

Adler oder Ente?

Der Mensch hat, sehr vereinfacht dargestellt, zwei grundsätzliche Möglichkeiten, sein Leben zu gestalten:

- a) **ein aktives selbstgesteuertes Leben, für welches symbolisch der Adler steht oder**
- b) **ein eher passives Leben mit sehr eingeschränkten Möglichkeiten, symbolisch eine Ente.**

Die Wahl müsste eigentlich klar sein, werden Sie sagen. Natürlich sollte sich jeder Mensch für das Leben eines Adlers entscheiden. Aber viele Menschen haben sich gegen das Leben des Adlers entschieden.

Sie wollen zwar die Vorteile des Adlers für sich haben, aber nicht den Preis dafür zahlen.

Das Gefährliche im Alltag ist, dass wir die Enten gar nicht immer sofort erkennen, wenn wir nicht wissen, worauf wir achten müssen. Ganz oberflächlich betrachtet, haben die Enten sogar ein wenig vom Adler. Wenn Sie aber wissen, worauf Sie achten müssen, dann werden Sie feststellen, dass die beiden völlig verschieden sind.

Lassen Sie uns einige Situationen anschauen, an denen wir den Charakter einer Ente klar erkennen können.

Sind Sie schon einmal einige Minuten später in den Frühstücksraum eines Hotels gekommen, als die offizielle Frühstückszeit es erlaubt? Wenn Sie einer Ente begegnen, dann wird sie Ihnen sagen: „Tut mir leid, aber Sie sind zu spät. Haben Sie nicht das Schild draußen gelesen? Frühstück gibt es nur bis zehn. Quak, quak, quak...“

Ein Adler wird dagegen fragen: „Das Buffet ist leider schon abgeräumt, kann ich Ihnen schnell noch etwas in der Küche fertigmachen lassen? Was hätten Sie gerne?“ Wenn Sie in einem Warenhaus wenig Zeit haben, die einzige Verkäuferin auf 500 qm Verkaufsfläche gerade mit einem Kunden beschäftigt ist, und Sie höflich unterbrechen: „Entschuldigung, ich habe nur eine Frage: Wo finde ich Batterien?“ Dann wird Ihnen eine Ente antworten: „Sehen Sie nicht, dass ich gerade einen Kunden bediene? Ich kann nur einen Kunden gleichzeitig bedienen. Bitte warten Sie, bis Sie dran sind. Quak, quak, quak...“

Ein Adler würde sagen: „Ganz hinten rechts auf Augenhöhe.“

Vor einigen Monaten wollte ich in einem Hotel einchecken. Ich hatte eine Reservierung und eine Bestätigung vom Hotel. Als ich dort ankam, war es aber ausgebucht. Die Dame an der Rezeption teilte mir mit, dass die Reservierung leider nicht gültig sei, denn das Hotel sei hoffnungslos überbucht. Sprach´s und ließ mich stehen.

Ich forderte mein Recht. Aber das einzige, was die Dame mir entgegnete, war: „Wenn das Hotel voll ist, dann ist es voll. Ich kann ja keine Zimmer zaubern.“ Weiter wollte sie sich nicht mehr mit mir beschäftigen.

„Aha“, dachte ich, „eine Ente“. Also verlangte ich nach ihrem Vorgesetzten. Sie erwiderte unwillig: „Der wird Ihnen auch nichts anderes sagen.“ Mit diesen Worten wollte sie hinter einer Türe verschwinden. Mit Sicherheit war hinter dieser Türe ein Ententeich und sie wäre mit einer anderen Ente wiedergekommen.

Also bat ich Sie, mir einen Adler zu bringen. „Einen was?“, wollte sie wissen. Ich erklärte ihr: „Bringen Sie mir irgendjemand, der nicht schon weiß, das es nicht geht.“ Das hatte sie verstanden. Der Manager, der dann kam, war tatsächlich ein Adler. Er sagte Folgendes: „Wir sind tatsächlich ausgebucht. Das muss ein Versehen unseres Hauses sein, für das ich mich nur entschuldigen kann. Ich möchte so schnell wie möglich eine Lösung für Sie finden. Ich werde sofort herumtelefonieren, um in einem adäquaten Hotel eine Suite zu finden, in die wir Sie auf unsere Kosten unterbringen können. Darf ich Sie zu einem Dinner in unserem Restaurant einladen, während ich suche?“

Erkennen Sie den Adler? Die Enten werden innerhalb der nächsten Monate entlassen. Enten fallen einer Krise immer zum Opfer. Und dann werden sie sagen: „Wie ungerecht. Ich glaube, meinem Chef hat meine Nase nicht gefallen.“ Die Adler dagegen werden befördert.

Hier einige Unterschiede zwischen Enten und Adler:

- Enten sind Pessimisten; wenn sie Blumen riechen, suchen sie nach dem Sarg. Adler sind Optimisten, sie suchen selbst in Problemen nach Chancen.
- Enten erzählen sich gegenseitig ihre negativen Erlebnisse. Sie halten sogar Entenversammlungen zu diesem Zweck ab. Adler berichten nur positive Dinge.
- Enten tun nur das Nötigste – und oft noch nicht einmal das. Adler gehen die Extra-Meile. Sie tun mehr, als irgend jemand von ihnen erwarten könnte.
- Enten arbeiten langsam. Sie haben so intelligente Sprüche drauf wie: „Ich bin hier auf der Arbeit und nicht auf der Flucht.“ (ha, ha). Adler erledigen alles so schnell wie irgend möglich.
- Enten wissen alles besser und finden Gründe, um nichts zu tun. Adler sind lernbereit und tun es einfach.
- Enten finden Ausreden und Adler finden Lösungen.
- Enten gehen kein Risiko ein. Adler haben auch manchmal Angst, aber sie tun es trotzdem.
- Enten arbeiten von zehn bis sechs. Adler arbeiten von zehn bis zehn.
- Enten warten darauf, dass sie gefüttert werden, und wenn sie nicht genug bekommen, dann quaken sie. Adler übernehmen volle Verantwortung und holen sich, was sie wollen.
- Enten müssen lieben, was sie haben. Adler holen sich, was sie lieben.
- Für die Enten besteht die ganze Welt aus einem kleinen Tümpel. Adler erreichen die höchsten Gipfel.

Gewinner leben wie Adler!

Erfolgsoptimierung mit Resourcing®

Was ist Resourcing®?

Seit über 20 Jahren analysiere und begleite ich Menschen, die überdurchschnittlich erfolgreich sind. Ich wollte wissen, was die Erfolgreichen von den Erfolglosen konkret unterscheidet. Es gibt viele Theorien, die versuchen zu erklären, warum jemand erfolgreich ist. Die meisten dieser Theorien scheitern jedoch in der Praxis.

Bei insgesamt über 500 Personen (alle beruflich, privat und auch gesundheitlich erfolgreich) fanden wir eine enorm hohe Übereinstimmung, die wir in fünf Säulen bzw. Erfolgsprinzipien zusammenfassen konnten. Auf einen Nenner gebracht können wir ganz klar sagen: Überdurchschnittlich erfolgreiche Menschen sind starke Persönlichkeiten. Die fünf Erfolgsprinzipien zeigen, was diese starke Persönlichkeit ausmacht.

Die Praxiserfahrung (über 150.000 Teilnehmer an den Seminaren seit 1985) bestätigen diese Ergebnisse klar.

1. Stimmigkeit - Selbstvertrauen

Alle überdurchschnittlich erfolgreichen Menschen sind nach unseren Untersuchungen in sich sehr stimmig. Das heißt, sie wirken glaubwürdig und überzeugend. Diese Ausstrahlung von innerer Harmonie und Echtheit wurde oft auch als Charisma bezeichnet. Sie sind sehr selbstbewusst und haben ein sehr starkes Selbstvertrauen. Als wichtigste Erfolgsgrundlage nannten diese Menschen denn auch Selbstvertrauen sowie Selbst- und Menschenkenntnis.

2. Fokus - Ziel - Vision - Sinn

Diese Menschen haben eine Vision, die ihrem Leben eine klare Richtung gibt. Einigen, so haben wir festgestellt, ist diese Vision nicht bewusst. Dies ist auch gar nicht so wichtig, denn wir werden grösstenteils von unseren unbewussten Programmen gesteuert. Die Vision ist das, was wir langfristig anstreben. Sie beinhaltet also auch unseren Lebenssinn. Das Ziel ist kurz- bis mittelfristig zu sehen. Es muss aber in die gleiche Richtung wie die Vision gehen, sonst kann es nicht erreicht werden. Der Fokus ist das, worauf unsere momentane mentale Aufmerksamkeit gelenkt ist. Wenn also unsere Gedanken sich vorwiegend mit Schwierigkeiten beschäftigen, dann werden wir auch Schwierigkeiten haben. Wenn wir eine klare Vision und auch klare Ziele haben, ist auch unser mentaler Fokus in diese Richtung geprägt.

«Nur wenn mein Leben eine Vision hat, nach der ich mich sehne, die ich verwirklichen möchte, dann gibt es auch ein Motiv, mich anzustrengen.»

Erich Fromm

3. Zustand / Mentaler Einfluss

Begeisterung, Motivation, «gut drauf sein» oder auch Leidenschaft sind typische Eigenschaften erfolgreicher Menschen. Sie lassen sich von dem, was um sie herum passiert nicht stark beeinflussen. Sie haben auf irgendeine Art und Weise gelernt, ihren Gefühlszustand selbst zu beeinflussen. Diese Menschen bestimmen selbst, wie es ihnen geht und nicht das Wetter oder sonst irgend etwas. Bei den meisten Menschen ist es genau umgekehrt. Wenn ihnen zum Beispiel morgens um acht Uhr jemand den Parkplatz vor der Nase wegnimmt, dann sind viele bis zum Mittag schlecht gelaunt. Das bedeutet, dass sie

nicht selbst entscheiden, wie es ihnen geht, sondern ihr Umfeld ihren Zustand bestimmt.

Wie sieht es im Spitzensport aus? Was entscheidet schlussendlich über Sieg oder Niederlage? Die letzten paar Hundertstelsekunden bestimmen wir im Kopf. Hier wirkt der mentale Einfluss.

4. Kommunikations-Strategien

Überdurchschnittlich erfolgreiche Menschen kommunizieren effektiver und wirkungsvoller. Wie wir uns kleiden, welche Frisur wir tragen, wie wir uns bewegen - mit jedem Aspekt senden wir Informationen an unser Umfeld. Kommunikation spielt sich - grob gesehen - auf drei Ebenen ab:

A Worte / Inhalte

B Tonalitäten bzw. Betonung

C Körper bzw. Körpersprache

Verschiedene Untersuchungen haben gezeigt, dass Worte bzw. Inhalte nur ca. 8 %, Tonalitäten ca. 36 % und der Körper ca. 56 % der gesamten Kommunikation ausmachen. Wenn wir uns jetzt die Frage stellen, welche dieser drei Ebenen der Kommunikation wir bewusst gelernt haben, dann stellen wir fest, dass die meisten Menschen nur gelernt haben, was Worte bedeuten. Also haben wir hier ein riesiges Potenzial von Ressourcen, die wir aktivieren können. Viele Menschen ziehen es jedoch vor, zu jammern als zu lernen.

Es gibt einige Bücher über Körpersprache, die zum Beispiel aussagen, dass jemand, der die Arme verschränkt, verschlossen sei. Ich glaube, dass das sehr gefährlich ist. Dies hat nichts mehr mit Kommunikation zu tun, sondern ist reine Interpretation. Verschränkte Arme können genauso eine Bequemlichkeitshaltung sein.

Wir können nicht, nicht - kommunizieren.

5. Aktions- und Entscheidungsstrategien

Viele Menschen haben tolle Pläne und Ideen, können sie jedoch nicht umsetzen, weil sie z.B. keine wirkungsvollen Entscheidungsstrategien haben. Die besten Pläne nützen nichts, wenn sie nicht umgesetzt werden. Erfolgreiche Menschen verfügen über wirkungsvolle Aktionsstrategien. Ob die Entscheidung wirklich richtig war, wissen sie sowieso immer erst später.

Erfolgreiche Menschen treffen gerne Entscheidungen, Misserfolgs-Menschen schieben Entscheidungen vor sich her.

«Es ist besser, unvollkommene Entscheidungen zu treffen, als ständig nach vollkommenen Entscheidungen zu suchen, die es niemals geben wird.»

Charles de Gaulle

Das Ziel von Ressourcing®

Mit Ressourcing® wurde ein Modell dieser überdurchschnittlich erfolgreichen Menschen geschaffen. Ressourcing® ist ein eingetragenes Warenzeichen, also eine geschützte Marke.

Der Name «Ressourcing®» ist abgeleitet von Ressource, also Quelle oder Rohstoff, und bedeutet, diese Quelle zum Fließen zu bringen. Es zeigt Ihnen, wie Sie die bereits vorhandenen Ressourcen aktivieren können. Ressourcing® dient also in erster Linie der Erfolgsoptimierung.

Ein Ziel von Ressourcing® ist, jedem Menschen die entscheidenden Erfolgsprinzipien zugänglich zu machen und das Potenzial dieser fünf Säulen zu Tage zu bringen. Es ist eine Ansammlung von sehr wirkungsvollen Techniken, die dazu dienen, die Ressourcen (also die Fähigkeiten) in jedem Menschen zu aktivieren. Ressourcing® beinhaltet wesentlich mehr als einzelne andere, bekannte Modelle.

Ressourcing® ist ein Programm zur Erfolgsoptimierung in allen Lebensbereichen!

Erfolgreiche Menschen sind stimmig, das heißt sie wirken sehr überzeugend

Überdurchschnittlich Erfolgreiche haben eine Starke Vision

Diese Menschen nehmen erfolgreich Einfluss auf ihren Zustand

Eine effektive und wirkungsvolle Kommunikation beschleunigt den Erfolg

Entscheidungsfreude ist sehr typisch, wichtige Dinge werden sofort erledigt

Die fünf Säulen/ Erfolgsprinzipien

