

dtv

Kollegen, die sich mit fremden Federn schmücken, empfindliche Chefs, unfreundliche Kellner, Menschen, die uns an der Kasse im Supermarkt anrzen – ihnen allen begegnen wir viel zu oft mit ohnmächtigem Schweigen oder gar bemühtem Lächeln. Warum machen wir nicht den Mund auf und vertreten selbstbewusst und souverän unseren Standpunkt? Warum wollen wir lieber nett und verbindlich sein, anstatt in Kauf zu nehmen, irgendwo anzuecken? Warum knicken wir ein, sobald ein Konflikt ins Haus steht? Warum sagen wir »Ja«, wenn wir eigentlich »Nein« meinen?

Anhand vieler Beispiele aus ihrer Coaching-Praxis zeigt Diana Dreeßen den Weg aus Harmoniefallen, blockierenden Denkmustern und falscher Bescheidenheit. Sie erklärt, warum es sich lohnt, unbequem zu sein, welche Angst gesund und berechtigt ist und welche uns schadet, und warum wir mit dem Friede-Freude-Eierkuchen-Prinzip meist nur die anderen, nicht aber uns selbst glücklich machen. Los geht's! Übung macht den Meister.

Diana Dreeßen arbeitete achtzehn Jahre als Börsenhändlerin an der Frankfurter Börse, bevor sie sich 2002 als Managementtrainerin selbständig machte. Seitdem gibt sie an ca. 120 Tagen im Jahr Workshops und Trainings für Unternehmen, Verbände und Privatleute.

Diana Dreeßen

**Mach dich
unbeliebt und
glücklich**

und nimm dir vom
Leben, was du willst!

dtv

**Ausführliche Informationen über
unsere Autoren und Bücher**
www.dtv.de

Von Diana Dreeßen ist außerdem bei dtv erschienen:
Steh auf und nimm dein Leben in die Hand. Kurskorrektur
für Anfänger und Fortgeschrittene (26094)

Auch als E-Book erhältlich



Ungekürzte Ausgabe 2016

2. Auflage 2016

© 2014 (5. Aufl. 2015) dtv Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, München

Dieses Werk wurde vermittelt durch die Medienagentur scripts for sale
(www.scriptsforsale.de). Es ist urheberrechtlich geschützt.

Sämtliche, auch auszugsweise Verwertungen bleiben vorbehalten.

Umschlaggestaltung: buxdesign, München

unter Verwendung einer Illustration von Ruth Botzenhardt

Redaktion: Viola Krauß

Gesetzt aus der Caecilia 8/12'

Satz: Greiner & Reichel, Köln

Druck und Bindung: Druckerei C.H.Beck, Nördlingen

Gedruckt auf säurefreiem, chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany · ISBN 978-3-423-34883-6

Inhalt

Vorwort von Hermann Scherer 9

Trinken Sie kurz einen Kaffee mit mir? 11

Los geht's! 17

Warum wir so selten für uns selbst eintreten und warum wir das schleunigst ändern sollten 21

Stecken Sie in der Harmoniefalle? 21

Warum wir lernen sollten, uns unbeliebt zu machen 23

Warum haben wir so große Angst davor,
uns unbeliebt zu machen? 26

Die Ursache aller Ängste: mangelndes Selbstwertgefühl 28

Warum ist es so schwer, sich selbst zu lieben? –

Gründe für ein mangelndes Selbstwertgefühl 31

Frei zu sein bedeutet, das zu sein, was man ist, das zu tun,
was man kann, und so zu leben, wie man will 35

So lernen Sie, souverän zu agieren 39

ERSTER SCHLÜSSEL

Willkommen in Ihrem persönlichen Kompetenzraum! 41

Was ist ein Kompetenzraum? 41

Erster Schritt: Ihre Fähigkeiten und Talente –

Wissen Sie, was Sie alles können? 42

Zweiter Schritt: Ihre Erfolge –

Bescheidenheit ist nicht immer eine Tugend 47

Dritter Schritt: Die unsichtbaren Freunde –

Schön, wenn man den Rücken gestärkt bekommt 49

Vierter Schritt: Ihre Ziele und Träume sind keine Schäume 53

Fünfter Schritt: Ihre Ideale – Was liegt Ihnen am Herzen? 56

Sechster Schritt: Sie haben es wirklich verdient,
sich selbst zu lieben 60

Spüren Sie die Kraft Ihres Kompetenzraums! 63

ZWEITER SCHLÜSSEL Lassen Sie Altes los und fangen Sie an, an sich selbst zu glauben 66

- Warum es wichtig ist, an sich selbst zu glauben 66
Entrümpeln Sie die Dinge, die Ihnen im Weg stehen –
Alles, von dem Sie sich schleunigst trennen sollten 68
Erster Schritt: Ihre Ängste und Bedenken – Welche Angst
ist gesund und berechtigt, welche behindert Sie? 69
Zweiter Schritt: Ihre Glaubensmuster und Überzeugungen –
Sind Ihre alten Maßstäbe noch gültig? 76
Dritter Schritt: Ihr inneres Wertesystem –
Ist richtig, was Ihnen wichtig ist? 80
Vierter Schritt: Warum Sie Ihr Bedürfnis nach Harmonie
nicht weiterbringen wird 84
Fünfter Schritt: Ihr Anspruch an sich selbst –
Wie perfekt ist perfekt? 87
Warum es so schwer ist loszulassen 90
Ihr persönlicher Sperrmüllcontainer 93

DRITTER SCHLÜSSEL Durchsetzen für Anfänger und Fortgeschrittene 95

- Das persönliche Ziel zu kennen, ist schon die halbe Miete 95
Je klarer Sie sind, umso besser können
Sie Ihre Vorhaben durchsetzen 97
Den Mutigen gehört die Welt 99
Nicht aufgeben! – Bleiben Sie Ihrem Ziel treu
und haben Sie einen langen Atem 101
Lassen Sie sich nicht ausbremsen 104
Angriff ist nicht immer die beste Verteidigung 106
Wohlwollen: der geheime Durchsetzungsschlüssel 107
Andere haben auch Schwächen,
gehen aber anders damit um 110
Ihre persönliche Erfolgsbilanz 113
Warum es sinnvoll ist, sich im Zustand des Flows aufzuhalten,
anstatt für alles und jeden zu kämpfen 115
Souverän sein, wenn es darauf ankommt 117
»Geht nicht« gibt's nicht! 119

**VIERTER SCHLÜSSEL Sie sind mehr, als Sie denken -
Die Vielfalt Ihrer Rollen auf der Showbühne des Lebens 124**

- Sie sind ein Diamant mit vielen Facetten 124
Wer steht auf der Showbühne Ihres Lebens? 126
Wie viele sind Sie? 131
Die falsche Schlange, der gerissene Aufschneider –
 Vom Mut, nicht immer nett zu sein 132
Das Leben ist ein Wunschkonzert – Wer wollen Sie sein? 136
Von innen nach außen – Wie möchten Sie wirken? 137
When on stage: Do as the rock stars do 141
Der Adler im Hühnerstall – Was ist Ihre Lebensaufgabe? 142
Gehen Sie den Weg Ihrer verlorenen Träume 144
Nutzen Sie Ihre ganze Vielfalt! 147

**FÜNFTER SCHLÜSSEL Mit guter Vorbereitung zu strategisch
durchdachtem Handeln in schwierigen Situationen 150**

- Wer gut vorbereitet ist,
 ist den anderen eine Nasenlänge voraus 150
Übung macht den Meister 153
Die hohe Kunst der Vorbereitung: wissen,
 wie Ihr Wunschergebnis aussieht 155
Haben Sie immer einen Plan B in der Tasche 157
Ausdauer hat einen Preis,
 aber meistens auch einen Gewinn 159
Steigen Sie in den Boxring – Was ist das Schlimmste,
 das passieren kann? 162
Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten –
 Träumen Sie sich in den Himmel 165
Die Kunst, mit Kritik umzugehen 167
Spieglein, Spieglein an der Wand, wer ist die Schönste
 im ganzen Land? – Die Spiegeltechnik 169

**SECHSTER SCHLÜSSEL Wo stehe ich, wer bin ich,
was will ich? - Die richtige Positionierung in Ihrem Leben 172**

- An sich glauben und zu sich halten 172
Geben Sie sich die Erlaubnis, alles zu tun, was Sie möchten 176

Wahre Freunde bleiben für immer 177
Die Kunst des Prioritätensetzens 179
Konsequent sein heißt erfolgreich sein 182
Die anderen wissen es auch nicht besser 183
Niederlagen sind Lernfelder 185
Die Königsdisziplin: Entscheidungen treffen 187
Geben Sie sich nicht mit einem Nein zufrieden 189
Dranbleiben und gut sein, wenn es darauf ankommt 192
Verstecken bringt nichts 193
Die Poleposition ist für Sie reserviert 195

SIEBTER SCHLÜSSEL

Wissen, was man will, und wissen, was man nicht will 197

Ihr Zauberstab, um unbeliebt und glücklich zu werden 197
Warum es leichter ist, sich unbeliebt zu machen,
wenn man weiß, was man will 199
Sie haben es verdient, Ihr Ziel zu erreichen 201
Was macht Sie wirklich glücklich? 206
Werden Sie der Regisseur Ihres eigenen Lebens 207
Lieben Sie, was Sie tun 209
Nur wer locker ist, behält den Erfolg 210
Wer viel gibt, bekommt auch viel 214
Sie sind ein Vorbild 215
Das Leben ist zu kurz, um nicht für sich einzustehen 216
Wunder gibt es immer wieder – oder sind es bloß Zufälle? 218

Mach dich unbeliebt und glücklich! 221

So fühlt es sich an, das Unbeliebtsein auszuhalten 221
Jeder muss sich irgendwann einmal trauen 223
Ich mache mir die Welt, wie sie mir gefällt 226
Keine Angst vorm Scheitern! 228
Die Kunst, die richtigen Worte zu finden 231
Das Rundum-sorglos-Paket für Sie 236

Vorwort

Ich kann mich noch genau an den Moment erinnern, als ich Diana Dreeßen das erste Mal auf einem Kongress gesehen habe. Sie quälte sich mit ihrem schweren Gepäckstück in unseren überfüllten Lift. Ein Fahrgast, der an der gegenüberliegenden Fahrstuhlwand klebte, fing an, sich über die Enge in dem begrenzten Raum zu beschweren. Mit funkelnden, aber lachenden Augen drehte Diana ihren Kopf in Richtung des nörgelnden Fahrgastes und sagte in einer sehr charmanten Art zu ihm: »Jetzt jammern Sie nicht so rum, dass es hier so eng ist. Sie können ja im nächsten Stockwerk aussteigen, dann haben wir anderen alle wieder mehr Platz! Es sind dann auch nur noch fünf Etagen, die Sie laufen müssen.« Erst wurde es ruhig in unserem Aufzug, dann lachten alle und Diana ergänzte lächelnd beim Aussteigen im Erdgeschoss: »Danke, dass ich trotz dieser unglaublichen Enge im Aufzug mitfahren durfte, und ich wünsche Ihnen allen einen tollen Kongress.«

Wenn jemand weiß, wie man es schafft, auf charmante Weise durch das Leben zu gehen, Hindernisse zu überwinden, souverän mit Kritik umzugehen und dabei die Liebe für das Leben immer im Fokus zu haben, dann ist es Diana.

Deswegen freue ich mich, ihr erstes Buch in der Hand zu halten. Ich freue mich besonders für Sie. Diana Dreeßen hat es geschafft, die Innenwelt von uns allen auf die Erde zu holen. Sie lässt uns teilhaben an ihren inneren Dialogen, aber auch an den komplexen, am Anfang unsortierten Innenwelten vieler Menschen. Sie bietet vielfältige Lösungsmöglichkeiten an, wie es gelingen kann, für sich, eine gute Sache und seine Ideale einzustehen. Wie man glücklich wird, gerade weil man damit aufgehört hat, zu allem »Ja« und »Amen« zu sagen. Sie zeigt uns,



dass wir aus vielen Rollen bestehen und jede Rolle wichtig und richtig ist, wenn sie perfekt in unserem Alltag eingesetzt wird. Am Ende wird für uns dabei herauskommen, dass wir unser Leben so gestalten, wie wir es wollen, und uns das vom Leben nehmen, was sich gut für uns anfühlt.

Wer die Chance hat, mit Diana Dreeßen zusammenarbeiten zu dürfen, wird feststellen, dass diese Frau in einer ganz besonderen Liga arbeitet. Sie in eine Schublade wie Coach, Trainee oder Beraterin zu stecken, scheint fast schon anmaßend zu sein, denn sie ist mit Sicherheit außergewöhnlich, unvergleichbar und damit, wie es auf Neudeutsch heißt, mit einem klaren USP versehen – nicht weil ihre Methoden, Vorgehensweisen oder Werkzeuge so anders sind, sondern die Resultate. Weil es wohl keinen oder nur wenige Menschen gibt, die die Fähigkeit beherrschen, direkt ins Herz zu treffen und andere darin zu bestärken, so zu bleiben, wie sie sind – nur in einer besseren Version.

Ich selbst habe mich schon in vielen Situationen an sie gewandt und war jedes Mal dankbar, den Weg zu ihr gegangen zu sein. Umso glücklicher bin ich, dass ihr breites Wissen nun auch der breiten Masse durch dieses Buch zugänglich gemacht wird, auch wenn ich bezweifle, dass man Diana Dreeßen irgendwie zwischen zwei Buchdeckel packen kann.

Viel Spaß beim Lesen.

Hermann Scherer

Trinken Sie kurz einen Kaffee mit mir?

In diesem Buch geht es – genauso wie in meinen Trainings mit Privatleuten oder in Firmen – nicht um mich, sondern um Sie. Doch im Gegensatz zu meinen Trainings stehen wir uns in diesem Buch nicht live gegenüber. Leider gehen wir nach der ersten Trainingseinheit auch nicht zusammen Mittag essen und erzählen uns gegenseitig interessante oder lustige Anekdoten aus unserem bisherigen Leben. Diese informellen Momente mit meinen Kunden genieße ich immer sehr, denn sie sind für beide Seiten oft sehr aufschlussreich und machen gleichzeitig viel Spaß. Andererseits gibt mir dieses Buch die Gelegenheit, viele Menschen auf einmal zu erreichen und komplexe Zusammenhänge in ihrer Gesamtheit darzustellen, was ebenfalls sehr spannend ist – und für Sie hoffentlich hilfreich.

Statt bei einem kurzen Schwatz in der Kaffeepause oder beim Lunch, bei dem man sich ganz nebenbei besser kennenlernt, möchte ich Ihnen hier vorab ein bisschen von mir erzählen und bei der Gelegenheit auch gleich erklären, warum ich nicht nur theoretisch davon überzeugt bin, dass es gut ist, sich auch mal unbeliebt zu machen.

Bevor ich mit Ende dreißig Management-Trainerin geworden bin, habe ich fast zwanzig Jahre an der Frankfurter Börse gearbeitet, die meiste Zeit als Wertpapier-Händlerin. Frauen waren an der Börse früher eine Seltenheit und in erster Linie mit Assistenz Tätigkeiten beschäftigt. Als junge Händlerin, die noch dazu jeden Tag mit dem Fahrrad ankam, fiel ich in dieser Männerwelt also auf – ob ich es nun wollte oder nicht. Ich konnte mich zwischen den Anzugträgern nicht verstecken und alles, was ich tat, wurde genau registriert und besonders kritisch beäugt. Aufmerksamkeit ist eine tolle Sache, wenn man souverän ist und alles richtig macht, aber sehr peinlich, wenn man unsicher ist und Fehler begeht. Und ich machte am Anfang natürlich viel falsch.

An meinem ersten Tag als offizielle Händlerin kaufte ich eine kleine Stückzahl VW-Optionsscheine, nur um kurz darauf fest-



zustellen, dass ich die gleiche Stückzahl nicht hätte kaufen, sondern verkaufen müssen. Als ich meinen Fehler bemerkte, lief ich sofort zu dem Makler, der den Kauf abwickeln sollte. Glücklicherweise wurde mir mein hochroter Kopf nicht abgerissen, vielmehr sagte der altgediente Makler in schönstem Hesisch: »Ei Mädche, hasde die falsche Seite gehandelt? Komm, ich lass dich raus.« Er machte meinen Deal schnell wieder rückgängig. Das war knapp gewesen, und ich dachte nur: Das lernst du nie!

Ich lernte es doch. Gleichzeitig lernte ich schnell, mich in der Männerwelt der Börse durchzusetzen. Nur sechs Wochen nach dem gerade noch abgewendeten VW-Optionsschein-Desaster kommentierte ich die gesalzene Kursspanne, die mir einer der ehrwürdigen Deutsche-Bank-Händler nannte, frech mit den Worten: »Wir sind hier nicht bei *Wünsch dir was!*« Er schäumte vor Wut, kam aber nie wieder auf die Idee, mich nicht ernst zu nehmen und mir überteuerte Kurse anzubieten.

Die Börse war ein toughes Trainingsfeld in Sachen »Sich-unbeliebt-machen«, denn als vorlauter Dreikäsehoch machte ich mir auf dem Parkett nicht nur Freunde. Aber schon nach kurzer Zeit wurde ich von allen respektiert, und irgendwann war es gar nicht mehr nötig, frech und vorlaut zu sein. Ich war Teil der Börsenwelt.

Ich liebte es, mich mit den anderen Bankenvertretern und Maklern über Unternehmenszahlen und -strategien auszutauschen. Es ging immer darum, als Erster an die wichtigen Informationen zu kommen, sie zu interpretieren und entsprechend der eigenen Einschätzung möglichst geschickt zu handeln. An Informationen kam man damals vor allem, indem man mit den Leuten redete. Ich lernte, auch die Zwischentöne zu hören, mit allem zu rechnen und die Menschen, die mir etwas erzählten, richtig einzuschätzen: beim Mittagessen, in der Börse, nach der Börse ...

Viele Jahre später hatte sich die Welt an der Börse verändert. Mit den großen technischen Neuerungen des Computer-Zeitalters Ende der 1980er, Anfang der 1990er Jahre änderte sich



auch der Börsenhandel. Derivate, Optionsscheine und der hochkomplexe, schnelle Handel mit ihnen wären ohne sie gar nicht möglich gewesen und entstanden erst durch sie.

Die neue Börsenwelt war still. Statt wie früher permanent mit bis zu achthundert Leuten in Kontakt zu sein, sich zu beraten, zu reden und dabei auch noch Spaß zu haben, saß ich nun vor einer Wand von Bildschirmen und rechnete Kurse. Ich starrte auf die Monitore und wartete wie eine Katze vor dem Mauseloch darauf, dass irgendeiner einen Fehler machte und ich auf den Knopf drücken und den Deal perfekt machen konnte. Viele Geschäfte basierten neuerdings auf dem Schaden eines anderen. Ich versuchte zu ignorieren, dass ich mich dabei unwohl fühlte, und übte wie eine Wilde, auf mehreren Tastaturen gleichzeitig blind Kurse zu rechnen. Ich lernte, in Sekunden herauszufinden, was der richtige Kurs war. Aber ich wurde dabei immer unzufriedener.

Auch die Vorgesetzten hatten sich verändert: Wo früher die kantigen Grandseigneurs der Börse saßen, machten sich nun junge, dynamische Ich-kann-alles-Typen breit. Die waren nett und man konnte gut mit ihnen um die Häuser ziehen, aber mit dem gleichen Lächeln, mit dem sie einem abends zuprosteten, komplimentierten sie am nächsten Morgen Mitarbeiter hinaus und bestellten sich am Nachmittag einen lila Porsche. Mein neuer Chef war ein Ass in Sachen Rhetorik, aber jedes Mal, wenn ich sein Büro verließ, war ich froh, dass ich ohne Waschmaschine aus dem Gespräch herausgekommen war, denn die hätte er mir mühelos auch noch verkaufen können.

Immer öfter hatte ich das ungute Gefühl, dass etwas schief lief. Sicher würde alles noch eine Zeit lang funktionieren, wie es eben funktionierte, aber was würde passieren, wenn in dieser dicht geknüpften Kette aus Abhängigkeiten jemand ausfiel oder ausbrach? Die Menschen, die jetzt das Sagen hatten, redeten zwar geschliffen, trauten sich aber nicht mehr, mutige Entscheidungen zu treffen. Alle schauten darauf, was die anderen taten. Keiner wagte es, sich um der Sache willen unbeliebt zu machen. Ich konnte es nicht mit Zahlen oder Argumenten be-



legen, aber die neuen Produkte in Kombination mit dem Verhalten der Menschen um mich herum waren mir nicht geheuer.

Dazu kam, dass ich mir irgendwann eine wichtige Tatsache eingestand: Ich hatte die neuen Anforderungen zwar mit viel Kampfgeist, Zähnezusammenbeißen und Fleiß gemeistert, aber mein analytischer Zahlenverstand lag genau genommen bei fünf von hundert Prozent. Ich war schon immer ein »Menschenmensch« gewesen und an der Börse aufgeblüht, weil ein Großteil meiner Arbeit aus intensiven Gesprächen bestand. Das machte mir Spaß: mit Menschen reden, genau zuhören, was sie zwischen den Zeilen sagten, meine Intuition einsetzen, Dinge zusammenfassen und komplexe Zusammenhänge analysieren. Vor einem richtigen Stinktiefel zu stehen war mir lieber, als stumm vor einem Computer voller Zahlenkolonnen zu sitzen.

Ich war 39, als ich merkte, dass ich todunglücklich werden würde, wenn ich noch länger an der Börse bliebe. Ich hörte eine leise Stimme in meinem Inneren, die sagte: »Diana, hör auf damit. Egal, was du machst, mach etwas anderes. Und wenn du SupermarktkassiererIn wirst. Mach! Etwas! Anderes!«

Ich war verheiratet, und auch mein Mann verdiente gut. Das war meine Absicherung, um über meine berufliche Neuorientierung und Alternativen zum Supermarkt nachzudenken. Ich kündigte und begann nach einer kurzen Findungsphase schließlich eine Coaching-Ausbildung mit dem Ziel, mich als Management-Trainerin selbstständig zu machen.

Sechs Wochen nach meinem letzten Arbeitstag an der Börse stand eine der größten Herausforderungen meines Lebens vor der Tür: Mein Mann trennte sich von mir. Ich verlor gleichzeitig mein geregelteres Einkommen, meinen Partner und meinen besten Freund. Ich stand beruflich und privat bei null. Alle meine Sicherheitssysteme schlugen Alarm. Als wäre das noch nicht genug, wurde meine Schwester in allerletzter Minute in einem lebensbedrohlichen Zustand in das nächste Krankenhaus gefahren.

Damals habe ich gedacht, es tut sich ein Loch unter mir auf und ich falle rein. Doch kurz bevor ich ganz unten war, kam mir



ein Gedanke: Wollte ich nicht in Zukunft als Trainerin anderen Leuten helfen, ein glücklicheres Leben zu führen? Wie sollte ich das anstellen, wenn ich es nicht einmal schaffte, selbst glücklich zu werden? Also fing ich damit an.

Meine Coaching-Ausbildung kam mir dabei wie gerufen. Ich musste mich vielen Themen stellen und merkte, dass ich mit meinem gewohnten Kampf- und Fleißmodus nicht immer weiterkam. Ich hatte hervorragende Ausbilder und lernte, welchen Wert Authentizität und Ehrlichkeit haben.

Während meiner Ausbildung stieß ich erneut auf das Thema Sich-unbeliebt-Machen. Im Job hatte ich selten ein Problem damit gehabt, den Mund aufzumachen, und eher bei anderen beobachtet, welche negativen Konsequenzen es haben kann, nicht zu sagen, was man denkt. Aber jetzt wurde mir klar, dass es auch im privaten Bereich sehr wichtig ist, unangenehme Dinge anzusprechen und sagen zu können, was man will, auch wenn es anderen nicht immer gefällt. Privat war ich bislang ein absoluter Harmoniemensch gewesen. Jeder sollte mich toll und nett finden. Dass ich mich dadurch selbst verleugnet und mir und anderen die Chance genommen hatte, Konflikte durch ein paar klare Worte aus der Welt zu schaffen, wurde mir erst jetzt bewusst. Nach mehreren Ausbildungen, vielen eigenen Trainings, zahlreichen Kongressbesuchen und einer Fülle von Gesprächen war ich drei Jahre, nachdem ich mich selbstständig gemacht hatte, in meinem neuen Job und bei mir selbst angekommen. Wie ein roter Faden hatte mich das Sich-unbeliebt-Machen über die Jahre begleitet und allmählich zu mir selbst geführt.

Heute schaue ich auf dreizehn zufriedene und erfolgreiche Jahre als Managementtrainerin zurück. Hätte ich früher gewusst, wie leicht arbeiten sein kann, wenn man das Richtige für sich gefunden hat, hätte ich bestimmt nicht zwanzig Jahre damit gewartet, es zu suchen. Es macht mir großen Spaß, Coachingübungen zu entwickeln und selbst auszuprobieren. Wenn eine Übung bei mir selbst funktioniert und erfolgreich eine positive Veränderung bewirkt, gebe ich sie weiter. Alle »Ge-



richte« in diesem Buch sind also hausgemacht und schon mal vom Koch probiert worden.

Coaching ist eine sehr individuelle und persönliche Angelegenheit. Jeder Mensch ist einzigartig und in seinen Verhaltensmustern und Blockaden anders gestrickt. Was ich in meinem Buch anbiete, sind Lösungen, die bei jedem eine andere Wirkung haben, aber trotzdem allgemeingültig sind. Welche Übung bei Ihnen besonders gut greift und wie stark Sie sich durch sie verändern, hängt von Ihrem ganz persönlichen inneren Strickmuster ab. Einen positiven Effekt haben die Methoden in jedem Fall bei allen. Jeder kann sie gefahrlos anwenden. Sie sind so ausgewählt, dass Sie immer die Kontrolle behalten.

Vor dem Hintergrund meiner eigenen beruflichen und privaten Biografie wünsche ich mir, dass sich viel mehr Leute trauen, zu sich und zu den eigenen Haltungen und Werten zu stehen. Auch wenn es mal ein kurzer finanzieller oder gesellschaftlicher Nachteil sein kann – nach meiner Erfahrung zahlt es sich immer aus, für sich, für seine Werte oder für eine gute Sache einzustehen, denn man hält es viel leichter aus, nicht immer von allen geliebt zu werden, als sich selbst nicht zu lieben. Nur die Liebe zu sich selbst führt dazu, dass man sich frei und sicher genug fühlt, um authentisch und souverän zu agieren.

So, die Tasse ist leer, jetzt wird es Zeit, dass wir nicht mehr über mich reden, sondern über Sie!

Los geht's!

Bestimmt kennen Sie diese Situation aus Ihrem Berufsleben: Sie sitzen in einem Businessmeeting. Einige Ihrer Kollegen philosophieren über die Visionen und Ziele des Unternehmens, entwickeln in Windeseile zehn neue Produktideen, sind verloren gegangen in ihren Träumereien, beweihräuchern sich zu allem Überfluss auch noch gegenseitig und erzählen sich, wie gut und kreativ sie doch alle sind. Und Sie? Sie würden am liebsten aufstehen, die selbsternannten Gurus durchschütteln und sie darauf aufmerksam machen, dass es angesichts der bis zur Oberkante gefüllten Lager im Moment wichtiger wäre, sich darum zu kümmern, dass die bereits produzierten Waren endlich abgesetzt werden. Aber Sie tun es nicht. Stattdessen nehmen Sie neue Aufgaben für sich aus dem Meeting mit, die das Ergebnis der Träumereien der Kollegen sind und leider gar nichts mit Ihrem Tagesgeschäft zu tun haben, mit dem Sie sowieso schon in Verzug sind. Das Schlimme dabei ist: Das passiert Ihnen nicht zum ersten Mal. Das Gute daran: Sie sind nicht alleine. Gefühlten zweiundneunzig Prozent der fleißigen Angestellten geht es ähnlich.

Eine Variante des gleichen Problems, diesmal aus dem Alltagsleben einer Mutter, ist die folgende: An der Schule Ihrer Kinder gibt es zwei Lehrer, die besser einen anderen Beruf gewählt hätten. Sie sind nicht in der Lage, Wissen zu vermitteln, und können mit Kindern auch gar nicht so besonders gut umgehen, um es freundlich auszudrücken. Dummerweise ist ausgerechnet einer dieser Lehrer in der Klasse Ihres Sohnes Max eingesetzt. Ihr Sohn ist etwas lebhaft und mimt gerne den Klassenclown. Das finden Sie persönlich süß, der besagte Lehrer dagegen findet es nur nervig. Jedes Mal, wenn Sie zum Elterngespräch eingeladen werden, beißen Sie die Zähne zusammen und hören sich die Beschwerdetiraden des Lehrers über Max an. Sie sagen nichts und hoffen einfach, dass es schnell vorbei ist. Manchmal, wenn Sie einen sehr guten Tag haben, schmeicheln Sie dem Lehrer noch ein bisschen, um das Schlimmste für Max



zu verhindern. Aber wenn Sie ganz ehrlich zu sich sind, würden Sie dem Lehrer gerne mal richtig die Meinung geigen. Sie würden ihn fragen, warum er seinen Jugendtraum, von dem er jedem erzählt, nicht verwirklicht hat und Ornithologe geworden ist. Warum er nicht Tag und Nacht Vögel beobachtet, statt Kindern, die er nicht mag, mit seiner langweiligen und besserwisserischen Art die letzte Motivation am Lernen zu nehmen. Leider tun Sie es nicht. Warum eigentlich nicht?

Warum können Sie Gefühle wie Ärger, Wut, Angst oder Ohnmacht nicht in den Momenten zum Ausdruck bringen, in denen Sie sie haben? Was in Ihnen verhindert, dass Sie zu jedem Zeitpunkt das sagen und tun, was Sie intuitiv für richtig und wichtig halten? Was können Sie unternehmen, um in Zukunft öfter für Ihr Recht zu kämpfen oder einfach nur für sich einzustehen? Welchen Weg können Sie gehen, um in schwierigen Momenten angemessen, souverän und mit starker Stimme zu agieren?

Vielleicht mussten Sie auch schon einmal sprachlos zusehen, wie andere Menschen sich Vorteile verschafft haben, die in Wirklichkeit Ihnen zugestanden hätten. Wünschen Sie sich manchmal, ein Mensch zu sein, der sich in solchen Situationen besser behaupten kann und das Gefühl hat, wirklich selbstbestimmt zu leben?

Wer hat Sie bis jetzt davon abgehalten, so ein Mensch zu sein? Ihre Kollegen oder Ihr Chef? Ihr Lebenspartner, Ihre Kinder, Ihre Eltern oder Ihre Freunde? Es ist leider völlig egal, wer es gewesen sein könnte. Unbewusst war es Ihnen sowieso schon klar: Wir können unser Leben nur dadurch verändern, dass wir uns selbst verändern. Wenn wir selbst anders denken und handeln, müssen auch die Menschen um uns herum anders mit uns umgehen. Nur wer sich selbst bewegt, kann etwas bewegen. Und Bewegung tut gut, auch wenn sie manchmal anstrengend ist.

In zahlreichen Einzel- und Gruppencoachings haben sich für mich sieben Schlüssel herauskristallisiert, die wir brauchen, um alle Türen aufzuschließen, die uns von diesem Ziel trennen:



Der erste Schlüssel befasst sich sehr ausführlich mit Ihrer persönlichen Kompetenz und ihrer Wirkung in Ihrer Außenwelt. Dabei werde ich Ihnen erklären, was Sie tun müssen, damit Sie bald in jeder Situation Ihres Lebens professionell, souverän und kompetent wirken, selbst wenn Ihnen innerlich anders zumute ist. Sie werden viele Situationen in Ihrem Leben spielerisch meistern können, wenn Sie sich einen imaginären Kompetenzraum aufgebaut haben, der durch nichts und niemanden zu erschüttern ist. Lassen Sie sich überraschen, wie schnell das auch in Ihrem Leben umzusetzen ist.

Der zweite Schlüssel beschäftigt sich mit der Entrümpelung Ihrer Innenwelt. Wir werden sie gemeinsam nach nicht mehr benötigten Zweifeln, Ängsten, Urteilen, Bewertungen, Haltungen und Einstellungen durchforsten und Sie werden sich von dem trennen, was Ihnen in Ihrem Leben nicht mehr sinnvoll erscheint und Sie bis jetzt daran gehindert hat, es auszuhalten, einmal unbeliebt zu sein.

Schlüssel Nummer drei beinhaltet ein Durchsetzungstraining für Sie. Sie werden in die geheime Kunst eingeweiht, in jeder Situation Ihres Lebens Ihre persönlichen Ziele im Blick zu behalten, und werden am Ende mit Mut und Wohlwollen Ihren Träumen entgegenfliegen.

Mit dem vierten Schlüssel unterstütze ich Sie darin, die verschiedenen Rollen Ihrer individuellen Persönlichkeit auf die große Showbühne des Lebens zu holen. Diese neue Vielfalt lässt Sie in vielen Lebenssituationen selbstbewusster und stärker agieren.

Der fünfte Schlüssel öffnet Ihnen die Tür zu strategisch durchdachtem Handeln. Sie können mit ihm Vorbereitungstaktiken für schwierige Situationen lernen und zur Meisterin oder zum Meister der Strategie werden. Die Auseinandersetzung mit schwierigen Situationen wird Ihr Improvisationstalent zu neuen Ufern führen.

Damit unangenehme Situationen in Ihrem Leben kalkulierbarer werden, gibt es den sechsten Schlüssel, den Positionierungsschlüssel. Er wird Ihnen große Dienste dabei erweisen, Ihre Po-



sition im Leben selbst zu bestimmen, sich zu behaupten und zu verteidigen. Sie werden immer mehr in die Lebensumstände kommen, die Sie sich wünschen.

Genau an diesem Punkt setzt dann der letzte *Schlüssel*, *Nummer sieben*, an. Hier geht es um Ihre Lebensziele und Träume. Dieser Schlüssel wird Ihre zukünftige Wunderwaffe sein, denn wenn Sie wissen, was Sie im Leben wollen und welchen Platz Sie einnehmen möchten, wird es niemandem mehr gelingen, Sie dieses Platzes zu verweisen.

Wenn Sie Lust dazu haben, können Sie nun mit diesen sieben Schlüsseln spielerisch und schnell Ihre inneren Haltungen und Einstellungen so verändern, dass Sie sich bald souverän und professionell behaupten werden.

Anhand vieler Beispiele aus meiner Coaching-Praxis zeige ich Ihnen Wege aus Ihren selbstgebauten Harmoniefallen, bremsenden Denkmustern und unbewussten Blockaden. Einfache Übungen und Werkzeuge öffnen Ihnen die Türen zu Ihrer Authentizität und Ihrem eigenen Willen. Die Schlüssel, die ich für Sie zusammengestellt habe, wurden tausendfach in meinen Trainings erprobt und haben für die Teilnehmer entscheidende Verbesserungen gebracht. Manche konnten sogar feststellen, dass der Mut, sich unbeliebt zu machen, auf überraschende Gegenliebe stieß.

Fangen Sie an?

