

DER VERA F. BIRKENBIHL-BRIEF

ERFOLG & LEBENSQUALITÄT

+++ geistig ständig fitter +++ als Persönlichkeit immer erfolgreicher +++ in der Kommunikation Schritt für Schritt besser +++ denn: Erfolg ist ein Prozeß

Monatlicher Beratungs- und Trainingservice

Dezember 1998

Liebe Leserin,
lieber Leser,

ich freue mich, daß Ihre Entscheidung für dieses Erfolgs-Programm positiv ausgefallen ist und ich verspreche Ihnen: Ich gehe mit demselben Engagement an diese Briefe heran wie an jedes Seminar! Ich wähle sorgfältig aus, welche Informationen ich Ihnen auf welche Weise präsentiere, damit Sie mit einem **Minimum an Zeit und Kraft den größtmöglichen Nutzen** erhalten werden. (vgl. **Kasten**)

Für mich ist der Dezember der Monat für ganz besondere Gedankengänge. Ich pflege diese Weihnachts-Tradition seit 1958, als ich 12 Jahre alt war. Damals erzählte mir mein Vater von seinem eigenen **Jahres-Rückblick**. Mich faszinierte die Idee, und ich begann mich zum ersten Mal an diese Aufgabe heranzutasten. Im Laufe der Jahre wurde sie auch für mich zu einer **wichtigen Gewohnheit, die maßgeblich zu meinem Erfolg (persönlich wie beruflich) beigetragen hat**. Deshalb möchte ich Sie im heutigen Brief einladen, eine Lebens-Inventur



vorzunehmen, indem Sie Ihre weihnachtliche Inventur mit meiner vergleichen. Diese Dezember-Gedanken stellen den ersten Teil meiner großen Jahres-Inventur dar. (Der zweite Teil findet Anfang Januar statt, mehr darüber im nächsten Brief).

Anschließend folgt etwas Training für Ihren Kopf, denn Erfolg in allen Lebensbereichen setzt ein waches Hirn voraus!

Ich wünsche Ihnen frohe und be•SINN•liche Festtage, die Ihnen unter anderem auch helfen, Ihren persönlichen Sinn (wieder) zu finden oder zu bestätigen, sowie einen guten „Rutsch“ ins nächste Jahr.

Mit liebem Gruß,
Ihre

Vera F. Birkenbihl

**VERA F.
BIRKEN-
BIHL**



gehört zu den erfolgreichsten Persönlichkeits-Entwicklern Europas, die seit 1970 abertausende von Seminar-Teilnehmer/innen, Leser/innen Rundfunk-Hörer/innen, und Fernsehzuschauer/innen überzeugt und begeistert. In diesen Briefen will Sie Ihnen helfen, den **Adler** in Ihnen zu stärken. Sie erinnern sich (vgl. **BASISWISSEN S.12f.**).

Wir wissen inzwischen mit 100%iger Sicherheit: Für geistige Prozesse gilt dasselbe wie für Muskel-Leistungen (use it or lose it), sowie: Man kann **mit wenig Aufwand immens viel erreichen**. Und die Grundlagen all Ihrer Erfolge (egal auf welchem Gebiet) beginnen nun mal in Ihrem Kopf!

Ebenso wissen wir inzwischen, daß die Gehirnzellen **regenerierbar** sind, so daß jeder Mensch, der zu trainieren beginnt, Fortschritte machen muß. (sie können Ihren Erfolg also gar nicht verhindern...).

Deshalb werden Sie in den Briefen regelmäßig **einfache, aber wirksame Trainingsaufgaben fürs Gehirn** vorfinden.

Meine Lebens-Inventur (Teil I: Weihnachtswoche)

Im Gegensatz zu unserer Regelung, Übungen immer sofort auszuführen (weil es nur ein einziges **erstes** Mal gibt!), dürfen Sie diese Inventur gerne vorab lesen, wenn zwischen dem ersten Lesen (heute) und der eigentlichen Inventur einige Tage liegen. Dies ist besonders wichtig, wenn Sie (noch) nicht daran gewöhnt sind, eine Lebens-Inventur durchzuführen! Bitte beantworten Sie alle Fragen schriftlich (vgl. **Kasten**).

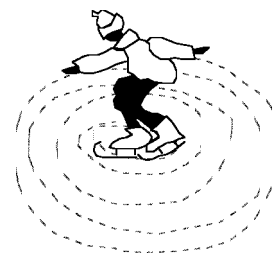
Natürlich notieren Sie auch Ihre eigenen Fragen, die Sie vielleicht jedes Jahr durchdenken bzw. zusätzliche Fragen, die Ihnen beim Lesen einfallen. Meine Inventur soll ja nur einen grober Leitfaden für Ihre eigene darstellen...

Erstens denke ich über mein (derzeitiges) Leben nach. Dabei gehe ich wie folgt vor:

1. **Ich notiere (schnell und spontan!) meine derzeitigen Ziele und Prioritäten im Leben.** Bitte beachten Sie: Mit *schnell* und *spontan* meine ich *so schnell wie möglich*. Wenn Sie also nachdenken müssen, so ist das Teil der Aufgabe. Was Sie jedoch vermeiden sollen, ist das Verwerfen von „ersten Formulierungen“ zugunsten von „besseren“ (damit könnten Sie sich nämlich selbst in die Tasche lügen!)
2. **Ich vergleiche diese mit den Notizen vom Vorjahr:** Was ist identisch geblieben? Was hat sich geändert?
3. **Ich denke über die veränderten Aspekte nach.** Sie geben mir Aufschluß über neue Weichenstellungen in meinem Leben, die sich auch völlig unbewußt „eingeschlichen“ haben können.

Zweitens erinnere ich mich bewußt, welche Geschenke ich für mein Leben erhalten habe. Konkret:

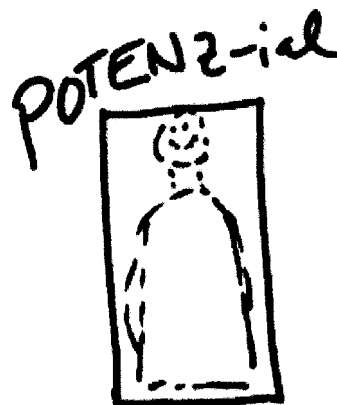
1. Wo liegen **meine Stärken**?
2. **Nutze** ich sie wirklich **optimal**?
3. Baue ich sie systematisch aus? (Das heißt: Arbeite ich bewußt an **meiner ständigen Ent•wicklung**?)
4. Inwieweit kann ich der Welt ein wenig „zurückgeben“, indem ich meine Stärken dazu nutze, anderen zu helfen, Ihre eigenen Geschenke (ihr **Potenz•ial**) systematisch zu entdecken und auszubauen?

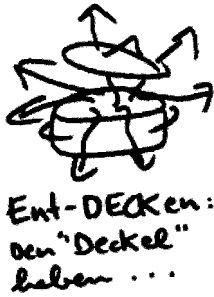


Bitte notieren Sie sowohl die Fragen als auch Ihre Antworten, denn das Aufschreiben der Fragen löst mehr Assoziationen aus als das Lesen derselben. Bei manchen „Fragen“, die wichtige Erinnerungen auslösen sollen, gibt es keine „Antwort“. Halten Sie hier Ihre Erinnerungen stichpunktartig fest. Wenn Sie diese Notizen später (z.B. nächstes Jahr im Dezember) wieder durchgehen, werden Ihre heutigen Stichpunkte Sie wieder an diese Geschehnisse erinnern.

Wenn Sie ungerne schreiben, gilt; Sie können Ihre Ergebnisse auch auf Band sprechen. Allerdings **müssen sie hinterher geschrieben werden**, damit Sie sie später (ohne langes Hin- und Herspulen) zu Rate ziehen können.

Mein Vorschlag: Entweder später selber in den Computer tippen oder dies von einem Schreibbüro machen lassen.





Es ist unglaublich, wie **be•REICH•ernd** die persönlichen Ent•deck•ungen dieser Inventur sein können...

Ich erinnere mich immer mit großen Vergnügen an unsere „dummen Sprüche“ beim Backgammon. Wenn man dringend eine große Punktezahl brauchte aber nur Einser und Zweier würfelte, sagte meine Oma: „Das ist nicht viel, aber wenig!“, oder: „Das ist schon eher nix!“

Es geht nicht darum, ob ein Außen-seiter diese Sprüche brillant findet. Es geht um die Atmosphäre damals, um „Albernheiten“, **die speziell zu solchen Momenten gehörten**, um die Tatsache, daß solche **Augenblicke für eine Beziehung immens wichtig sind**. Man könnte sogar sagen, daß gerade solche „unwichtigen Kleinigkeiten“ die Beziehung maßgeblich formen!

Deshalb gehören sie später mit zu den **unauslöschlichen Erinnerungen an diese Menschen!**

Drittens denke ich an Menschen, die ich kannte, die jedoch nicht mehr unter uns weilen.

1. Ich erinnere mich **dankbar** an Erlebnisse (inklusive der Weihnachts- und anderer Feste) mit ihnen.
2. Ich denke an spezielle Erlebnisse mit ihnen, die mir eine wichtige **Lehre** gewesen waren, und frage mich, ob ich den Lerneffekt aus diesen Lehren nach wie vor nutze.
3. Ich erinnere mich an **Ratschläge** dieser Personen und frage mich, inwiefern ich diese (noch) beherzige.
4. Und ich denke an **schöne Zeiten** mit ihnen und frage mich, ob es immer noch genügend ähnliche oder vergleichbare Aspekte in meinem Leben gibt.

Dieser letzte Punkt ist wichtig, denn die meisten Menschen merken gar nicht, wie viele der „schönen Zeiten“ des Lebens sie Jahr für Jahr „abbauen“, weil sie glauben, „dafür“ keine Zeit mehr zu haben.

Vielleicht können Ihnen folgende Beispiele Anregungen für eigene Überlegungen geben:

1. **Zeiten**, in denen man „einfach nur so“ (ohne konkrete Agenda) zusammenkommt.
2. **Zeiten** für Spiele. Dabei können gerade einfache Spiele Anlaß für „alberne“ Gespräche sein und eben solche „dummen“ Bemerkungen können die Beziehungen bereichern. Hier geht es nicht um irgendwelche großen Themen oder Probleme, man „quatscht“ einfach miteinander (vgl. Kasten).
3. Zeiten für ausgedehnte Gespräche! Kann jedes Mitglied eines Familien- oder Freundeskreis alle zusammentrommeln mit der Bitte: „Ich habe ein Problem, ich brauche Euer Ohr, ich möchte mich mit Euch beraten.“?

Viertens denke ich über die Menschen nach, mit denen ich **derzeit** intensive Beziehungen pflege (beruflich wie privat). Ich frage mich:

1. Gibt es im Augenblick irgendwelche **Spannungen**, die ich gerne vor dem Fest bereinigen möchte?
2. Respektiere ich diejenigen Aspekte in den Inseln dieser Personen genügend, die von meiner Insel **abweichen**?
3. Gewinnt das Leben dieser Menschen in irgendeiner Form **durch** ihre Beziehung zu mir? (Wenn ich mir nicht sicher bin, frage ich.)

Diese Gedanken stellen den ersten Teil meiner großen Jahres-Inventur dar. **Wenn ich meine Antworten/Assoziationen aufgeschrieben habe, packe ich alles weg bis zur ersten Januar-Woche (also knappe 2 Wochen später).** Es hat sich sehr bewährt, eine Pause zwischen Teil I und Teil II einzulegen, und zwar aus zwei Gründen (vgl. **Kasten**).

Wie es im Januar weitergeht, berichte ich Ihnen im nächsten Brief.

Lassen Sie uns nun zum zweiten Thema des heutigen Briefes kommen, nämlich zu einem weiteren Schritt auf Ihrem **Weg zum gehirngerechten Denken**.

Ich darf noch einmal betonen, daß es sich bei allen Aufgaben um **Übungen** handelt, die **sehr einfach auszuführen** sind und trotzdem **sehr komplexe Einsichten** vermitteln.

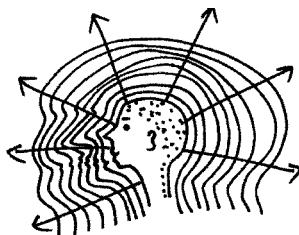
Falls Sie das BASISWISSEN (inkl. der Aufgaben) noch nicht durchgearbeitet haben sollten, bringen Sie sich um den eigentlichen Nutzen, wenn Sie jetzt weiterlesen. Wie im Brief zum Basis-Wissen erwähnt: Der große Vorteil der Briefe ist ja, daß zwischen einer Aufgabe und dem Folgebrief **Zeit** liegt - im Gegensatz zum Buch (hier ist die Gefahr des Umblätterns und Weiterlesens sehr groß). Deshalb möchte ich Ihnen jetzt die „Gretchenfrage“ stellen: Haben Sie das BASISWISSEN aktiv durchgearbeitet? ja noch nicht

Bei ja: Sie wissen, Erfolg ist ein Prozeß und sind bereit, aktiv an sich zu arbeiten. Als Ihr Coach freue ich mich!

Bei nein: Als Ihr Coach ist es auch meine Aufgabe, Ihnen „ins Gewissen zu reden“, wenn ich befürchten muß, daß Sie nicht Ihr Bestes geben. Das macht auch mein Coach mit mir (vgl. **Kasten**).

Bitte erinnern Sie sich an die **Dach-Liste**, mit der wir im BASISWISSEN gearbeitet haben: Ich hatte Sie gebeten, zu jedem Begriff drei eigene Assoziationen zu notieren. Später stellten Sie fest, daß Sie viele (aber wahrscheinlich nicht alle!) dieser Begriffe aufgrund Ihrer eigenen Assoziationen sehr leicht wieder **RE•KONSTRUIEREN** konnten, erinnern Sie sich?

Hier setzen wir heute wieder an.



1. In den Tagen, die dazwischen liegen, arbeitet mein Unbewußtes weiter „am Thema“, so daß die Ergebnisse vom zweiten Teil dadurch **be•REICH•ert** werden! Diesen Umstand nutze ich natürlich gerne.

2. Es kann sein, daß ich über einige Punkte mit anderen Personen sprechen möchte, ehe ich zu Teil II übergehe; auch dazu habe ich Zeit.

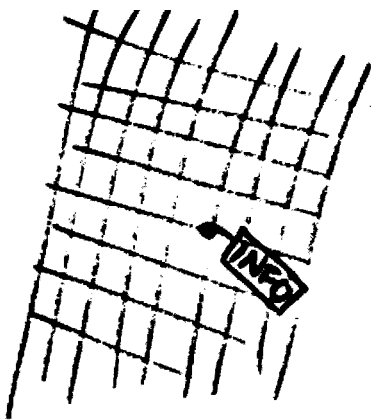
Die Informationen und Aufgaben im BASISWISSEN stellen die absolute Grundlage dar, auf die wir in den Briefen jederzeit zurückgreifen können.

Mein Coach (in Bezug auf mein Walking-Training) hilft mir, wenn ich nachlässig werde. **Ohne ihn hätte ich schon oft ...**

Sie wissen, was ich meine. Es ist natürlich immer Ihre Entscheidung (**Frosch oder Adler?**), aber da ich das BASISWISSEN entwickelt habe, um später auf ihm aufzubauen, gehe ich ab jetzt davon aus, daß Sie es kennen...

Wann immer eine Info vorhandene Fäden zum Einhängen findet, klinkt sie sich selbständig ein.

So entsteht ein „gutes Gedächtnis“ - ohne die bewußte Anstrengung des **Gehirn-BESITZERS**.



Alles, wofür Sie noch keinen Faden im Wissens-Netz haben, geht (wie der Volksmund sagt) *zum einen Ohr rein, zum anderen raus*. Wir schalten auf Durchzug und wir schwören hinterher, **daß uns diese Info** (z.B. das Wort „adipös“) **noch nie zuvor begegnet war**. Aber: Allein im letzten Monat ist Ihnen der Begriff *adipös* oder (*Adipositas*) mindestens dreimal begegnet. Das werden Sie **ab morgen** merken. Ab morgen wird *adipös* nämlich „plötzlich“ in Ihrem Bewußtsein „auftauchen“. Davor haben Sie es überhört und überlesen, also nicht bewußt wahrgenommen.

KONSTRUKTION als Denk-Prozeß

Wir hatten im BASISWISSEN bereits angedeutet: Die Fähigkeit, eine Information später **aufgrund der eigenen Gedanken** zu RE•KONSTRUIEREN, hängt davon ab, ob Sie hierzu schon **Fäden im Wissens-Netz** haben. Gelingt es Ihnen, die neue Info in **vorhandene Fäden** „einzuhängen“, dann halten Sie dies für eine Funktion eines guten Gedächtnisses. Dabei hat sich die neue Info eigentlich „vollautomatisch“ und ohne eine bewußte Anstrengung Ihrerseits eingeklinkt. **Im Klartext:**

Findet eine neue Info jedoch **keinen Faden** im Netz (wie bei den meisten Seminarteilnehmer/innen der Begriff *adipös*), dann kann diese neue Info sich **nicht** vollautomatisch einklinken. Und da sie leider nicht im Nichts (d.h. außerhalb der Netz-Struktur) haften kann, saust sie an unserem Wissen-Netz vorbei, und wir denken wieder einmal, unser Gedächtnis sei nicht O.K.

Wenn Sie also etwas für Sie **Neues lernen wollen**, dann müssen Sie es beim Wahrnehmen sauber **KONSTRUIEREN**. Auf diese Weise „häkeln“ Sie einen neuen Faden ins Netz. Das klingt für die meisten zunächst etwas mühselig. Aber bitte bedenken Sie: **Stures Pauken/Büffeln ist erstens weit mühseliger und zweitens weit weniger erfolgreich!**

Außerdem gilt:

Das bewußte **KONSTRUIEREN** von Fäden im Wissens-Netz ist eine Tätigkeit wie Rollschuhlaufen, häkeln oder Kreuzwort-Rätsel lösen: Jede Tätigkeit fällt leicht, wenn wir sie einmal beherrschen. (Vgl. **Kasten**)

Befassen wir uns heute zum letzten Mal mit dem 16. Wort in der Dach-Liste aus dem BASISWISSEN: **Adipositas**. Wenn ich Ihnen jetzt etwas über **adipöse Menschen** erzählen würde, dann würden Sie, wenn Sie dazu **keinen** Faden im Netz haben, nicht wissen, wo Sie diese Gedanken „anbinden“ sollen. (Z.B.: *56% der Bevölkerung sind adipös*. Oder: *Ich war früher viel adipöser als heute*.) Je mehr ich sage, desto mehr Unlust empfinden Sie bald. Aber:

Genau so war der Unterricht in Schule und Ausbildung gestaltet. Man hat Ihnen jede Menge unbekannter Begriffe (darunter viele

Fremdwörter) so „serviert“, daß Sie mit ihnen zunächst so gut wie nichts damit anfangen konnten. Gleichzeitig hat man Ihnen bedeutet, daß Sie verantwortlich seien, z.B.:

- Man muß Texte so oft/lange lesen, bis man sie versteht.
- Man muß die Bedeutung unbekannter Begriffe irgendwie herausbekommen.
- Natürlich kann man die Lehrer/innen selten fragen, die müssen schließlich für viele Kinder da sein...

Was passiert in Ihrem Kopf, wenn ich Ihnen nun sage: Adipös bedeutet „querschlang“?



Sehen Sie, den Begriff „querschlang“ gibt es gar nicht, und trotzdem verstehen Sie ihn, wenn Sie sowohl zu *quer* als auch zu *schlang* einen Faden im Wissens-Netz haben. Sie setzen die beiden **bekannt** **Elemente** zusammen und Ihnen wird klar, was *adipös* heißen muß. Diese Art zu denken nennen wir **KONSTRUIEREN**! Ich darf an die Regel aus dem **BASISWISSEN** erinnern: Die Qualität der **KONSTRUKTION** bestimmt die Qualität der späteren **RE•KONSTRUKTION** (also Ihres sogenannten Gedächtnisses).

Nun gibt es einige sehr einfache Wege, wie wir diesen Prozeß der Konstruktion bewußt vollziehen können. Einen haben Sie bereits kennengelernt:

KONSTRUKTION-Prozesse

Eigene Assoziationen finden

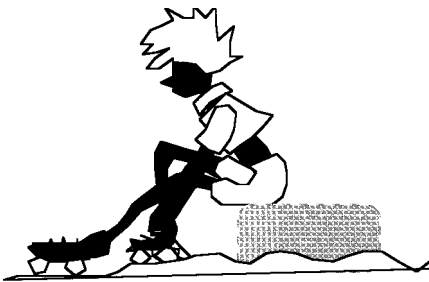
Deshalb war es so wichtig, daß Sie die **Übungen im BASISWISSEN** aktiv ausgeführt haben. Dadurch konnten Sie sich selbst davon überzeugen, daß Sie später die meisten Begriffe aus der Dach-Liste wieder **RE•KONSTRUIEREN** konnten. Den Zettel mit Ihren Ergebnissen haben Sie aufbewahrt. Sie werden später selbst herausfinden,

Gehirn-**Besitzer** neigen dazu, Tätigkeiten, die sie noch nicht meistern können, zu meiden.

Gehirn-**Benutzer** suchen den einfachsten Weg, diese Dinge zu lernen. Dann trainieren sie (mäßig, aber regelmäßig) und freuen sich über ihre Fortschritte!



Wir werden in einem späteren Brief noch detailliert über Ihre Resultate sprechen. Aber zuerst müssen Sie noch einige weitere Inventur-Übungen durchführen. Später werden wir alle Ihre Ergebnisse vergleichen und Sie werden dadurch einiges über sich lernen. Deshalb heben Sie diese Blätter bitte immer gut (unter der Rubrik **Übungs-Journal**) in Ihrem Service-Ordner auf. Danke.

**Beispiel:**

Angenommen Sie wollten eine Liste kategorisieren, die wie folgt beginnt:

Blumenkohl, PKW, TV, Tee, Schlauchboot, Sonnenbrille, Computer...

Dann könnten Sie z.B. den **Blumenkohl** und den **Tee** in die Kategorie **Nahrungsmittel** einsortieren und den **PKW**, die **Sonnenbrille** und das **Schlauchboot** in die Kategorie **Urlaub...** usw.

warum manche Begriffe „schwierig“ **für Sie** waren (bzw. warum wir manche Arten von Infos leicht „vergessen“ andere hingegen nicht.

Deshalb möchte ich Sie auch heute zu einem kleinen Experiment einladen, deren Ergebnis wir ebenfalls später aufgreifen werden. Also heben Sie auch das Blatt mit der heutigen Aufgabe bitte wieder gut auf.

Heute möchte ich Sie bitten, mit der Dach-Liste eine andere Aufgabe zu lösen. Nehmen Sie wieder ein separates Blatt und notieren Sie Ihr Ergebnis.

PFLICHT-Aufgabe

Aufgabe: Bitte sortieren Sie die 15 Begriffe in logische Kategorien. Dabei gilt: Je weniger Kategorien Sie benutzen (müssen), desto besser ist die Aufgabe gelöst. Fünf Kategorien ist **Norm**, weniger wären besser...

- | | |
|------------------------|----------------|
| 15. Lux | 8. Birne |
| 14. Irrtum | 7. Garten Eden |
| 13. Fundbüro | 6. Nadel |
| 12. Dock | 5. Elefant |
| 11. Aus [beim Fußball] | 4. Igel |
| 10. Scheck | 3. Frankenwein |
| 9. Portal | 2. Gabe |
| | 1. Dach |

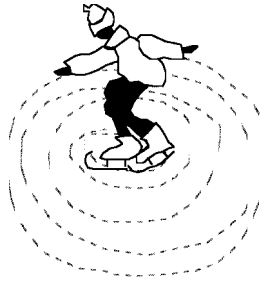


Nun haben Sie zwei wichtige „Wort-Spiele“ kennengelernt. Beide Aufgabenstellungen („Assoziationen suchen“ und „Begriffe in logische Kategorien einsortieren“) sind für Ihre Denk-Fähigkeit sehr wichtig. Das **Kategorisieren** stärkt Ihre Fähigkeit klar, rational, logisch und analytisch zu denken, während das Notieren **eigener Assoziationen** besonders wichtig für **Gedächtnis** und für Ihre **Kreativität** ist. Wir werden im März an beiden Schwerpunkten weiterarbeiten, in der Zwischenzeit schlage ich Ihnen eine Hausaufgabe vor.

Vorbereitung: Begriffe suchen (vgl. **Kasten**), damit Sie dann mit den Wort-Kärtchen arbeiten können. Jedesmal, wenn Sie üben wollen, mischen Sie Ihre Kärtchen und ziehen „blind“ (Rücken nach oben) die Wörter für die heutige Aufgabe. Minimum pro Wort-Spiel: 6 Kärtchen, besser: 10 Kärtchen, optimum: eine Wort-Liste mit 15 Kärtchen!

KÜR-Hausaufgabe

Optimal wäre eine Übung täglich. Minimum ist eine Übung pro Woche, und zwar wechseln Sie bitte die Aufgaben vom **Typ A** und **Typ B** ab:



Typ A: Assoziationen auflisten (vgl. Dach-Liste im BASISWISSEN, Seite 21).

Typ B: Begriffe in Kategorien einsortieren (vgl. oben).

Je mehr Aufgaben Sie ausführen (wobei Sie Ihre Resultate alle aufheben!), desto spannender wird es, wenn wir das Thema im März-Brief wieder aufgreifen. Denn, diese beiden Denk-Techniken helfen Ihnen nicht nur in Bezug auf Logik, Gedächtnis und Kreativität, sondern Ihre eigenen Ergebnisse werden Ihnen auch erlauben, einige wichtige Selbst-Erkenntnisse zu gewinnen. Deshalb:

Je mehr „Material“ Sie inzwischen sammeln, desto mehr lernen Sie später auch über sich selbst. Ist das ein Angebot? Übrigens, wenn Familienmitglieder oder Freude mitmachen wollen, dann können Sie Ihre Ergebnisse später auch benutzen, um sich **gegenseitig „in den Kopf“** zu sehen, also ist dies auch eine hervorragende Vorübung zur Kommunikation... Und gerade in den Feiertagen hat man mehr Zeit für solche Wort-Spiele, weshalb ich Ihnen diese Hausaufgabe ja jetzt im Dezember anbiete.

Mit liebem Gruß, Ihre

Vera F Birkenbihl

Begriffe suchen

Schlagen Sie **irgendeinen Text** auf und deuten Sie, **ohne hinzusehen**, auf ein Wort. Dann schauen Sie und wählen das nächstgelegene Hauptwort (Substantiv) aus. **Notieren Sie es auf eine kleine Karte.**

Diesen Vorgang wiederholen Sie mindestens 20 Mal. **Merke:** Je mehr Kärtchen Sie anlegen, desto **REICH**-haltiger wird später Ihre Ausbeute sein...

Vorschau:

Januar-Brief: 2. Teil der Lebens-Inventur plus Schwerpunkt: Ihre Fähigkeit, Ihre **ZIELE richtig zu formulieren** (ihnen die FORM zu geben, die zum Erfolg führt)

Februar-Brief: Energie-Fragen (damit Sie die letzten dunklen und kalten Wochen besonders **klug mit Ihrem Energie-Haushalt** umgehen können).

März-Brief: Fortsetzung **gehirn-gerechtes Vorgehen** mit den Schwerpunkten **Gedächtnis und Einstieg: Kreativität...**

IMRESSUM

AKTUELL VERLAG im Olzog Verlag GmbH • Fürstenrieder Str. 250 • 81377 München • Tel.: (089) 71 04 66 60 • Fax: (089) 71 04 6 61
Herausgeber: DR. REINHARD MÖSTL • **Text und Konzeption:** VERA F. BIRKENBIHL • **Redaktion, Gestaltung, DTP:** RUTH RIEDEL
Druck: Hofmann-Druck, Augsburg

Der Beratungs- und Trainingsbrief basiert auf Informationen, die wir als zuverlässig ansehen. Eine Haftung ist jedoch ausgeschlossen. Vor Anwendung unserer Hinweise muß im Einzelfall eine Überprüfung erfolgen. Nachdruck und Fotokopien auch auszugsweise sind nicht gestattet.

Erscheinungsweise: monatlich • **Bezugspreis:** 11,- DM/ Monat (zzgl. Versandkosten)

Lizenzangabe für birkenbihl-media GmbH, Bergisch Gladbach

DER VERA F. BIRKENBIHL-BRIEF

ERFOLG & LEBENSQUALITÄT

+++ geistig ständig fitter +++ als Persönlichkeit immer erfolgreicher +++ in der Kommunikation Schritt für Schritt besser +++ denn: Erfolg ist ein Prozeß

Monatlicher Beratungs- und Trainingservice

Januar 1999

Liebe Leserin,
lieber Leser,

wenn ich Ihnen jetzt ein „gutes“ 1999 wünsche, dann meine ich damit nicht „irgendwie gut“, sondern „gut“ im Sinne Ihrer Jahres-Inventur, deren zweiter Teil Ihnen Ihre Prioritäten für dieses Jahr zeigen wird. Und in bezug darauf möchte ich Ihnen viel positive Energie und Erfolgserlebnisse wünschen!

Im Dezember lernten Sie **die erste Hälfte meiner traditionellen Jahres-Inventur** kennen. Inzwischen haben zahlreiche Reaktionen von Ihnen gezeigt, wie **hilfreich viele von Ihnen sie fanden**. Es stellte sich heraus, daß die meisten der Briefschreiber/innen zwar schon lange das vage Gefühl hatten, man „sollte“ eigentlich eine jährliche Bestandaufnahme des eigenen Lebens durchführen, aber sie wußten „irgendwie nie“, wie das nun im einzelnen zu bewerkstelligen sei. Deshalb wollte ich Ihnen ja zeigen, wie „so etwas“ aussehen kann, denn die meisten Menschen hatten leider nicht das große Glück gehabt, im Elternhaus so konkrete Anregungen wie ich zu erhalten. (In der Schule lernten wir Wurzelziehen, nicht etwa, wie wir unser Leben erfolg•REICH meistern können!). Deshalb haben mich Ihre Reaktionen besonders gefreut, da ich für diesen Januar-Brief die zweite Hälfte meiner Inventur geplant hatte.

Und da diese Inventur konkrete Schwerpunkte und Prioritäten für Sie ergeben wird, befaßt sich der zweite große Abschnitt dieses Briefes mit Ihren konkreten Ziel-FORM•ulierungen (d.h. die FORM Ihrer Zielstellungen). Diese Info ist für alle Ziele wichtig, sollte also auch später zu Rate gezogen werden, wenn Sie später weitere Ziele FORM•ulieren möchten. Also: **Auf ein besonders gutes 1999!**

Mit liebem Gruß,

Ihre

Vera F. Birkenbihl

**VERA F.
BIRKEN-
BIHL**



gehört zu den erfolgreichsten Persönlichkeits-Entwicklern Europas, die seit 1970 aber tausende von Seminarteilnehmer/innen, Leser/innen, Rundfunk-Hörer/innen und Fernsehzuschauer/innen überzeugt und begeistert. In diesen Briefen will Sie Ihnen helfen, den **Adler** in Ihnen zu stärken. Sie erinnern sich (vgl. BASISWISSEN S.12f.).

Der **metaphorische Adler** sucht die Welt nach **Potenz•ialitäten** (= Möglichkeiten) ab. Er interessiert er sich für neue Wege, vertraute Aufgaben zu lösen (z.B. mit „schwierigen“ Mitmenschen klarzukommen) oder für neue Möglichkeiten, seine Energien klüger einzusetzen. Außerdem ist der metaphorische Adler ein Meister darin, seine **Ressourcen optimal** (z.B. seine phänomenalen Flügel) **zu nutzen!** Wir haben uns von der Erziehung gewisse Einschränkungen einreden lassen und gehen oft mühsam „zu Fuß“, wo wir fliegen könnten, was unsere Perspektive und Ergebnisse dramatisch verändern würde. Deshalb werden diese Briefe Sie immer wieder einladen, Ihre vertrauten Vorgehensweisen zu überprüfen, um die Grenzen Ihrer Insel (Ihrer Wahrnehmung und Ihres Könnens) systematisch weiter nach außen zu verschieben.

Meine Lebens-Inventur (Teil II: Anfang Januar)

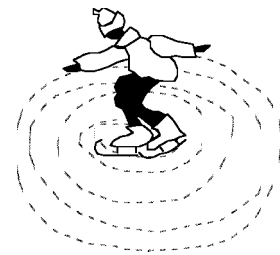
Anfang Januar lege ich meine Notizen von **Teil I** (vgl. Dezember-Brief) griffbereit (in einer verschlossenen Mappe), und durchlaufe zuerst folgende zwei Schritte:

1. Schritt:

Ich beantworte alle Fragen noch einmal. Dieser Durchgang geht wesentlich schneller als der erste in der Weihnachtswoche. Dies muß auch so sein: Erstens, weil ich mich heute (im Januar) an viele Details erinnere, die ich vor zwei Wochen sorgfältig durchdenken mußte, zweitens, weil mein Unbewußtes in der Zwischenzeit fleißig war!

2. Schritt:

Jetzt lege ich meine Notizen vom ersten Durchgang daneben und vergleiche meine Antworten/Assoziationen Frage für Frage. Dabei achte ich auf folgende Aspekte:



Auch diesmal gilt: Lesen Sie den Text ruhig vorab durch (im Gegensatz zu den normalen Übungen in den Briefen, bei denen Sie bitte erst lesen, wenn Sie bereit sind, auch sofort zu handeln). Aufgaben, die den Charakter einer Bestandsaufnahme haben, fallen in eine andere Kategorie.

Gemeinsamkeiten und direkte Parallelen:

Identische (sehr ähnliche) Reaktionen zeigen mir, daß meine Antwort im ersten Durchgang nicht das Resultat einer momentanen Stimmung (oder gar Laune) waren.

Schließlich will ich mit dieser jährlichen Inventur die große Marschrichtung für das kommende Jahr festlegen, da möchte ich schon die Gewißheit haben, daß meine derzeitigen Antworten diesem Lebensabschnitt entsprechen und nicht dem Tag, an dem ich die Fragen beantwortet habe.

Unterschiede:

Sie warnen zur **Vorsicht!** Daher stelle ich mir jetzt die beiden Fragen:

1. Inwieweit stellt meine Dezember-Reaktion eine **momentane Stimmung jenes Tages** dar? (Das würde heißen: Meine heutige Antwort ist qualitativ besser.)
2. Könnte ich in diesem Punkt derzeit „**innerlich zerrissen**“ sein und (noch) nicht genau wissen, was ich denke/fühle/will?

3. Schritt:

Ich lese die Notizen an den **nächsten drei Tagen** je einmal durch. Dabei notiere ich weitere Ideen (meist schmiere ich in die Ränder, die ich immer breit anlege). Den Rest des Tages denke ich nur über die Inventur nach, wenn sich einzelne Gedanken hierzu in mein Bewußtsein **drängen** (im Zweifelsfall kann es sein, daß ich nicht daran denke).

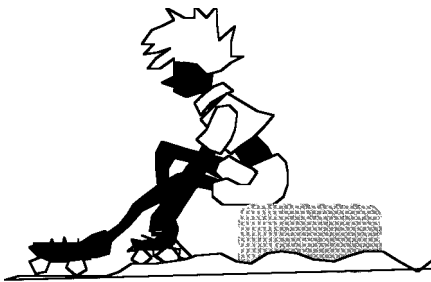
Es ist unglaublich, wie klar wir auf diese Weise erkennen können, **was in uns los ist!**

Und gerade diese Erkenntnisse sind die Grundlage für die Schritte 3. und 4.

Oster-Check:

In den Ostertagen gehe ich das Dokument, das jetzt entsteht noch einmal durch. Entweder nicke ich dauernd mit dem Kopf (weil ich sowieso auf dem „rechten“ Weg bin) oder aber ich werde jetzt, im 1. Quartal des Jahres, stutzig, falls ich in meiner Jahres-Inventur einen Fehler gemacht haben sollte und jetzt feststelle, daß ich diesen nicht wirklich leben will...

Meistens ist die Oster-Prüfung jedoch „ergebnislos“ (was ein gutes Ergebnis ist!). Aber alle paar Jahre stoße ich im Oster-Check auf Ungereimtheiten in meiner Bestandsaufnahme und kann jetzt noch einmal bewußt entscheiden...

**PFLICHT-Aufgabe**

Für diese Übung reicht ein kurzes, einfaches Ziel, damit Sie Ihre FORM•ulierung im folgenden kritisch überprüfen können. Also sollten zwei Zeilen reichen.

Natürlich **schreiben** wir **jedes wichtige** Ziel auf. Es geht um die **FORM**, die Sie Ihren Gedanken geben.

Diese FORM steckt in Ihrer **FORM•ulierung**. Darüber müssen Sie in Ruhe nachdenken können, und dazu muß Ihre FORM•ulierung schriftlich vorliegen.

4. Schritt:

Jetzt erst erarbeite ich die gültige Version der **allerersten Frage meiner Jahres-Inventur**, also die Frage nach meinen derzeitigen **Zielen** und **Prioritäten** für das neue Lebensjahr. Diese Zielstellung geht einige Wochen später noch durch den **Oster-Check** (vgl. **Kasten**)...

Nachdem der Sinn dieser Bestandsaufnahme zum einen darin liegt, festzustellen, ob meine Prioritäten meinem derzeitigen Entwicklungsstand entsprechen und zum zweiten, meine Ziele für dieses Jahr festzulegen, wollen wir nun zu einem weiteren wichtigen Thema dieses heutigen Briefes übergehen, nämlich Ihren Zielen. Um es etwas genauer auszudrücken: Es geht um Ihre jeweilige **Ziel-FORM•ulierung**. Mit diesem Begriff meinen wir die konkrete **FORM**, die Sie Ihren Gedanken geben, um ein spezifisches Ziel zu erreichen.

Bitte denken Sie an ein Ziel Ihres Lebens. Es kann ein kleines Kurzzeit-Ziel sein, wichtig ist nur, daß Sie es aufschreiben. Und zwar sollen Sie es schnell und spontan (gleich jetzt, beim ersten Lesen!) notieren. Es geht um Ihre exakte FORM•ulierung (Stichpunkte reichen nicht). Bitte schreiben Sie jetzt:

Ziel-FORM•ulierungen, die zu Ihrem Erfolg führen

Jetzt wollen wir uns ansehen, wie wir unsere Ziele definieren. Um ein Ziel richtig zu beschreiben, müssen wir unsere Gedanken FORM•ulieren. Die Art und Weise wie wir ein Ziel FORM•ulieren ist die FORM, die wir unseren Wünschen geben. Ist diese FORM schwach, wie kann dann die Aktion (also das Verhalten als Weg zum Ziel) stark sein? Was wir daher benötigen ist eine einfache Methode. Das Wort Methode ist griechisch und bedeutet einen Weg, den wir Schritt für Schritt verfolgen können.

Wenn Sie diesen Prozess jetzt sofort einmal durchlaufen wollen, dann denken Sie ab jetzt an die Ziel-FORM•ulierung, die Sie vorhin aufgeschrieben haben.

Ziel-FORM•ulierungs-Schritt 1:

Schreiben Sie Ihr Ziel auf!

FORM•ulieren Sie Ihr Ziel so exakt/präzise wie nur irgend möglich und überprüfen Sie, ob Sie wischiwaschi Begriffe verwenden, wie zum Beispiel

„viel“ (*Ich will VIEL Geld!*)

... oder

„mehr“ (*Ich will MEHR Autorität in meiner Firma!*)... oder

„weniger“ (*Ich möchte WENIGER Probleme!*)

Achten Sie auf wischiwaschi Beschreibungen, wie: (*Ich will meine Arbeit in Zukunft BESSER machen.*)

oder:

(*Ich will meine Geld-Probleme LÖSEN.*)

oder:

(*Ich will abnehmen.*)

Unterziehen Sie bitte jetzt sofort Ihre schriftliche Ziel-FORM•ulierung einer ersten Prüfung.



Ziel-FORM•ulierungs-Schritt 2:

Schaffen Sie eine Vision!

Dazu müssen Sie sich in der Ziel-Situation sehen können! Falls Sie sich nicht vorstellen können, daß Sie Ihr Ziel bereits erreicht haben, dann sind Ihre Chancen, dieses Ziel zu erreichen, extrem gering. Es reicht nicht, das Ziel vor Ihrem



geistigen Auge zu sehen, sondern **Sie selbst müssen als Hauptperson in dieser Vorstellung sein.** Sie müssen sich nach Erreichung des Ziels in der Zielsituation sehen können!

Denken Sie an einen Marathonläufer: Er muß sich vorstellen, *wie er selbst das Band am Ende der Strecke mit seiner Brust zerreißt.* Ein Schwimmer muß sich sehen, *wie er in der letzten Bahn die Beckenwand vor allen anderen berührt.* Kennen Sie die goldene Regel von Napoleon Hill? Sie lautet:

Whatever the mind of man can conceive it can achieve!

(Was immer der menschliche Geist sich vorstellen kann, das kann er erreichen.) Aber diese Vorstellung muß **Sie als Hauptperson** im Bild beinhalten.

Merke: *Wischiwaschi Ziele werden zu wischiwaschi Aktionen führen!* Dies ist genau so wichtig, wenn wir uns selber motivieren wollen, wie wenn wir andere Menschen dazu bewegen wollen, uns zu helfen, unsere Ziele zu erreichen. Und: Wischiwaschi Ziele führen zu wischiwaschi Erklärungen oder Anweisungen, welche zwangsläufig wischiwaschi Aktivitäten Ihrer Leute auslösen müssen!

Wenn es Ihnen im Augenblick möglich ist, sollten Sie eine kleine Pause einlegen und **sich Ihr Ziel exakt vorstellen.** Bitte stellen Sie fest, ob Sie Probleme haben, **sich selbst am Ziel zu sehen.** Falls Sie irgendwelche Zweifel haben, dann werden Sie sich Ihr Ziel nicht sauber vorstellen können. Das sollte Sie **stutzig** machen, vielleicht sogar dazu bewegen, dieses Ziel vorläufig noch einmal zu hinterfragen. Ist es etwas, was Sie selbst wollen? Oder versuchen Sie möglicherweise die Erwartungen irgend einer anderen Person auszuleben? Gehen Sie von folgender Annahme aus: **Alles, was Sie selbst wirklich im tiefsten Grunde Ihres Wesens wollen — das können Sie sich auch vorher ausmalen!**

Wenn Sie die Visualisierungs-Übung tatsächlich durchgeführt haben, dann ist es möglich, daß Sie Ihre ursprüngliche Ziel-FORM•ulierung ändern mußten. Denn das Visualisieren weist uns oft rechtzeitig auf gefährliche Beschreibungen unserer FORM•ulierungen hin.

Es gibt unheimlich viele Menschen, deren Ziel-FORM•ulierung lautet: *Ich will abnehmen*. Wenn diese Leute nach Schritt 1 (Ziel aufschreiben) den Schritt 2 (Vision schaffen) vollzogen hätten, dann hätten sie etwas Furchtbares bemerken können. Wenn eine Ziel-FORM•ulierung nämlich lautet „ich will abnehmen“ und wenn ich mir plastisch ausmale, was ich in Schritt 1 notiert habe, dann sehe ich plötzlich, welchen entsetzlichen Fehler ich beinahe gemacht hätte:

Denn: Um dieses so FORM•ulierte Ziel zu erreichen, muß ich nun abnehmen, abnehmen, abnehmen... immer weiter abnehmen, denn genau das war meine exakte FORM•ulierung: *Ich will abnehmen*. Wir alle kennen Leute, die das seit Jahrzenten durchführen. Und zwar mit großem Erfolg! Natürlich müssen sie zwischendurch wieder ZU-nehmen, damit sie danach wieder AB-nehmen können. Denn sie wollen ja AB-nehmen...

Wenn wir uns in Schritt Nr. 2 auf die Schliche kommen und einen Denkfehler aufspüren, dann **gehen wir jetzt natürlich zu Schritt 1 zurück** und redigieren unsere ursprüngliche Ziel-FORM•ulierung. Fragen wir uns immer: *Was wollen wir wirklich erreichen?*

In unserem Beispiel heißt das: Wir wollen so und so viele Kilo wiegen oder so und so viele Zentimeter Bauchumfang erreichen, nicht wahr? Also, FORM•ulieren wir neu.

Angenommen, unsere Bekannte probiert dies. Sie schreibt jetzt: *Ich will 60 Kilo wiegen*. Machen wir also die nächste Probe aufs Exempel: erneutes Visualisieren! Versetzen Sie sich wiederum in die Zielsituation, wobei Sie diesmal die neue FORM•ulierung zur Grundlage Ihrer Vor-Stellung machen.

Was, glauben Sie, wird passieren, wenn Sie irgendeine Ziel-FORM•ulierung beginnen mit... *Ich will...*

Diesmal wird sich unsere Bekannte auf eine **erfolgreiche Karriere des Hoffens, des Wollens** programmieren.

Für den Rest ihres Lebens, wenn nötig. Denn das ist jetzt ihr Ziel: **Sie will!**

Und auch solche Menschen kennen wir: Leute, die genau diesen Wunsch exakt erfüllt bekamen. **Sie haben ihr ganzes Leben erfolgreich gehofft, gewünscht, gewollt**, etc. Das können wir ihnen auf den Grabstein meißen: Er/sie WOLLTE, bis er/sie in die Grube fuhr...

Sie sehen wieder: Das FORM•ulieren unserer Ziele ist gar nicht so leicht. Wer nicht das große Glück hatte, diese wichtige Fertigkeit in der Vergangenheit bereits zu erlernen, z.B. in der Schule, der tut sich **zunächst** schwer. Aber leider hat die Schule die FORM•ulierung einer erfolgreichen Ziel-Definition **nicht** auf dem Lehrplan.

Deshalb wissen die meisten Menschen nicht, **daß es gerade ihre unklaren (= wischi-waschi) Ziel-FORM•ulierungen sind, die ihrem Erfolg ständig im Wege stehen.**

Denn wir erhalten in der Regel genau das, was wir vorher FORM•uliert haben.

Schon in der Bibel steht: Bitte, und so wird dir gegeben. (Im Klartext: du bekommst genau das, worum du gebeten hast.) Wenn wir jedoch um die falschen Dinge bitten (z.B. *abnehmen* oder *wollen zu dürfen*), sind wir kreuzunglücklich, wenn wir genau das bekommen!

Also zurück zum Zeichenbrett, wieder zu Schritt 1: Wie werden wir unseren Wunsch diesmal FORM•ulieren? Eigentlich ganz einfach, wenn man es weiß: **Wir FORM•ulieren unser Ziel in der Gegenwart, so als hätten wir es bereits erreicht.**

Also schreiben wir: *Ich wiege 60 Kilo*. Oder: *Meine Taille mißt 75 Zentimeter*. Denn: **Wenn Sie in der Lage sind, sich am Ziel Ihrer Wünsche zu sehen, dann haben Sie dieses Ziel — in Ihrer Vorstellung — ja bereits erreicht.** Und wenn Sie sich (in Ihrer geistigen Vor-Stellung) noch nicht als am Ziel ange-

kommen sehen können, dann werden Sie auch später dort nicht ankommen können. Falls Sie Ihre Ziel-FORM•ulierung von vorhin noch einmal überprüfen wollen, dann tun Sie dies jetzt..



Mit den ersten zwei Schritten unserer Methode haben wir bereits eine Reihe möglicher Gefahren ausgeschaltet, aber es gibt noch eine Gefahr, der Sie bewußt begegnen müssen, um Ihren Erfolg zu garantieren.

Um Ihnen zu zeigen, worum es geht, lassen Sie uns ein **Gedanken-Experiment** durchführen. Bitte versuchen Sie, die folgende Anweisung exakt zu befolgen: Denken Sie 10 Sekunden lang keinesfalls an einen rosa Elefanten!

Natürlich haben Sie den rosa Elefanten vor Ihrem geistigen Auge gesehen. Aber warum? Antwort: Wann immer wir Worte hören (lesen), prüfen wir (in der Regel völlig unbewußt), ob wir die Bedeutung dieser Begriffe kennen. Wir versuchen quasi zu *sehen*, was wir hören (lesen). Wenn wir *nichts sehen*, dann sagen wir: *Ich kann mir kein Bild machen*. Probieren Sie es bitte mit der folgenden Denk-Anweisung: Visualisieren Sie jetzt 10 Sekunden lang Ihr Rhombencephalon.

Wenn Sie nicht gerade Neurologe sind, werden Sie höchstwahrscheinlich genau nichts *gesehen* haben, wiewohl ich Sie ausdrücklich darum bat, daß Sie sich einen bestimmten Teil Ihres Gehirns vorstellen. Aber es ging mir natürlich nur darum, Ihnen zu demonstrieren, daß wir unfähig sind, **negative Anweisungen** (denken Sie *NICHT* an einen rosa Elefanten) zu befolgen. Zwar können wir negative Aussagen begreifen (z.B. die Sonne scheint heute nicht), aber es ist fast unmöglich, eine **Negativ-Anweisung** auszuführen. Denn: Wenn wir eine negative Anweisung hören/lesen, dann müssen wir sofort überprüfen, **ob wir be-**

greifen, d.h. ob wir uns ein Bild machen können.

Das geschieht mit enormer Geschwindigkeit und läuft normalerweise völlig unbewußt ab.

In anderen Worten: Indem wir eine negative Anweisung geben, **plazieren wir genau das Bild im Geist des anderen, das wir vermeiden wollen**. Wenn ich Sie bitte, keinesfalls an ein türkises Hochzeitskleid zu denken, dann **zwinge** ich Sie geradezu, dieses Kleid vor Ihr geistiges Auge zu stellen (d.h. diese **Vorstellung** aufzubauen). Die Verantwortung hierfür liegt bei mir (also beim Sender) und nicht bei Ihnen (als Empfänger der Botschaft)!

Es wäre schön, wenn Führungskräfte, Eltern, Lehrer/innen und Verkäufer dies endlich begreifen würden.

Beispiel: Ein Kunde fragt, wie sicher die Anlage laufen wird, weil er Ausfallzeiten (die viel Geld kosten) befürchtet.

Verkäufer: Lieber Kunde, *machen Sie sich darüber keine Sorgen!*

Noch ein Beispiel:

Bitte versuchen Sie sich jetzt auf keinen Fall daran zu erinnern, wie die Melodie der Nationalhymne klingt... Na? Es funktioniert doch vorzüglich, nicht wahr? (Vorausgesetzt, Sie haben akustische Fäden für diese Töne in Ihrem Wissens-Netz!)

So, damit haben Sie den dritten Schritt unserer Ziel-FORM•ulierungs-Methode bereits kennengelernt:

Ziel-FORM•ulierungs-Schritt 3:

FORM•ulieren Sie positiv!

(Bei vorhandenen FORM-ulierungen heißt das natürlich: Testen Sie Ihre Ziel-FORM-ulierung auf etwaige negative Anweisungen. Gehen Sie auf Nummer sicher, daß Sie wirklich genau das FORM-ulieren, was Sie tatsächlich erreichen wollen.

Nachdem uns Negativ-FORM•ulierungen leider extrem leicht über die Lippen kommen, müssen wir unsere Ziel-FORM•ulierungen **sehr bewußt überprüfen**. Bitte beachten Sie auch, daß die negative Formulierung nicht unbedingt Wörter wie *nicht* (oder *kein*) enthalten muß (vgl. Nr. 7 in den folgenden Beispielen):

1. Wie oft muß ich dir noch sagen, du sollst die Türe nicht so zuknallen?!
2. Bitte nicht hinsetzen, die Farbe ist noch Ich sagte: **Nicht** hinsetzen!
3. Kümmere dich nicht um mich; arbeite nur weiter...
4. Jetzt hör aber auf zu lachen; es ist überhaupt nicht witzig!
5. Wenn du mir versprichst, es absolut niemandem weiter zu erzählen; dann verrate ich dir ein Geheimnis...
6. Sie dürfen diesen Knopf am Fotokopierer nie drücken, während diese Lampe brennt.
7. Es ist verboten, die Blumen zu pflücken.
8. Bitte Rasen nicht betreten.
9. Gehen Sie nicht hinein, er ist heute sehr beschäftigt. Hey! Ich sagte doch Sie dürfen **nicht** hineingehen!

Die meisten Negativ-Anweisungen können natürlich positiv ausgedrückt werden. Wollen wir einige der Beispiele von eben noch einmal durchgehen.

- (1.) Würdest du die Türe bitte leise schließen?
- (2.) Bleib bitte stehen — die Farbe ist noch naß.
- (6.) Bitte drücken Sie diesen Knopf am Fotokopierer nur, wenn diese Lampe aus ist.
- (8.) Bitte Gehwege benutzen.

Falls sie Ihre eigene Ziel-FORM•ulierung noch einmal kritisch überprüfen wollen, tun Sie dies jetzt.



Zusammenfassung:

Schritt Nr. 1:

Schreiben Sie Ihre Ziel-FORM-ulierung auf und zwar so klar und präzise wie nur irgend möglich. Wenn nötig, redigieren Sie Ihre Ziel-Definition mehrmals. Es ist weit besser jetzt im Planungs-Stadium zu korrigieren als später (auf dem Weg zum Ziel) Korrekturen anbringen zu müssen.

Schritt Nr. 2:

Schaffen Sie Ihre Vision aktiv und bewußt! Falls bewußte oder unbewußte Zweifel an Ihnen nagen, tauchen beim Visualisieren automatisch Probleme auf. Hören Sie unbedingt auf Ihre innere Stimme! Aber wenn sie Ihnen grünes Licht gibt, dann schreiten Sie mit Enthusiasmus voran! Vertrauen Sie sich!

Schritt Nr. 3:

FORM•ulieren Sie positiv! Sorgen Sie dafür, daß Sie ganz genau das ausdrücken (FORM•ulieren), was Sie tatsächlich erreichen wollen! *Lernen Sie ein Ohr für negative FORM•ulierungen und Vorschläge (auch anderer Menschen) zu entwickeln* und lernen Sie, solche Aussagen in Ihrem Geist sofort **in eine positive Aussage** umzuwandeln.

Kür-Hausaufgabe

Trainings-Vorschlag:

Trainieren Sie das Um-FORM•ulieren (Negativ-zu-Positiv) regelmäßig, bis es Ihnen ohne langes Nachdenken gelingt.

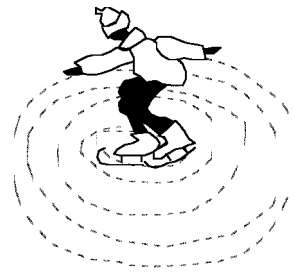
Diese Art von Training sensibilisiert Sie für Augenblicke, in denen Sie selbst zu negativen FORM•ulierungen neigen. Bald merken Sie es, Sekunden *nachdem* Sie etwas negativ gesagt oder geschrieben haben, im Lauf der Zeit merken Sie es, ehe Sie sprechen (denken, schreiben) und ab dann können Sie es *gleich* positiv FORM•ulieren!

Erinnerung

Bitte erinnern Sie sich an die Pflichtaufgabe (Dezember-Brief S.7). Optimal: Aktivieren Sie diese Liste demnächst noch 2- bis 3mal, weil wir sie im nächsten Brief wieder aufgreifen werden. Je sicherer Sie diese Liste dann „draufhaben“, desto mehr Spaß wird Ihnen der nächste Schritt bereiten.

Mit liebem Gruß, Ihre

Vera F Birkenbihl



Vorschau:

Februar-Brief: Energie-Fragen (damit Sie die letzten dunklen und kalten Wochen besonders **klug mit Ihrem Energie-Haushalt** umgehen können).

März-Brief: Fortsetzung: **gehirn-gerechtes Vorgehen** mit den Schwerpunkten **Gedächtnis und Einstieg: Kreativität...**

IMPRESSUM

AKTUELL VERLAG im Olzog Verlag GmbH • Fürstenrieder Str. 250 • 81377 München • Tel.: (089) 71 04 66 60 • Fax: (089) 71 04 6 61

Herausgeber: DR. REINHARD MÖSTL • **Text und Konzeption:** VERA F. BIRKENBIHL • **Redaktion, Gestaltung, DTP:** RUTH RIEDEL

Druck: Hofmann-Druck, Augsburg

Der Beratungs- und Trainingsbrief basiert auf Informationen, die wir als zuverlässig ansehen. Eine Haftung ist jedoch ausgeschlossen. Vor Anwendung unserer Hinweise muß im Einzelfall eine Überprüfung erfolgen. Nachdruck und Fotokopien auch auszugsweise sind nicht gestattet.

Erscheinungsweise: monatlich • **Bezugspreis:** 12,- DM/ Monat, 132,- DM Jahresabo (jeweils zzgl. Versandkosten)

Lizenzausgabe für birkenbihl-media GmbH, Bergisch Gladbach