobald Ihre Interessenten, Auftraggeber oder Angehörigen in ihrem Kopf eine Vergleichsmöglichkeit haben, sind Sie mit einem Fuß bereits wieder aus dem Spiel.

Warum?

Weil Sie nie und nimmer immer der oder die Beste sein können.

Es wird immer jemanden geben, der

- größer
- besser
- schneller
- billiger
- reicher
- netter
- ausgeglichener
- schöner
- lustiger
- gepflegter
- intelligenter oder sonst was ist als Sie!

Es ist nun mal so: Wenn Sie in einer Welt des Wettbewerbs leben, werden Sie letztendlich irgendwann einmal in die Röhre gucken! Garantiert!

In einer solchen Welt hören Sie dann Sprüche wie die folgenden:

Warum soll ich Ihr Dingsbums kaufen, wenn ich es bei xyz billiger kriege?

Warum soll ich bin nach Dortstadt fahren, wenn ich dasselbe auch in Hierdorf kriegen kann?

Warum soll ich mit dir spazieren gehen, wenn ich mit Erika zum Rockkonzert gehen kann?

Lektion 6

Warum soll ich in deine Zweizimmerwohnung ziehen, wenn mir der Dieter ein ganzes Haus bietet?

Und das Schlimmste daran?

Meistens haben Sie gar keine Chance, hierauf zu antworten - weil der liebe Mitmensch seine Einwände gar nicht offen ausspricht!

Diese Einwände bleiben im Unterbewusstsein hängen - und Sie schauen wieder einmal in die Röhre!

Wenn Sie im Wettbewerb mit anderen leben, werden Sie die anderen ohne einen Hauch von Reue aus ihrem Leben verbannen.

Ihre „Bewerbung“ fällt durch den unbewussten Raster - und Sie sind aus dem Spiel!

Wettbewerb kann also nicht die Antwort sein!

Wettbewerb führt Sie zu einem inneren Kampf. Diese inneren Anfeindungen bringen weitere negative Gefühle hervor, zum Beispiel Wut, Ärger, Ressentiments, Groll, Unzulänglichkeit, Ohnmacht!

Am Ende sind Sie verausgabt und haben nichts erreicht!

Selbst wenn Sie eine Zeit lang im Wettbewerb gewinnen sollten, werden Sie auf lange Frist doch wieder auf der Strecke bleiben. Denn sobald Sie Nummer 1 sind, sägt bereits der Nächste an Ihrem Siegerpodest, der ebenfalls auf diesen Platz gelangen möchte!

Sie müssten also schon ein unbegrenztes Budget, das Aussehen von Aphrodite oder übersinnliche Fähigkeiten haben, wenn Sie im Wettbewerbsspiel auf Dauer gewinnen wollten.

Besser, schneller, schöner ... ist offensichtlich also nicht die Lösung.

Was ist es dann?

Danke für die Frage!

Wiederholen wir die Frage zum Mitschreiben:

So gewinnen Sie immer

Wie gewinne ich jedes Mal -

in jedem Bereich?

Eigentlich ganz einfach.

Sie machen es **nicht** wie alle anderen!
Kein Wettbewerb!

Stattdessen -

Kreativität!

Sie schaffen etwas Neues!

Das eingangs erwähnte Geheimnis lautet schlicht und einfach:

Kreation - nicht Konkurrenz - ist das Geheimnis für dauerhaften Erfolg!

Meisterköche sprechen von ihren kulinarischen Kreationen.

Modeschöpfer von ihren textilen Kreationen.

Wir verwenden den Begriff Kreation hier mit folgender Bedeutung:

Der Prozess des Findens, Erfindens, Entdeckens oder Schaffens von etwas Neuem.

Also - etwas anders machen, kreativer machen, günstiger machen, als es bisher gemacht wurde.

Kreation - das sind neue Problemlösungen oder eine Vorgehensweise, die Sie in den Augen Ihrer Adressaten sofort von Ihrer Konkurrenz abhebt.

So stark, dass die anderen gar nicht erst auf die Idee kommen, Vergleiche anzustellen. In deren Denke sind der Einzige.

Kreation bedeutet also anders zu sein, sich anders zu verhalten, sich von der Masse der Anbieter abzuheben.

Lektion 6

Das Ergebnis:

- ▶ Mehr Verkäufe,
- ▶ mehr Zufriedenheit
- ▶ bessere Beziehungen und ja, auch
- ▶ mehr Geld!

Aber ...

alles hat seinen Preis:

Und die Meisten wollen diesen Preis nicht bezahlen.

Der Preis?

Um etwas zu schaffen, zu kreieren, müssen Sie sich von der Mentalität der „Masse“ loseisen.

Das bedeutet nicht, Einsiedlertum ohne menschlichen Kontakt. Wir sprachen von der Mentalität.

Was ist Mentalität?

Die Mentalität bezeichnet die vorherrschenden Denkmuster innerhalb einer Gruppe von Menschen.

Sie müssen bereit sein, Fehler zu machen!

Sie müssen bereit sein, Chancen zu ergreifen und verletzbar zu sein.

Sie müssen bereit sein, sich kritisieren zu lassen.

Sie müssen sich durch Ihre inneren Konflikte und Zweifel hindurcharbeiten.

Diese werden kommen so sicher wie das Amen in der Kirche! Ihr Unterbewusstsein (Ego) gibt sich nicht kampflos geschlagen. Es wird sich alle möglichen Tricks einfallen lassen, um Sie von einer Änderung Ihres Verhaltens abzuhalten. Von Magenschmerzen bis zu Albträumen! (Ausführliche Infos hierzu finden Sie in unserem E-Book „Wenn ich könnte, wie ich wollte, wäre ich ...“ - <http://goo.gl/7k5C6j>)

So gewinnen Sie immer

Schließlich ist es wesentlich einfacher alles so zu machen, wie es „die anderen“ auch tun!

Wie „man“ es halt macht!

So fühlt man sich auf der sicheren Seite. Aber oftmals ist das, was die Mehrheit tun, eben nicht das Sichere.

Sobald Sie sich geistig von der Masse getrennt haben, werden Sie Ihren kreativen Rhythmus finden; Sie werden Ihre eigene, einzigartige Art entdecken.

Und sich fragen, warum Sie nicht früher schon damit angefangen haben!

Kreation - nicht Konkurrenz - lautet der Schlüssel zu Glück und Erfolg. Dies gilt nicht nur für das Berufsleben, sondern in Ihrem Privatleben ebenso wahr!

Kommen wir nun zum **Wie?**

Wie kreieren Sie?

Wie setzen Sie sich von der Masse ab und gehen Ihren eigenen Weg?

Auch wieder ganz einfach!

Schritt 1: Der Entschluss

Fassen Sie den Entschluss, nicht mehr der Herde nachzulaufen. Denken Sie selbst und handeln Sie danach.

Fassen Sie den Entschluss, dass Sie nicht mehr dieselben Dinge verkaufen, nicht mehr auf dieselbe Weise arbeiten, Ihre Kinder nicht mehr auf dieselbe Weise erziehen, Ihr Herzblatt nicht mehr auf dieselbe, meist lieblose, Weise behandeln wie die Meisten.

Nicht umsonst lautet eine Definition von Verrücktheit:
„Die gleichen Dinge, die nicht weitergebracht haben, immer wieder zu tun“.

Folgen Sie nicht dem Mitläufer! Folgen Sie Ihrer eigenen Intuition!

Fassen Sie also den Entschluss, es anders zu machen!