

Kapitel 2 Selbstmotivation – Führen Sie ein sinnerfülltes Leben!

Das HEALTH-EXCELLENCE-System ist ein gesundheitsbildendes Lebensführungskonzept auf der Basis von Emotionaler Intelligenz. Es beinhaltet Methoden und Übungen, mit denen Sie Ihre Emotionale Intelligenz steigern und Ihr Leben nach dem Glücksprinzip gestalten: Sie stellen für sich systematisch und absichtsvoll Lebensbedingungen her, in denen sich Wohlbefinden, Glück und Gesundheit entfalten. Damit entwickeln Sie Ihr volles Gesundheitspotenzial und schöpfen es aus.

Emotionale Intelligenz fasst alle persönlichen und sozialen Kompetenzen für einen bewussten und erfolgreichen Umgang mit unseren eigenen Gefühlen und mit den Gefühlen anderer Menschen zusammen. Die Kompetenzen der Selbstwahrnehmung und Selbstregulierung haben wir in Kapitel 1 besprochen. In diesem Kapitel wollen wir Ihnen zeigen, wie Sie Ihre Kompetenz der Selbstmotivation steigern können.

Die sozialen Kompetenzen der Emotionalen Intelligenz betreffen den Umgang mit den Gefühlen anderer Menschen:

- Empathie (Einfühlungsvermögen)
- Beziehungskompetenz (die Fähigkeit soziale Beziehungen aufzubauen und zu vertiefen)

Diese beiden Kompetenzen werden wir in Kapitel 3 besprechen.

Als erstes müssen wir uns fragen, was Motivation überhaupt ist. In Kapitel 0 haben wir das Werteschöpfungsprinzip beschrieben. Es besagt: „Das Motiv jeglichen Denkens, Entscheidens und Handelns ist die Schöpfung von Werten!“

Das bedeutet ganz klar: Bei jeglichem Handeln – also immer – sind wir motiviert: Nämlich Werte zu schöpfen. Wir tun immer gerade das, von dem wir meinen, dass es uns jetzt oder in der Zukunft die hochwertigste und umfassendste Werteschöpfung ermöglicht. „In der Zukunft“ bedeutet: Wir können jetzt etwas tun, was wir eigentlich gar nicht als angenehm empfinden, aber was in Zukunft wertvoll für uns werden kann. Zum Beispiel ein Student, der sich jetzt eine langweilige Vorlesung anhört, weil er sie später für sein Examen brauchen wird. Wir ergänzen also das Werteschöpfungsprinzip:

„Das Motiv jeglichen Denkens, Entscheidens und Handelns ist die **gegenwärtige** und **zukünftige** Schöpfung von Werten.“

Motivation ist also in uns selbst schon automatisch angelegt. Wir sind immer motiviert. Wenn wir mehrere

Das HEALTH-
EXCELLENCE-System

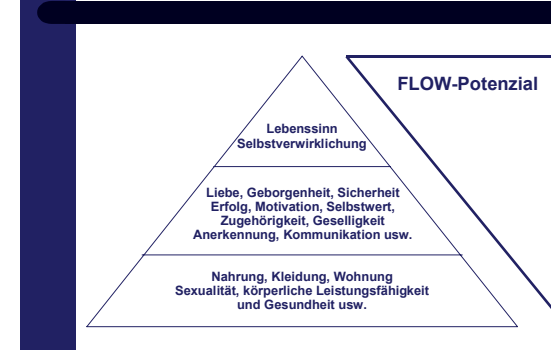
Mit Emotionaler
Intelligenz gesundheits-
bildende Werte schöpfen!

Handlungsmöglichkeiten haben, wägen wir ab: Durch welches Verhalten können wir jetzt oder in Zukunft die wichtigeren Werte schöpfen. Und zwar qualitativ und quantitativ! Dieses Verhalten werden wir ausführen. Aber: Was bestimmt, welche Werte wir für die wichtigeren halten? Welche Maßstäbe legen wir an?

Aufgrund seiner Erziehung und seiner Erfahrungen im Leben entwickelt jeder Mensch seine eigene und persönliche Rangliste von Werten. Der eine stellt „Geld“ an die erste Stelle seiner Werte, der nächste „Image“, der dritte „Freiheit“ usw. Wir sprechen von der persönlichen bzw. erworbenen Wertehierarchie. Unsere Bezugspersonen in der frühen Kindheit spielen bei der Ausprägung der erworbenen Wertehierarchie eine große Rolle. Meist übernehmen wir unbewusst die Wertehierarchie unserer Eltern oder anderer Bezugspersonen.

Die erworbene
„Wertehierarchie“

Abbildung 2-1: Die Wertepyramide (nach Maslow)



Im HEALTH-EXCELLENCE-System nehmen wir noch eine weitere Wertehierarchie an: die angeborene Wertehierarchie. Wir gehen von der Grundannahme aus, dass jeder Mensch die gleiche angeborene Wertehierarchie mitbekommt. Entdeckt und erstmalig beschrieben hat sie der amerikanische Psychologe *Abraham Maslow*. Er hat sie als Bedürfnispyramide bezeichnet. Wir nennen Sie die Wertepyramide (Abbildung 2-1). Die wichtigsten Werte sind demnach Selbstverwirklichung und Sinnverwirklichung. Diese beiden Werte kennen wir schon als gesundheitsbildende Werte (siehe Kapitel 0). Sie haben unter allen Werten das meiste FLOW-Potenzial und damit auch das meiste gesundheitsbildende Potenzial. Gleichzeitig haben diese beiden Werte die größte Motivationskraft. Sie können in uns die meiste Motivation entfalten. Diese Motivation kann ein Leben

Die angeborene
„Wertehierarchie“

lang anhalten. Deshalb werden wir uns in diesem Kapitel über Selbstmotivation vor allem der Definition Ihres Lebenssinns widmen.

Auf der zweiten Ebene der Wertepyramide stehen die emotionalen und sozialen Werte wie Liebe, Sicherheit, Geborgenheit, Anerkennung, Zugehörigkeit usw. Schließlich bilden die körperlichen Werte wie Nahrung, Wohnung, Kleidung, körperliche Unversehrtheit, Sexualität, Leistungsfähigkeit usw. die Basis der Wertepyramide und die niedrigste Hierarchiestufe.

Im praktischen Umgang mit der Wertepyramide können wir drei einfache Regeln für unsere Lebensführung aufstellen:

1. *Die Werte einer höheren Hierarchiestufe werden erst geschöpft, wenn die Werteschöpfung der niedrigeren Stufen befriedigt ist.* Ein Mensch, der seine körperlichen Werte nicht befriedigt hat, wird sich nicht um emotionale und soziale Werte und schon gar nicht um Sinnverwirklichung und Selbstverwirklichung kümmern. Nahrung, Wohnung, körperliche Unversehrtheit gehen vor. Sie sind existentiell wichtig. Erst wenn diese Werte ausreichend geschöpft sind, wird sich der Mensch höheren Werteebenen zuwenden. Unsere moderne, zivilisierte Gesellschaft erleichtert den meisten Menschen die Schöpfung existenzieller, emotionaler und sozialer Werte. Erstmals in der Menschheitsgeschichte können sich viele Menschen schwerpunktmäßig der Sinn- und Selbstverwirklichung widmen.
2. *Eine Übererfüllung der Werteschöpfung auf einer Ebene kann keine Defizite auf einer anderen Ebene kompensieren.* Ein typisches Beispiel aus unserer täglichen Praxis: Ein Mensch versucht, sich mit Geld Anerkennung und Zugehörigkeit zu erkaufen. Eigentlich wissen wir alle: Erkaufte Anerkennung und Zugehörigkeit kann nicht nachhaltig sein. Dem Betroffenen ist das aber in der Regel nicht gleich bewusst. Fehlschläge versucht er mit noch mehr Geldeinsatz zu kompensieren. Um nur noch mehr Misserfolge einzufahren. Ein Teufelskreis! Der Betroffene kann aus diesem Teufelskreis ausbrechen. Die Zusammenhänge müssen ihm aber erst bewusst werden. Dann muss er Wege finden, Anerkennung und Zugehörigkeit zu schöpfen, ohne dafür Geld einzusetzen. Außerdem wissen wir: Durch Überbefriedigung eines bereits befriedigten Bedürfnisses kann kein FLOW entstehen. Denn für FLOW brauchen wir unbefriedigte Bedürfnisse. Fehlender Flow aber bedeutet: Keine Gesundheitsbildung!
3. *Zwischen der erworbenen und der angeborenen Wertehierarchie können Diskrepanzen bestehen.* Die angeborene Wertehierarchie ist in jedem Fall die dominante.

Drei Regeln im Umgang mit Werten

Ein Beispiel

Auf sie sollte unser Leben im Idealfall ausgerichtet sein. Die erworbene Wertehierarchie bestimmt jedoch unser Verhalten in der Realität. Wieder ein häufig zu findendes Beispiel: Ein Mensch hat in seiner erworbenen Wertehierarchie die Werte Image, Prestige, Karriere und Geld an erste Stelle gesetzt. Bezüglich seiner Sinn- und Selbstverwirklichung, die eigentlich an erster Stelle stehen sollten, bleiben Werteschöpfungsdefizite. Wir sprechen von Wertekonflikten zwischen erworbenen und angeborenen Werten: Alles, was er tut, dient seinem Image, seinem Prestige, seiner Karriere und seinem Vermögen. Aber die Befriedigung dieser Werte schafft keinen Sinn. Sein Leben ist nicht sinnerfüllt. Er verwirklicht nicht das in ihm angelegte Potential. Unbewusst spürt er, dass da noch mehr sein muss. Die typische Reaktion: Er versucht, das was er falsch macht, noch intensiver zu tun. Es ist, als würde er in einer Sackgasse fahren und noch mehr Gas geben. Er setzt noch mehr Energie ein. Aber, wie wir schon aus Regel 2 wissen: Wir können Defizite auf einer Ebene nicht mit Übererfüllung auf einer anderen Ebene überkompensieren. Schließlich verbraucht er immer mehr Energie. Er „brennt“ aus. In der Medizin und Psychologie kennen wir diesen Zustand als Burnout-Syndrom. Gerade bei karrierebewussten Managern tritt es immer häufiger auf. Was ist zu tun? Dem Betroffenen müssen die geschilderten Wertekonflikte bewusst werden. Dann kann er gezielt die erkannten Wertedefizite angehen. Bei vielen Menschen ein längerer und schmerzhafter Prozess. Oft ist Hilfe von außen notwendig.

Solche Wertekonflikte laufen in uns meist unbewusst ab. Aber wir spüren, dass da etwas nicht in Ordnung ist. Wir fühlen uns unwohl. In diesem Kapitel lernen Sie, wie Sie mit solchen Wertekonflikten umgehen können: Sie überlassen Ihr Leben nicht Ihren unbewussten Werten, sondern Sie machen sich Ihre erworbene Wertehierarchie bewusst. Sie vergleichen Ihre erworbene Wertehierarchie mit der angeborenen Wertehierarchie. Sie definieren Ihren Lebenssinn und setzen diesen Wert an die Spitze Ihrer erworbenen Wertehierarchie. Wie in Ihrer angeborenen Wertehierarchie steht dann der Wert „Sinn“ ganz oben. Damit lösen Sie automatisch bestehende Wertekonflikte auf.

Auf diese Weise bestimmen Sie bewusst und eigenverantwortlich den Wert, der Ihr Verhalten hauptsächlich motiviert: Ihr Lebenssinn. Das nennen wir Selbstmotivation. Sie stellen bewusst den Wert mit hohem FLOW-Potenzial und der höchsten Motivationskraft an die Spitze Ihrer persönlichen Wertepyramide. Das verankern Sie dann fest in Ihrem Unterbewusstsein. So wird Ihr Verhalten automatisch Ihr FLOW-, Motivations- und Gesundheitspotenzial aktivieren und ausschöpfen.

Ein Beispiel für Wertekonflikte

Konsequenzen

Das lernen Sie in diesem Kapitel!

Definition
Selbstmotivation

Sie gehen zur Verbesserung Ihrer Selbstmotivation in drei Schritten vor:

- Schritt 1: Bestimmen Sie Ihre erworbenen Werte und Ihre erworbene Wertehierarchie!
- Schritt 2: Finden und definieren Sie Ihren selbstgewählten Lebensauftrag!
- Schritt 3: Setzen Sie Ihren selbstgewählten Lebensauftrag an die Spitze Ihrer erworbenen Wertepyramide!

Schließlich besprechen wir, wie Sie die Verbesserung Ihrer Selbstmotivation in Ihrem Leben umsetzen können.

Bei diesem ersten Schritt geht es um Werte, die Sie derzeit in Ihrem Leben schöpfen wollen. Es geht darum, was Ihnen im Leben wichtig und „wert“-voll ist. Wir werden dazu zwei Übungen durchführen: In einer ersten Übung werden Sie sich an wichtige und wertvolle Ereignisse und Episoden in Ihrem Leben erinnern. In der zweiten Übung werden Sie sich Ihre brennendsten Wünsche vorstellen und damit arbeiten.

Schreiben Sie sich stichpunktartig die für Sie wichtigsten und wertvollsten Ereignisse und Episoden in Ihrem Leben auf! Wir nennen diese Ereignisse „Moments of Excellence“. Nutzen Sie auch hierzu Ihr Tagebuch! Tun Sie so, als würden Sie einem neuen Bekannten die besten Episoden aus Ihrem Leben erzählen. Sie können sich dabei an Tabelle 2-1 orientieren. Sie listet die wichtigsten Kategorien Ihres Berufs- und Privatlebens auf.

Tabelle 2-1: Kategorien Ihres Berufs- und Privatlebens

Berufsleben	Privatleben
• Karriere	• Familie
• Einkommen	• Hobby
• Tätigkeit	• Urlaub
• Vorgesetzte	• Soziales Engagement
• Mitarbeiter	• Vermögen
• Team	• Auto
• Kollegen	• Haus

Es ist ganz normal, dass dabei auch negative Erlebnisse aus Ihrer Erinnerung hochsteigen werden. Notieren Sie auch diese! Aber schreiben Sie sofort dazu, wie diese negativen Ereignisse hätten ablaufen müssen, um von Ihnen positiv bewertet zu werden.

Versuchen Sie nun, hinter Ihren positiven Ereignissen und Episoden Ihre Werte zu entdecken. Diese Werte lassen Sie

Überblick über das praktische Vorgehen zur Verbesserung Ihrer Selbstmotivation

Schritt 1:
Bestimmen Sie Ihre erworbenen Werte und Ihre erworbene Wertehierarchie

Umgang mit negativen Ereignissen

nämlich jene Ereignisse und Episoden in Ihrer Bewertung positiv beurteilen.

Stellen Sie sich bei positiven Erlebnissen folgende Fragen:

- Was ist mir daran wertvoll?
- Welche Werte schöpfe ich gerade, dass mir dieses Erlebnis so gut gefällt?

Oder: Wenn Sie ein Erlebnis negativ bewerten, fragen Sie sich Folgendes:

- Welche Werte fehlen mir gerade, dass ich dieses Ereignis negativ bewerte?
- Welche Werte hätte ich schöpfen wollen?

Nehmen Sie sich in dieser Weise ein Ereignis nach dem anderen vor! Sie werden Werte finden, die immer wieder vorkommen. Das sind die besonders wichtigen Werte in Ihrem Leben. Gerade diese Werte wollen Sie schöpfen.

Ein junger Vater berichtet: „Das war das Größte, was ich bisher in meinem Leben erlebt habe! Als ich meine kleine Tochter zum ersten Mal im Arm gehalten habe! Dieses kleine Wesen, das als Teil von mir entstanden ist! Es war, als würde eine Woge aus Liebe durch mich hindurchströmen! Ich hatte das Gefühl, dass meine Beziehung zu meiner Frau erst jetzt vollständig wäre. Seit damals sind wir eine richtige Familie!“

Hier einige Beispiele!

Welche Werte erkennen Sie hinter diesen Aussagen? Nach unserer Meinung: Liebe, Zuneigung, Familie, Beziehung zu einem Lebenspartner, Vollständigkeit, Fortpflanzung ...

Ein junger Arzt berichtet: „Als ich meine Zulassung als Arzt überreicht bekam, fühlte ich mich glücklich. Das war ein großes Moment in meinem Leben! Voller Stolz zeigte ich die Urkunde meinen Eltern und meiner Freundin! Nun konnte ich endlich das tun, was ich immer schon tun wollte: Anderen Menschen helfen! Ich wollte weiter lernen und weiter an mir arbeiten, um kranken Mitmenschen so gut wie möglich zu helfen. Aber dann, bereits an meiner ersten Stelle an der Klinik, wurde ich schmerzlich aus meinem Traum herausgerissen. Der Klinikalltag war anstrengend. Aber das war es nicht! Es war die Fremdbestimmung durch meine Vorgesetzten und durch die Arbeitsbedingungen. Ich hatte das Gefühl, nur als Arbeitstier missbraucht zu werden. Keiner meiner Vorgesetzten kümmerte sich um mich und um meine Fortbildung. Viel zu viele Patienten musste ich gleichzeitig betreuen. Ich hätte mir für jeden einzelnen Patienten gerne vielmehr Zeit genommen. Ich glaube, dass sich dadurch die Qualität meiner Tätigkeit verbessert hätte. Dann nach einem Jahr haben meine Magenschmerzen angefangen ...!“

Welche Werte erkennen Sie hinter diesen Aussagen? Nach unserer Meinung: Anerkennung und Lob durch andere, Hilfsbereitschaft, Zuneigung anderen Menschen gegenüber, Lernen und Wachsen, Leistungsbereitschaft, Freiheit, Selbstbestimmung, Selbstverantwortung ...

Ein Manager berichtet: „In meinem neuen Team läuft alles bestens! Zunächst hatte ich ein wenig Angst vor der neuen Aufgabe. Ich wusste nicht genau, was mich erwarten würde. Dass ich der Aufgabe fachlich gewachsen sein würde, davon war ich überzeugt. Aber: Würde ich von meinen neuen Mitarbeitern angenommen und respektiert werden? Wie würde das Arbeitsklima sein? An meiner alten Arbeitsstelle war jeder auf jeden eifersüchtig. Mobbing war an der Tagesordnung. Das wollte ich nicht noch mal mitmachen. Deswegen hatte ich ja gekündigt! Ich will ein guter Chef sein: Jeder soll seine Meinung sagen dürfen. Ich erwarte allerdings auch, dass sich jeder in den Dienst des Team stellt und sein Bestes gibt ...

Welche Werte erkennen Sie hinter diesen Aussagen? Nach unserer Meinung: Sicherheit, Vorhersehbarkeit, fachliche Kompetenz, Team-Geist, Respekt, Vertrauen, Toleranz, gegenseitige Unterstützung, Freiheit, Selbstbestimmung, Leistungsbereitschaft ...

Nun haben Sie eine ganze Liste mit Ihren persönlichen Werten. Machen Sie die Übung regelmäßig. Am besten täglich. Bei regelmäßiger Übung werden Sie sich im Laufe der Zeit immer bewusster über Ihre persönliche Werteschöpfung.

Erinnern Sie sich an Kapitel 1: Dort haben wir gezeigt, dass Menschen durch Ihre WahrnehmungsfILTER ständig bewerten. Das bedeutet: An alles, was wir erleben, legen wir unsere Wertemaßstäbe an. Diese Bewertung bestimmt, was wir wahrnehmen und welche Gefühle wir dabei haben. Die Gefühle aktivieren unser Verhalten und Sprechen. Je geübter Sie in der Erkennung Ihrer Werte werden, desto leichter werden Ihnen die Werte hinter Ihren unmittelbaren Worten und Ihrem unmittelbaren Verhalten bewusst. Machen Sie ein Spiel daraus! Erkennen Sie immer sofort die Bewertung hinter Ihrem Verhalten und Ihrem Sprechen. Und entscheiden Sie sofort, ob diese Werteschöpfung FLOW-haltig und gesundheitsbildend ist oder nicht. Schließlich werden Sie sogar in der Lage sein, schon im Vorfeld eines Verhaltens festzustellen, ob dieses Verhalten für Sie nützlich sein wird oder nicht. So können Sie sich bewusst aktivieren oder korrigieren.

Genauso können Sie lernen, hinter dem Verhalten und den Aussagen anderer Menschen deren Werte zu erkennen. Sie verstehen dann die Motive Ihrer Mitmenschen besser und können Ihr eigenes Verhalten darauf einstellen. Immer in der

Üben Sie täglich!

Bewertungen im Alltag erkennen!

Absicht, möglichst viel FLOW-Potenzial zu aktivieren und gesundheitsbildende Werte zu schöpfen. Noch mehr darüber in Kapitel 3.

Kommen wir nun zur zweiten Übung! Wir haben sie bei Professor *Peter Warschawski* gelernt. Auch sie soll Ihnen Ihre Werte bewusst machen. Überlegen Sie sich Ihre brennendsten Wünsche und schreiben Sie sie auf! Orientieren Sie sich wieder an den Kategorien in Tabelle 2-1! Wählen Sie sich nun aus dieser Liste drei besonders erstrebenswerte Wünsche aus! Hinterfragen Sie ihren ersten Wunsch mit Hilfe der folgenden Fragen:

- Wozu wünsche ich mir das?
- Was soll daraus entstehen?
- Was erreiche ich damit, was mir noch wichtiger ist?
- Und dann? Was sonst noch?

Jede Antwort hinterfragen Sie dann auf die gleiche Weise! Daraus entsteht eine Aneinanderreihung von Werten.

Ein junger Mann berichtet: „Am „brennendsten“ wünsche ich mir ein eigenes Geschäft!“ (Werte: Selbstständigkeit, Eigenverantwortung)

Coach: „Und wenn Sie ein eigenes Geschäft haben, was wird daraus entstehen?“

Der junge Mann: „Dann werde ich mein eigener Herr sein!“

(Wert: Selbstbestimmung)

Coach: „Wozu?“

Der junge Mann: „Dann kann ich endlich zeigen, was ich kann. Ich kann mich voll entfalten!“ (Wert: Leistungsbereitschaft, Selbstverwirklichung)

Coach: „Und wenn Sie sich voll entfalten und das, was in Ihnen steckt, voll verwirklichen, was wird daraus entstehen?“

Der junge Mann: „Anerkennung! Selbstvertrauen!“ (Er nennt die Werte direkt!)

Coach: „Wozu? Was sonst noch?“

Der junge Mann: „Hm! ... Ich weiß nicht ... Was meinen Sie?“

Coach: „Was erreichen Sie durch Anerkennung und Selbstvertrauen, was Ihnen noch wichtiger ist?“ Was wird daraus entstehen? Wie werden Sie sich dadurch fühlen?“

Der junge Mann: „Hm! ... gelassen! ... ruhig! Als wäre ich angekommen! Ich werde endlich meinen Frieden haben!“

(Werte: Gelassenheit, Ruhe, innerer Friede)

Coach: „Und dann?“

Der junge Mann: „Hm! ... nichts weiter! ... mehr will ich eigentlich nicht!“

Im Laufe der Bestimmung der Werte kann es vorkommen, dass bestimmte Begriffe immer wieder genannt werden: Die Antworten scheinen sich im Kreise zu drehen. Brechen Sie dann ab und nehmen Sie sich in der gleichen Weise den

Übung 2:
Ihre „brennendsten“
Wünsche!

Dazu ein Beispiel aus
unserer Beratungspraxis!

nächsten Wunsch vor! Auch für diesen Wunsch werden Sie eine Werteliste finden. Genauso verfahren Sie mit dem dritten Wunsch. Nun liegen Ihnen drei Wertelisten vor

Sie werden feststellen, dass es einige Werte gibt, die in jeder Werteliste vorkommen. Markieren Sie diese Werte! Diese Werte scheinen Ihnen besonders wichtig zu sein. Wieder ein Hinweis auf Ihre persönliche Wertehierarchie.

Mit diesen beiden Übungen haben Sie nun Ihre wichtigsten Werte herausgefunden. Schreiben Sie diese Werte in einer Liste zusammen!

Bewerten Sie nun die Reihenfolge Ihrer Werte auf dieser Liste bezüglich der Wichtigkeit, die Sie ihnen beimessen! Daraus ergibt sich Ihre erworbene Wertehierarchie. Diese Wertehierarchie ist das Ergebnis Ihrer Erziehung und der Erfahrungen, die Sie im Laufe Ihres Lebens gemacht haben. Aber wir glauben: Es gibt noch eine andere Wertehierarchie. Eine angeborene Wertehierarchie, die jeder Mensch in der gleichen Weise mitbekommt (siehe Abbildung 2-1: Die Wertepyramide). Wir behaupten: Die Werte, die in der Wertepyramide ganz oben stehen, haben das meiste FLOW-Potenzial und damit das höchste gesundheitsbildende Potenzial. Diese Wertehierarchie wirkt in jedem Menschen. Jeder Mensch strebt nämlich nach Wohlbefinden, Glück und Gesundheit (Das „Glücksprinzip“). Das gilt auch für Sie! Ob Sie sich dessen bewusst sind oder nicht. Aber den ersten Schritt zum bewussten Umgang mit gesundheitsbildender Werteschöpfung haben Sie jetzt bereits getan. Sie kennen jetzt Ihre erworbene Wertehierarchie. Nun fahren Sie mit Schritt 2 fort.

Die Verwirklichung eines Lebenssinns hat für jeden Menschen das meiste FLOW-Potenzial und die meiste Motivationskraft. In diesem zweiten Schritt werden Sie systematisch die Formulierung Ihres persönlichen Lebenssinns vornehmen. Sie werden nicht warten, bis sich Ihnen Ihr Lebenssinn offenbart. Nein! Sie werden selbst aktiv und Ihrem Leben Ihren eigenen und persönlichen Sinn geben. Dadurch nehmen Sie Ihr Leben und Ihre Motivation selbst in die Hand. Sie werden selbst „Ihres Glückes Schmied“, wie das Sprichwort und unsere vierte Grundannahme sagen!

Sie werden auch merken: Mit Ihrem Lebenssinn verwirklichen Sie gleichzeitig das in Ihnen angelegte Potenzial. Sie werden durch die Verwirklichung Ihres Lebenssinns lebenslang lernen und wachsen. Wir nennen das Selbstverwirklichung. Die Wertaussage und die Erklärung in dem folgenden Kasten fassen noch einmal zusammen, was wir unter Sinn- und Selbstverwirklichung verstehen.

Ihre erworbene Wertehierarchie!

Schritt 2: Finden und definieren Sie Ihren Lebenssinn!

Sinn- und Selbstverwirklichung

Wertaussage: „Mein Leben ist sinnerfüllt. Ich verwirkliche meinen Lebenssinn. Dadurch lerne und wachse ich. Ich entwickle systematisch und lebenslang das in mir angelegte Potenzial.“

Erklärung: Sinn- und Selbstverwirklichung haben das größte Werteschöpfungspotenzial von allen gesundheitsbildenden Werten. Der Begriff „Selbstverwirklichung“ basiert auf folgender Grundannahme: In jedem Menschen ist ein großes Potenzial an Talenten, Wissen und Fähigkeiten angelegt. Wir sind auf der Welt, um dieses Potenzial zu entwickeln und auszuschöpfen. Das nennen wir Selbstverwirklichung. Am besten verwirklichen wir das in uns angelegte Potenzial durch die Verwirklichung eines Lebenssinns. Dabei warten wir nicht passiv, bis sich uns ein Lebenssinn offenbart. Vielmehr geben wir unserem Leben aktiv einen Sinn. Dieser selbstgewählte Lebenssinn motiviert uns dazu, unser eigenes Potenzial zu entwickeln und auszuschöpfen. Durch die Verwirklichung unseres Lebenssinns verwirklichen wir uns selbst.

Mit der Frage nach dem Lebenssinn verbindet sich automatisch die Frage: „Wozu bin ich eigentlich auf der Welt?“ Sie könnten auch fragen: „Was ist mein Auftrag im Leben?“ Der Beantwortung dieser Frage wenden wir uns als erstes zu.

Es ist offensichtlich: Wir alle sind Teil eines komplex vernetzten und umfassenden Systems. Sie können es Natur, Universum, Kosmos oder Schöpfung nennen. Ganz wie Sie wollen. Tatsache ist: Wir sind mit allen anderen Menschen, allen anderen Lebewesen und der gesamten unbelebten Natur eingebunden in das Netzwerk sozialer und ökologischer Systeme. Alles ist mit allem vernetzt. Die einzelnen Teile des Systems wirken aufeinander. Sie wirken auf uns, und wir wirken auf sie zurück. Es ist ein permanentes Hin und Her von Materie, Energie und Information.

Seit Milliarden von Jahren organisiert sich das System selbst. Es entwickelt sich stetig weiter und wird immer geordneter. Es hat uns Menschen im Laufe der Evolution geschaffen. Wir sind Ausdruck und Zwischenergebnis dieser stetigen Weiterentwicklung. Auch nach uns wird die Entwicklung weitergehen. Das System strebt nach immer mehr Ordnung. Unser Dasein kann deshalb nur einen Sinn und Zweck haben: Es muss der Weiterentwicklung und der Ordnung des Systems dienen, das uns hervorgebracht hat. Es ist, als hätte uns das System dies als Auftrag ins Leben mitgegeben. Wenn wir diesen Auftrag annehmen und umsetzen, ist unser Dasein automatisch mit Sinn erfüllt. Denn es dient dann der Weiterentwicklung und der

„Wozu bin ich eigentlich auf der Welt?“

Das Netzwerk der Natur

Die Evolution

Ordnung des großen Ganzen. Von diesen Grundannahmen gehen wir im HEALTH-EXCELLENCE-System aus.

Es gilt also, alle unsere Talente und Kompetenzen zu entwickeln und in den Dienst der Weiterentwicklung und Ordnung des Systems zu stellen. Dazu werden wir uns aber genau den Teil des Systems aussuchen, dem wir mit unseren Talenten und Kompetenzen am besten dienen können: Sei es ein einzelner Mensch, sei es eine Gruppe von bestimmten Menschen, seien es andere Lebewesen oder sei es ein Teil der unbelebten Natur. Wir nennen diesen Teil des Systems unser persönliches Zielsystem.

Auch hier gehen wir vom Werteschöpfungsprinzip aus: Wir überlegen uns, welche Werte unser persönliches Zielsystem schöpfen will. Zur Unterstützung genau dieser Werteschöpfung setzen wir unsere Talente und Kompetenzen ein. Aber vergessen wir darüber nicht uns selbst: Auch wir unterliegen dem Werteschöpfungsprinzip. Deshalb müssen wir darauf achten, dass auch wir bei der Unterstützung des Zielsystems unsere eigenen Werte schöpfen können. Das bedeutet: Wir richten unseren Auftrag aus

- an der Werteschöpfung unseres Zielsystem,
- an unseren Talenten und Kompetenzen und
- an unserer eigenen Werteschöpfung.

Abbildung 2-2 veranschaulicht diese Vorgehensweise: Unsere eigene Werteschöpfungskette und die Werteschöpfungskette unseres Zielsystem sollen aneinander liegen und so viele Schnittstellen wie möglich bilden. Wie bei einem Reißverschluss

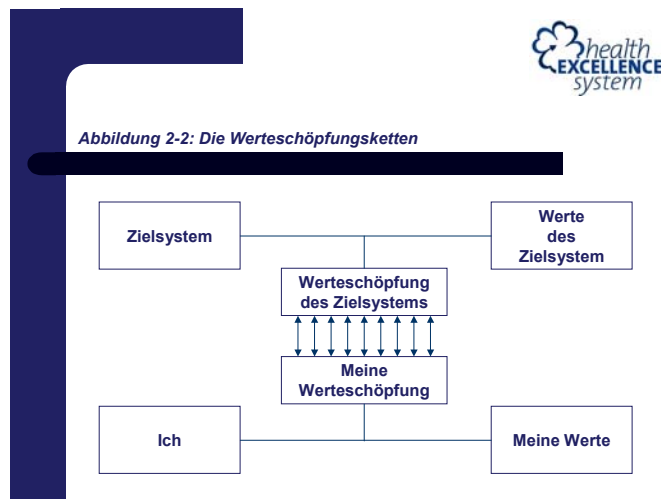


Abbildung 2-2: Die Werteschöpfungsketten

sollen die beiden Werteschöpfungsketten durch möglichst viele Verbindungen zusammengehalten werden.

In der praktischen Umsetzung dieses Schemas arbeiten wir nun einen Punkt dieses Schemas nach dem anderen ab. Ihre eigenen Werte haben Sie weiter oben in Schritt 1 bestimmt. Als Nächstes interessieren wir uns für Ihre Stärken: Die folgende Übung soll Ihnen Ihre Talente und Kompetenzen bewusst machen. Jeder Mensch hat Tausende von Talenten und Kompetenzen. Mit dieser Übung machen Sie sich Ihre wichtigsten Talente und Kompetenzen bewusst.

Zunächst machen Sie sich eine Liste der beruflichen und privaten Rollen und Tätigkeiten in Ihrem Leben. Überlegen Sie dann,

- welche Rollen Sie besonders gut erfüllen,
- welche Tätigkeiten Ihnen besonderen Spaß machen,
- was Sie schon immer besonders gerne gemacht haben,
- was Sie besonders gut können,
- was Ihnen besonders leicht fällt,
- was Sie genau wissen,
- worüber Sie besonders viel wissen.

Mit den Antworten auf diese und ähnliche Fragen erhalten Sie schnell eine Liste mit Ihren Talenten und Kompetenzen. Nehmen Sie sich genügend Zeit. Fragen Sie ruhig auch andere Menschen danach: Ihre Familienmitglieder, Ihre Freunde und Kollegen sowie Ihre Vorgesetzten und Mitarbeiter! Andere kennen oft Eigenschaften, die einem selbst gar nicht so bewusst sind.

Nun die nächste Übung: Beschreiben Sie Ihr persönliches Zielsystem! Überlegen Sie nun, welchem Teil des Systems Sie mit Ihren Talenten und Kompetenzen nutzen können: Das können Menschen sein. Das können andere Teile der belebten oder unbelebten Natur sein. Wem wollen Sie Nutzen spenden? Wem wollen Sie „dienen“?

Orientieren Sie sich an dem, was Sie sowieso schon beruflich und auch privat tun! In der Regel haben Sie Ihre Zielsysteme nämlich schon längst gefunden. Vielleicht sind Sie Ihnen bisher nur nicht so richtig bewusst geworden. Nur selten entdecken Menschen durch diese Übungen vollkommen neue Zielsysteme. Meist genügen kleinere Anpassungen und Verfeinerungen.

In jedem Fall ist wichtig, dass durch all diese Übungen Klarheit in Ihrem Kopf entsteht: Klarheit der Werte, Klarheit der Talente und Kompetenzen, Klarheit des Zielsystems. Ihr Leben und Ihre Lebensumstände werden Ihnen nun immer bewusster. In diesem Sinne werden wir jetzt weitermachen.

Übung: Listen Sie Ihre Talente und Kompetenzen auf!

Übung: Beschreiben Sie Ihr persönliches Zielsystem!

Überlegen Sie sich, welche Werte Ihr Zielsystem schöpfen will! Was könnte Ihrem Zielsystem wichtig und wertvoll sein? Handelt es sich bei Ihrem Zielsystem um Menschen, können Sie diese Menschen direkt danach fragen.

Beschreiben Sie auch, wie Ihr Zielsystem seine Werte schöpft:

- Welche Werteschöpfungsphasen hat Ihr Zielsystem?
- Wann braucht und nutzt Ihr Zielsystem Ihre Talente und Kompetenzen?
- An welchen Orten findet die Werteschöpfung Ihres Zielsystems statt?
- Unter welchen Bedingungen schöpft Ihr Zielsystem seine Werte?

Die Beantwortung dieser Fragen beschreibt die Werteschöpfung und gibt Ihnen Hinweise auf mögliche Kontaktpunkte zwischen Ihnen und Ihrem Zielsystem. An diesen Kontaktpunkten findet die Interaktion zwischen Ihnen und Ihrem Zielsystem statt.

Auf die Kontaktpunkte mit dem Zielsystem müssen Sie nun Ihre Angebote ausrichten: Ihre Angebote entwickeln Sie zum einen entsprechend Ihrer Talente und Kompetenzen. Sie repräsentieren Ihre eigene Werteschöpfung. Zum anderen orientieren Sie Ihre Angebote an der Werteschöpfung Ihres Zielsystems: Indem Sie Ihre Angebote zur Werteschöpfung Ihres Zielsystems umsetzen, schöpfen Sie Ihre eigenen Werte. Je besser Sie Ihre eigene Werteschöpfung mit der Werteschöpfung Ihres Zielsystems synchronisieren, desto umfangreicher und hochwertiger wird die Werteschöpfung für Sie und für Ihr Zielsystem.

Nun haben Sie alle notwendigen Informationen zur Formulierung Ihres selbstgewählten Lebensauftrags beieinander:

Mein selbstgewählter Auftrag in meinem Leben ist es, <fügen Sie hier Ihre Werte ein> zu schöpfen, indem ich durch <fügen Sie hier Ihre Angebote oder Talente und Kompetenzen> <fügen Sie hier Ihr Zielsystem ein> ermöglichen, <fügen Sie hier die Werte Ihres persönlichen Zielsystems ein> zu schöpfen.

Natürlich müssen Sie sich nicht genau an diesen Satzbau halten! Machen Sie mehrere kurze Sätze! Feilen Sie so lange an der Formulierung, bis sie Ihnen vollständig und grammatikalisch wohlgeformt erscheint.

Sie synchronisieren in diesen Formulierungen Ihre eigene Werteschöpfung mit die Werteschöpfung Ihres persönlichen

Übung: Formulieren Sie Ihren selbstgewählten Auftrag!

Zielsystems. Beide Seiten profitieren davon. Durch Ihren selbstgewählten Auftrag erhält Ihr Leben einen Sinn.

Der selbstgewählte Auftrag eines Arztes als Beispiel:

„Mein selbstgewählter Auftrag im Leben ist es, lebenslang zu lernen und mich weiterzuentwickeln. Ich biete meinen Patienten mein medizinisches Wissen und meine Kompetenzen in Diagnostik und Therapie an. Dadurch ermögliche ich ihnen die Verbesserung ihrer Lebensqualität.“

Ein Beispiel

Manchmal ist es für einen Menschen (noch) nicht möglich, einen endgültigen Lebensauftrag zu formulieren. Gerade viele junge Menschen können sich verständlicherweise nicht auf einen endgültigen Lebensauftrag festlegen! Das Gleiche gilt für Menschen, die sich in einer vorübergehenden Lebensphase befinden. Diese Menschen formulieren eben einen vorläufigen Lebensauftrag. Durch diesen vorläufigen Lebensauftrag können sie sich motivieren, bis neue Lebensumstände die Formulierung eines neuen Lebensauftrags möglich machen.

Vorläufiger Lebensauftrag

Dazu das Beispiel einer Hausfrau und Mutter: „Mein derzeitiger Lebensauftrag als Hausfrau und Mutter ist es, meinen Kindern Lebensbedingungen zu schaffen, in denen sie sich harmonisch und geschützt entwickeln und ihren eigenen selbstbestimmten Lebensweg finden können. Sie sollen nützliche und wertvolle Mitglieder der menschlichen Gesellschaft werden. Dazu setze ich meine organisatorischen Fähigkeiten ebenso wie meine Zuneigung und Liebe ein. Das erfüllt mich mit großer Zufriedenheit und gibt mir das Gefühl eines sinnerfüllten Lebens.“

Ein Beispiel

Natürlich wird sich diese Hausfrau und Mutter einem neuen Lebensauftrag zuwenden, sobald „die Kinder aus dem Haus sind“.

Nehmen Sie sich für die Übungen zur Formulierung Ihres Lebensauftrags genügend Zeit! Feilen Sie an den Sätzen, bis Sie mit dem Ergebnis zufrieden sind! Sehen Sie das Ergebnis nie als endgültig an! Falls sich Ihre Lebensumstände ändern oder Sie zu neuen Erkenntnissen kommen, beschreiben Sie einfach einen neuen Lebensauftrag. Sie werden wahrscheinlich feststellen, dass sich der neue Lebensauftrag gar nicht so viel von Ihrem alten Lebensauftrag unterscheidet. Nur selten wechseln Menschen Ihre Lebensausrichtung vollständig. Meist geschieht dies immer dann, wenn die alte Lebensausrichtung falsch und nicht tragfähig war.

Den zweiten Schritt zur Selbstmotivation haben Sie mit der Formulierung Ihres selbstgewählten Lebensauftrags getan. Nun müssen Sie dafür sorgen, dass Ihr Lebensauftrag zu Ihrem

Schritt 3: Setzen Sie Ihren selbstgewählten Lebensauftrag an die Spitze Ihrer erworbenen Wertepyramide!

wichtigsten Wert wird. Setzen Sie ihn an die Spitze Ihrer Wertehierarchie!

Durch Nachdenken und Überlegen haben Sie nun Ihren selbstgewählten Auftrag und damit Ihren Lebenssinn formuliert. Diese verstandesmäßige (kognitive) Formulierung allein darf Ihnen aber noch nicht genügen. Denn Papier ist geduldig. Und was geschrieben steht, wird deshalb noch lange nicht umgesetzt. Genau darum geht es Ihnen aber: Sie wollen Ihren selbstgewählten Auftrag umsetzen. Um dadurch Ihren Lebenssinn zu verwirklichen und dauerhaft Wohlbefinden, Glück und Gesundheit systematisch zu erzeugen.

Dazu müssen Sie Ihren selbstgewählten Auftrag in Ihrem Unterbewusstsein verankern. Wenn Ihnen das gelingt, wird Ihre Wahrnehmung, Ihr Denken, Entscheiden und Handeln intensiv auf die Verwirklichung Ihres Lebensauftrags und damit Ihres Lebenssinns ausgerichtet sein. Beides wird scheinbar automatisch geschehen.

Die Übung bedient sich der sogenannten Modalitäten und Submodalitäten der Sinneswahrnehmung: Alle Informationen, die wir bewusst oder unbewusst in unserem Gehirn gespeichert haben, sind in Form von sinnesspezifischen Wahrnehmungen abgelegt: als Bilder (visuell), als Stimmen und Geräusche (auditiv), als Tastempfindungen (kinästhetisch), als Gerüche (olfaktorisch) und als Geschmacksempfindungen (gustatorisch). Dabei hat jede Sinnesmodalität sogenannte Submodalitäten. Zum Beispiel kann ein Bild stehend oder bewegt sein, farbig oder schwarz-weiß, groß oder klein, scharf oder verschwommen, hell oder dunkel usw. Eine Stimme kann laut oder leise sein, hoch oder tief, klar oder undeutlich usw. Mit solchen Sinnesmodalitäten und Submodalitäten sind sämtliche Informationen in Ihrem Kopf gespeichert. Natürlich auch die Information in Bezug auf Ihre Werte. Sie werden also zunächst herausfinden, mit welchen Sinnesmodalitäten und Submodalitäten Sie Ihre wichtigsten Werte in Ihrem Gehirn repräsentieren. Die Erfahrung Ihres selbstgewählten Lebensauftrags versehen Sie dann mit den gleichen Submodalitäten. Durch Wiederholung über eine längere Zeit wird sich diese Erfahrung in Ihrem Gehirn genauso einprägen, wie Ihre wichtigsten Werte. Damit setzen Sie Ihren selbstgewählten Lebensauftrag an die Spitze Ihrer Wertehierarchie. Und Sie werden sich bewusst und unbewusst entsprechend verhalten. Die Übung ist anhand der folgenden Anleitung leicht durchführbar.

Ihre wichtigsten Werte haben Sie bereits in Schritt 1 bestimmt. Konzentrieren Sie sich nun auf Ihren allerwichtigsten Wert und erinnern Sie sich an eine Begebenheit, in der Sie diesen Wert besonders intensiv und hochwertig schöpfen konnten.

Die kognitive Formulierung allein genügt nicht!

Sie müssen Ihren selbstgewählten Auftrag im Unterbewusstsein verankern!

Übung: Setzen Sie Ihren selbstgewählten Auftrag an die Spitze Ihrer Wertehierarchie!

Das Prinzip der Übung

Das Vorgehen

- Erinnern Sie sich dabei an Bilder?
 - Wenn ja, bewegte oder stehende Bilder? Bei bewegten Bildern: Läuft der Film schnell oder langsam ab? Sind die Bilder zweidimensional oder dreidimensional? Sind die Bilder farbig oder schwarz-weiß? Sind sie klar oder verschwommen? Hell oder dunkel? Sind die Bilder groß und nah oder klein und fern? Sehen Sie sich selbst agieren oder sind Sie mitten drin und sehen alles mit den eigenen Augen? Sind die Bilder begrenzt oder unbegrenzt? Sind sie auf Details fokussiert oder geben sie einen Überblick wider?
- Erinnern Sie sich dabei an Stimmen und/oder Geräusche?
 - Wenn ja, laut oder leise? Nah oder fern? Voll oder dünn? Hoch oder tief? Schnell oder langsam? Klar oder gedämpft? Hören Sie die Geräusche und Stimmen wie aus einem Lautsprecher oder wie mit den eigenen Ohren?
- Erinnern Sie sich dabei an Gefühle?
 - Wenn ja, welche Gefühle genau sind mit Ihrer Erinnerung verknüpft?
 - Wo in Ihrem Körper spüren Sie diese Gefühle am meisten?
- Erinnern Sie sich dabei an Gerüche und Geschmacksempfindungen?

Gerüche und Geschmacksempfindungen sind wichtig, wenn sie überhaupt auftreten. Nehmen Sie sich viel Zeit! Finden Sie heraus, mit welchen Sinnesmodalitäten und Submodalitäten Ihr wichtigster Wert in Ihrem Gehirn repräsentiert ist! Notieren Sie sich das Ergebnis ganz genau!

Durchlaufen Sie den gleichen Prozess auch noch mit anderen Werten! Wahrscheinlich ergeben sich andere Submodalitäten. Das zeigt uns, dass Werte auf unterschiedlichen Stufen der Wertehierarchie auch unterschiedlich im Gehirn repräsentiert werden.

Sie werden nun mit den Sinnesmodalitäten und Submodalitäten Ihres wichtigsten Wertes weiterarbeiten. Wenden Sie alle diese Sinnesmodalitäten und Submodalitäten auf Ihren selbstgewählten Auftrag an! Stellen Sie sich eine Situation vor, in der Sie Ihren selbstgewählten Lebensauftrag besonders gut und intensiv erfüllen! Verändern Sie die Sinnesmodalitäten und Submodalitäten dieser Vorstellung solange, bis sie mit den oben herausgefundenen Sinnesmodalitäten und Submodalitäten genau übereinstimmen! Genießen Sie diese Vorstellung eine Zeit lang!

Wenden Sie die Sinnesmodalitäten und Submodalitäten Ihres wichtigsten Wertes auf Ihren selbstgewählten Lebensauftrag an!

Wiederholen Sie diesen Vorgang immer wieder! Verwenden Sie dabei auch andere Vorstellungen von der Verwirklichung Ihres selbstgewählten Lebensauftrags! Nach einigen Wochen können Sie sicher sein: Sie haben Ihren selbstgewählten Lebensauftrag als einen sehr wichtigen Wert in Ihrer erworbenen Wertehierarchie ganz oben platziert und stark in Ihr Unterbewusstsein eingepägt. Damit haben Sie selbst festgelegt, dass der Wert mit dem höchsten FLOW-Potenzial und der höchsten Motivationskraft Ihr Denken, Entscheiden und Handeln bestimmt. Das bezeichnen wir im HEALTH-EXCELLENCE-System als Selbstmotivation.

Wieder werden Sie sagen: „Das klingt alles sehr plausibel und einleuchtend für mich! Das möchte ich umsetzen!“ Wieder einmal gehen Sie mit großer Begeisterung an die Umsetzung. Aber: Schon nach wenigen Tagen erlischt Ihr Engagement. Die Tagesroutine holt Sie ein. Alle guten Vorsätze scheinen vergessen. Der alte Trott kehrt wieder ein.

Damit es Ihnen nicht wieder so ergeht, müssen Sie eine starke Überzeugung aufbauen: Die Überzeugung, dass die Arbeit an Ihrer Kompetenz der Selbstmotivation mit Hilfe eines selbstgewählten Lebensauftrags für Ihre Gesundheit und Ihre Lebensqualität notwendig und wirksam ist. Erst danach macht es Sinn, an die konkrete Planung und Umsetzung des Gelernten zu gehen. Je mehr Zeit Sie zum Aufbau Ihrer Überzeugung und deren Verankerung in Ihrem Unterbewusstsein verwenden, desto leichter wird Ihnen die tatsächliche Umsetzung fallen. Die Umsetzung geschieht dann fast mühelos und scheinbar wie von selbst. Getrieben von der Kraft des Unterbewusstseins.

Zum Aufbau einer starken Überzeugung nutzen wir wieder die Technik von Robert Dilts. Er hat sie in seinem Buch „Von der Vision zur Aktion“ (Junfermann, Paderborn 1998) beschrieben.

Zunächst machen Sie sich folgende Überzeugungsaussage zu eigen:

„Ich verbessere meine Kompetenz der Selbstmotivation durch Umsetzung meines selbstgewählten Lebensauftrags systematisch und kontinuierlich. Denn ich bin davon überzeugt, dass diese Kompetenz mein Wohlbefinden und meine Gesundheit fördern und meine Lebensqualität erhöhen.“

Schreiben Sie diese Aussage ganz oben auf ein Blatt Papier! Finden Sie nun Begründungen für die Richtigkeit dieser Aussage, indem Sie die nachfolgenden Nebensätze ergänzen:

Umsetzung „Selbstmotivation“

Wie in Kapitel 1: Bauen Sie als erstes eine Überzeugung auf!

Ihre Überzeugungsaussage!

Begründungen für Ihre Überzeugung finden!

„Ich verbessere meine Kompetenz der Selbstmotivation durch Umsetzung meines selbstgewählten Lebensauftrags systematisch und kontinuierlich. Denn ich bin davon überzeugt, dass diese Kompetenz mein Wohlbefinden und meine Gesundheit fördern und meine Lebensqualität erhöhen, ...

- weil ...
- weshalb ...
- nachdem ...
- während ...
- immer wenn ...
- so dass ...
- wenn ...
- *obwohl ...
- genau so wie ...

Schreiben Sie mindestens eine Begründung in jedem Nebensatz auf! Je mehr Begründungen, desto besser für die Kraft Ihrer Überzeugung. Nehmen Sie sich genügend Zeit dafür!

Machen Sie nun aus jedem Nebensatz einen Hauptsatz! Lassen Sie dazu die einleitenden Bindewörter mit Ausnahme des Wortes „obwohl“ weg! Nun haben Sie ein Überzeugungsstatement aus aneinandergereihten Hauptsätzen!

Prägen Sie sich dieses Statement genau ein! Am besten: Sie lernen es auswendig. Dann verankern Sie das Statement in Ihrem Unterbewusstsein: Versetzen Sie sich in einen meditativen Zustand! Aus Kapitel 1 wissen Sie, wie das geht. Lassen Sie sich durch Ihre innere Stimme das Überzeugungsstatement immer wieder vorsagen! Achten Sie auf die inneren Bilder und Szenen, die dabei vor Ihrem geistigen Auge erscheinen! Lassen Sie diese Bilder und Szenen groß, farbig, klar und deutlich werden! Bleiben Sie nicht außerhalb dieser Bilder und Szenen, so als würden Sie sich einen Film im Kino oder im Fernsehen anschauen! Gehen Sie in Ihrer Vorstellung direkt in diese Bilder und Szenen hinein! Dadurch erleben Sie sie besonders intensiv. Achten Sie auf die positiven Gefühle der Überzeugung, die dadurch in Ihnen entstehen. Genießen Sie Ihre Überzeugung! Lassen Sie diese Gefühle Ihren ganzen Körper durchströmen! Jede Faser und jede Zelle Ihres Körpers durchdringen! So verankern Sie mit Hilfe Ihrer inneren Stimme, Ihres geistigen Auges und Ihrer Gefühle das Überzeugungsstatement in Ihrem Unterbewusstsein. Dort verankert wird Ihre Überzeugung immer stärker.

Das ist der Trick bei diesem Vorgehen: Sie gehen nicht direkt an die Umsetzung Ihrer Pläne und Vorsätze, sondern kümmern sich erst um die Stärkung der Kraft Ihrer Überzeugung. Die Umsetzung wird so immer leichter. Sie geschieht nahezu mühelos und scheinbar automatisch.

Überzeugungsstatement formulieren!

Überzeugung im Unterbewusstsein verankern!

Reservieren Sie sich regelmäßige Termine für Ihre Überzeugungsarbeit in Ihrem Zeitplanbuch! Arbeiten Sie diese Termine diszipliniert ab! Je mehr Ihre Überzeugung wächst, desto leichter wird Ihnen die Arbeit fallen.

Wenn Sie sich Ihrer Überzeugung sicher sind, gehen Sie an die eigentlichen Verbesserungen Ihrer Kompetenz „Selbstmotivation“. Führen Sie dazu die Schritte und Übungen in diesen Kapitel durch. Hier haben wir sie noch einmal aufgelistet:

Schritt 1: Bestimmen Sie Ihre erworbenen Werte und Ihre erworbene Wertehierarchie!

Schritt 2: Finden und definieren Sie Ihren selbstgewählten Lebensauftrag!

Schritt 3: Setzen Sie Ihren selbstgewählten Lebensauftrag an die Spitze Ihrer erworbenen Wertepyramide!

Lassen Sie sich Zeit! Und verlieren Sie nicht die Geduld! Grundlegende Veränderungen dauern ihre Zeit! Umso nachhaltiger wird die Verbesserung Ihrer Lebensqualität ausfallen. Führen Sie diesmal die Schritte und Übungen genau in der angegebenen Reihenfolge durch! Gehen Sie erst zum nächsten Schritt oder zur nächsten Übung, wenn Sie mit dem Ergebnis des vorhergehenden zufrieden sind!

Wieder reservieren Sie sich regelmäßige Termine für Ihre Übungen in Ihrem Zeitplanbuch! Arbeiten Sie diese Termine diszipliniert ab! Setzen Sie für die nächsten zwei bis drei Monate den Schwerpunkt Ihrer persönlichen Arbeit an Ihrer Emotionalen Intelligenz auf die Kompetenz „Selbstmotivation“! Danach können Sie sich andere Schwerpunkte suchen und diese Kompetenz nur noch von Zeit zu Zeit auffrischen. Wir wünschen Ihnen wieder viel FLOW bei dieser Arbeit. Freuen Sie sich auf Ihre Fortschritte und genießen Sie Ihre Erfolge! Nehmen Sie professionelle Hilfe in Anspruch, falls Sie nicht weiterkommen! Falls Sie Fragen an uns haben, melden Sie sich einfach unter der folgenden eMail-Adresse:

info@health-excellence.de

Mehr Wissen und Training zum Thema „Selbstmotivation“ bekommen Sie in unseren Einzel-Coachings und unseren Seminaren. Falls Sie daran Interesse haben, fordern Sie auf beiliegender Fax-Antwort oder bei oben stehender eMail-Adresse zusätzliche Informationen an.

Besonders empfehlen wir Ihnen unseren kostenlosen Informationsdienst: Darin verschicken wir monatlich vertiefende Informationen zur krankheitsvermeidenden und gesundheitsbildenden Lebensführung. Fordern Sie ihn mit beiliegender Fax-Antwort oder über unsere eMail-Adresse an!

Umsetzung der Selbstmotivation mit Hilfe Ihres selbstgewählten Lebensauftrags

Übungstermine im Zeitplanbuch reservieren!

Einzel-Coaching und Seminare

Kostenloser Informationsdienst zur krankheitsvermeidenden und gesundheitsbildenden Lebensführung

Das HEALTH-EXCELLENCE-System

Wir haben das HEALTH-EXCELLENCE-System entwickelt, um interessierte Menschen bei der Entwicklung und Ausschöpfung ihres Gesundheitspotenzials zu unterstützen.

Das Ihnen hier vorliegende HEALTH-EXCELLENCE-Buch ist nur ein Teil dieses umfassenden Systems. Wenn Sie weitere Informationen zur gesundheitsbildenden und krankheitsvermeidenden Lebensführung haben wollen, fordern Sie unseren **kostenlosen monatlichen Informationsdienst** an!

Bitte kreuzen Sie an!

- Ja! Ich bin an weiteren **kostenlosen** Informationen zur Gesundheitsbildung und Krankheitsvermeidung interessiert.
- Ja! Ich möchte mich zur Gesundheitsbildung und Krankheitsvermeidung weiterbilden. Informieren Sie mich **unverbindlich** über Ihre Seminarveranstaltungen!

eMail-Adresse* _____

Name, Vorname _____

*Da wir unsere Informationen ausschließlich elektronisch verschicken, brauchen wir zumindest Ihre eMail-Adresse:

Schicken Sie uns dieses Blatt als Fax (09941-9479018) oder schicken Sie uns eine eMail an info@health-excellence.de.