



VERBRENNE DEIN HAMSTERRAD

Zeit- und Wertemanagement
in einer modernen Dimension

DIETER BEYERS ERFOLGSHANDBÜCHER | BAND 1



DIETER BEYER
SELBSTBESTIMMT. ERFOLGREICH. AGIEREN.

2. Auflage 2019

© 2018 Dieter Beyer

Dieter Beyer Erfolgstraining

Marktplatz 3 | 76337 Waldbronn

+49 7243 219 100

info@dieter-beyer.com

www.dieter-beyer.com

Satz & Layout:



Marke
Precht

Die Markenagentur

Umschlagfoto: © XtravaganT / © aerial333 – stock.adobe.com

DIETER BEYERS ERFOLGSHANDBÜCHER

BAND 1

VERBRENNE DEIN HAMSTERRAD!

Zeit- und Wertemanagement
in einer neuen Dimension



DIETER BEYER
SELBSTBESTIMMT. ERFOLGREICH. AGIEREN.



Inhalt

Das neue 1 x 1.....	7
Erfolgsoptionen beim Lesen dieses Buches.....	9
Mehr denken! Weniger arbeiten!.....	13
Selbstvertrauen aufbauen: Erst innen – dann außen.....	25
Der Eisberg in uns	37
Das Prinzip der 7 Rollen.....	47
Q II – Was wir wirklich wollen.....	59
Kleine tägliche Erfolgsgewohnheiten	71
Lob & Ermutigung.....	83
Traum, Vision und Leidenschaft	95
Gesund erfolgreich.....	107
Der Sinn – 7 Prinzipien	119
Coaching & Psychologie	131
Geschafft! Wie geht es nun weiter?	141
Anhang.....	151



Das neue 1 x 1

Dieses Buch enthält sinn- und lösungsorientierte Gedanken und Ansätze, die schon vielen Chefs, leitenden, ganz normalen Angestellten und Selbständigen geholfen haben, jedoch auch Eltern, Teenagern, Hausfrauen und vielen mehr.

Wenn Sie es wollen, ist dieses Buch eine leicht umsetzbare Handlungsanleitung aus Dutzenden von Anekdoten, Erfahrungen und Geschichten meiner Seminarteilnehmer und Coaching-Kunden und natürlich auch die Weitergabe eigener Lebenserfahrungen. Ich schöpfe hierbei aus dem Fundus von Erfolgen wie auch Misserfolgen und natürlich aus der Lektüre von mehr als dreihundert Büchern aus den Bereichen Erfolgstraining und Erfolgsprinzipien.

Wir alle stehen heute – im wahrsten Sinne des Wortes – gemeinsam auf den Schultern von Titanen, seien es die Weisen aus der Antike oder seien es große Redner und Autoren der letzten 100 bis 500 Jahre von James Allen oder Jack Canfield über William Clement Stone bis hin zu Goethe und vielen anderen.

Und damit, liebe Leserinnen und Leser, ist es ein echtes und authentisches Buch, das eigentlich von einem jeden von Ihnen mitgeschrieben ist, sozusagen live von mir durch SIE erlebt, teils selbst durchlitten und auch geschrieben.

Hierfür möchte ich einem jeden Mitwirkenden danken, denn mein Erfolg und meine Berufung sind nur entstanden durch gelebte Praxis. Und wie schon Johann Wolfgang von Goethe schrieb: „Wer ein Buch schreiben will, soll darin nur schreiben, was er weiß, denn Vermutungen gibt es schon genug“.

Ich würde mich freuen, wenn auch Sie am Ende dieses Buches für sich behaupten können: 1x1 ergibt nicht 1, sondern 11. Das ist das Ziel dieses Buches!

Ich grüße Sie herzlichst aus dem Süden Deutschlands

Ihr Dieter Beyer



Erfolgsoptionen beim Lesen dieses Buches

Den größten Erfolg mit diesem Buch erzielt sicherlich der Leser, der Kapitel für Kapitel durcharbeitet, die Zusammenhänge für sich zu verstehen versucht und dann auf seine persönliche Lebenssituation zu adaptieren weiß.

Ich empfehle Ihnen daher, das Buch erst einmal im Ganzen durchzulesen und danach mit Farb- und Bleistift die wichtigsten Passagen zu markieren und zu kommentieren. Nutzen Sie jede Aufforderung zur Tat, beantworten Sie schriftlich alle Fragen und gehen Sie intensiv in sich. Dann, und nur dann, werden Sie einen echten Sinn aus der Zeitinvestition, dieses Buch zu lesen, haben, leben und erleben.

In der Praxis hat es sich bewährt, das Buch erst dann aus der Hand zu legen, wenn zumindest eine Handlungsweise oder -Empfehlung umgesetzt werden kann. In diesem Buch finden Sie praktische Übungen, die Sie direkt auf Papier anwenden können (Für die Digital-Profis unter uns: Geht natürlich auch auf dem iPad und anderen Geräten ;-)).

Die sicherlich nachhaltigsten Übungen sind jene, die Sie auffordern, Dinge in der richtigen Form als Ziele und gewünschte Handlungsweisen aufzuschreiben, diese sich täglich laut und deutlich vorzulesen und dadurch in Ihr Leben einzuflechten. Selbst erlebt, tausendfach weitergegeben und begeistert mit anderen nacherlebt ... So funktioniert Erfolg!





Mehr denken! Weniger arbeiten!

Frank Bettger war zu Lebzeiten einer der erfolgreichsten Verkäufer Amerikas. Zwischen 1908 und 1928 verkaufte er nach einer durch Verletzung abgebrochenen Sportkarriere Versicherungen und setzte sich bereits mit Ende 40 zur Ruhe.

Sein Berufsleben hatte er als einer der begabtesten Baseballspieler seiner Zeit verheißungsvoll begonnen. Was er in dieser Zeit gelernt hatte, war das Prinzip „Lebe begeistert und gewinne“. Nachzulesen im gleichnamigen Buch, eines **der** Bestseller in jeder Buchhandlung.

Nachdem eine gebrochene Hand seine Karriere frühzeitig beendet hatte, war er frustriert, orientierungslos und schlug sich mit dem Eintreiben von Forderungen auf einem alten rostigen Fahrrad gerade so durch. Eines Tages warb ihn einer seiner Kunden für den Verkauf von Versicherungen, womit er auch begann. Auch hier erlebte er zahlreiche Erfolge und Rückschläge, Aufs und Abs folgten einander.

Mitten in einem Tief brachte ein Freund ihn eines Tages auf die Idee, doch einmal über den Wert bzw. die Effektivität jedes einzelnen Termins nachzudenken.

Nachdem er sich mehrere Tage und Stunden mit diesem Thema auseinandergesetzt hatte, realisierte er, dass er sich mit viel zu vielen Terminen und Gesprächen bei einzelnen Kunden völlig aufgerieben hatte. Und das, obwohl er doch die meisten und besten Geschäfte schon beim ersten Termin gemacht hatte.

Was war geschehen?

Frank Bettger war an **den Punkt** gekommen! Im Englischen heißt dies so schön: The point of no return. Der Punkt, an dem Du ankommst und feststellst: Hier geht es nicht mehr weiter. So kann und will ich nicht mehr weitermachen. Frank setzte sich also hin und begann, nachzudenken. Er durchdachte Dutzende, ja Hunderte von Terminen und kam zu einem interessanten Schluss:

Er verstand, dass er sich völlig verrückt gemacht hatte. Magenschmerzen, Sorgen und alle möglichen Geister hatten sich in ihm festgesetzt. Er hatte viel zu viele Termine, bei denen nichts herauskam und er nur seine und die Zeit anderer verschwendete. In der Folge reduzierte er all jene Termine, die ohne jegliches Ergebnis geblieben waren. Frank begann damit, sich auf die wesentlichen Dinge zu konzentrieren und verabschiedete sich von seinen Energieräubern!

Kennen Sie das auch? Egal, in welcher Branche Sie arbeiten? Was Sie auch tun, jeder von uns hat das schon einmal erlebt. Es gibt diese immer und immer wieder gleichen Erfolgsverhinderer, entweder Personen oder Dinge, die nicht funktionieren bzw. harmonieren. Was können wir nun daraus lernen, welche Schlüsse können wir daraus für unser Leben ziehen?

Eine einfache Übung soll und wird Ihnen dabei helfen, herauszufinden, wo Sie Ihren Punkt haben. Es empfiehlt sich, für diese und weitere folgende Übungen ein einfaches Blatt Papier zur Hand zu nehmen und die Fragen möglichst spontan zu beantworten. Frei nach dem Namen des Kapitels: **Mehr denken! Weniger arbeiten!**

1. Was tun Sie?
2. Was funktioniert?
3. Was funktioniert nicht?
4. Was von dem, was funktioniert, möchten oder müssen Sie unbedingt weiter tun, was nicht?
5. Was von dem, was nicht funktioniert, möchten oder müssen Sie unbedingt weiter tun, was nicht?

Nun, als ich zum ersten Mal diverse Bücher von Brian Tracey, John Maxwell oder gar Napoleon Hill las, habe ich diese Fragen oft überlesen und für mich gedacht: Nein, das brauche ich nicht, bei mir läuft doch alles gut.

Doch wenn wir beginnen, uns mit den Fragen und Antworten wirklich auseinander zu setzen, geschehen wie durch Zauberhand merkwürdige Dinge. Wir beginnen, auch zu hinterfragen: „Läuft denn tatsächlich alles gut? Bin ich denn wirklich an diesem Punkt angekommen?“

Die richtigen und wichtigen Dinge beginnen, in unser Leben zu treten. Wir ziehen sie an und „unser Punkt“ wird plötzlich zur Antwort.

Wenn wir dahinter schauen, bekommt plötzlich alles Sinn. Wir verstehen und begreifen, warum manche merkwürdigen Geschehnisse so sind, wie sie sind.

Und dann beginnen wir, ...

- uns genug Zeit für körperliche Ertüchtigung zu nehmen
- die Freuden des Lebens zu genießen
- mit den Herausforderungen des täglichen Lebens lösungsorientiert umzugehen

Einer meiner Trainerkollegen geht in seinen Vorträgen und Seminaren auf den Zustand der Grundfröhlichkeit ein, die Sie, die wir täglich haben sollten. Wie wäre das denn? Täglich? Grundfröhlich? Egal, was gerade läuft ... oder nicht läuft ...?

Beginnen wir mit der Auswertung Ihrer Fragen. Überlegen Sie bitte ganz konkret: Welche Ihrer Tätigkeiten tun Sie einfach nur, um Geld zu verdienen und welche Tätigkeiten sind genau Ihr Ding? Wenn Sie die Fragen noch nicht beantwortet haben – so wie ich seinerzeit – dann machen Sie es bitte jetzt!

Heißt übersetzt:

Überfällt Sie eine Leidenschaft, wenn Sie nur daran denken? Könnten Sie sich vorstellen, diese Arbeit auch ohne Entlohnung zu tun? Ist es das erste, woran Sie denken, wenn Sie nachts oder morgens aufwachen?

Diese Leidenschaft wird sehr oft als die Auswirkung des sogenannten inneren Feuers bezeichnet. Doch was ist das innere Feuer?

Stephen Covey beschreibt es in seinem Buch „Der Weg zum Wesentlichen“ als ein Zusammenwirken von 4 elementaren Ebenen, namentlich der sozialen, physischen, mentalen und spirituellen Ebene.

Wenn diese Punkte alle in „Ihrem-Ding-Bereich“ angesiedelt sind, dann sprechen wir über Berufung, über täglich angefeuert sein, morgens 1 Stunde früher aufstehen, Begeisterung, Leidenschaft und alles, wirklich alles, was dazu gehört!

Dann – und nur dann sprechen wir über FLOW!

Welches ist Ihre Berufung? Wo liegt Ihr FLOW?

Was als Einziges würden Sie am liebsten nur noch tun? Wo ertappen Sie sich in heimlichen Gedanken: „Ach, könnte ich doch nur – Wenn ich dies oder jenes jeden Tag tun könnte“ – und so weiter ...

Ich für meinen Teil hatte meine Berufung für Coaching, Training und die Rednertätigkeit schon Jahre entdeckt, bevor ich damit begann. Es war ein sehr zähes Ringen vom Traum zur Wirklichkeit.

Es war ein innerer Kampf von Wollen und „mich nicht trauen“ bis hin zur Angst vor Scheitern. Jetzt aktuell ist daraus ein Flow von Freude und tiefer täglicher Befriedigung und Begeisterung geworden!

Diesen Prozess durchlaufen wir alle. Es geht um das Erlernen und Anwenden von Erfolgsprinzipien, die zu allen Erfolgsgeschichten gehören, die Sie in allen Biographien erfolgreicher Menschen nachlesen können.

Wir haben alle das Potential, unsere Berufung zu leben! Und zu steigern! Doch was bedeutet das für Sie? Lassen Sie uns hierzu wieder eine einfache Übung machen:

1. **Machen Sie eine Liste aller Tätigkeiten, die Sie entweder überhaupt nicht mögen oder nicht können bzw. nicht gut machen.**
2. **Erstellen Sie bitte eine Liste aller Tätigkeiten, deren Ausübung Sie begeistert, die Sie gerne machen.**
3. **Mit welchen Menschen arbeiten Sie gerne zusammen? Mit denen Sie Spaß haben, mit welchen Sie vorankommen?**
4. **Und jetzt wird es vielleicht kompliziert: Mit welchen Menschen ist es schwierig bis unmöglich? Mit denen nichts voran geht?**

Natürlich wissen Sie schon jetzt, worauf ich mit dieser Übung hinaus möchte, richtig?

Gerade eben haben Sie Ihre Energieräuber und -Vampire herauskristallisiert!

Um eines der schwierigsten aller Themen anzugehen, ist es notwendig, einige lieb gewonnene, meist unbewusste Gewohnheiten abzustellen und neue Gewohnheiten zu erlernen. Und wahrscheinlich auch die ein oder andere Person auf den Prüfstand zu stellen.

Unsere Arbeitsgewohnheiten, unser Umfeld zu verlassen, oder neu zu strukturieren, unsere Lebens-, Freundschafts- und Gesundheitsgewohnheiten zu verändern, dazu bedarf es einer Menge Mut und Initiative. Diesen Mut bringen wir in der Regel dann und nur dann auf, wenn der perspektivische Rahmen stimmt, wenn das, was wir wirklich wollen, uns antreibt, wenn der „thrill“ da ist. Wenn wir vor Begeisterung und Leidenschaft nicht mehr still sitzen können ... Wenn wir etwas anstreben, wofür es sich im sprichwörtlichen Sinne zu kämpfen lohnt ...

Wenn wir etwas unbedingt haben wollen und müssen ...

Wenn es uns weh tun würde, es nicht zu haben ...

Wie lernen wir diese Dinge oder wie finden wir diese? Nun, auch hierfür gibt es wiederum ein paar wunderbare Fragen (nachzulesen auch bei Allan Pease). Diese 5 Fragen werden auch Goldene Fragen genannt und von unterschiedlichsten Trainern und Beratern in jeweils leicht abgeänderter Form verwendet.

Meine 5 Fragen sehen wie folgt aus:

1. Was wollen Sie genau erreichen?
2. Warum wollen Sie das erreichen?
3. Warum ist Ihnen das wichtig?
4. Was würde geschehen, wenn Sie Ihr Ziel nicht erreichen?
5. Könnten Sie damit leben, es nicht zu erreichen?

Auch hier gilt selbstverständlich wieder der Rat: Arbeiten Sie die Fragen schriftlich aus und gehen Sie dabei so tief wie möglich. Sie werden überrascht sein, was Sie über sich selbst herausfinden. Die größte Lektion, die ich persönlich bei „Mehr denken! Weniger arbeiten!“ lernen durfte, war sehr praktischer Natur und hatte mit dem Umsetzen einer Erfolgsformel zu tun, die einigen meiner Trainees wohlbekannt und vertraut ist.

Es handelt sich hierbei um folgende Formel: **D + F + V + V + H = E**

In diesem Kapitel möchte ich nun lediglich auf das zweite V aus dieser Formel – die praktische Visualisierung – eingehen. Im Kapitel „Selbstvertrauen aufbauen“ erfahren Sie, was die anderen Teile der Formel bedeuten.

Was ist bzw. was bedeutet die praktische Visualisierung? Sie ist der Kern aller Erfolgsgeschichten dieser Welt. Alle großen Denker der Menschheitsgeschichte sind sich in folgendem großen Wort einig: **„Wir werden, was wir denken“**. Und nahezu alle Erfolgsgeschichten basieren auf folgendem Naturgesetz: **Alles, was der menschliche Geist sich vorstellen kann, kann er auch erreichen!** In der Praxis bedeutet dies nichts anderes, als dass Sie sich so viel und so oft wie möglich mit der Vorstellung von all dem beschäftigen dürfen, ja sogar müssen, was Sie erreichen wollen.

Dies ist ein ganz einfaches Prinzip, das wir alle aus unserer täglichen Realität kennen. Etwas, was uns gewollt oder ungewollt beim Einkaufen,

im Fernsehen, einfach überall verfolgt: Werbung. Vom wieder und wieder wiederholten Hören und oder Sehen von Bildern, gesprochenen Reklametexten im Supermarkt und Werbespots in Radio oder Fernsehen. Je öfter und je subtiler Sie mit diesen Botschaften konfrontiert werden, umso mehr legen sich Kaufaufforderungen und (!) Entscheidungen in Ihrem Unterbewusstsein ab.

Wussten Sie, dass Sie selbst sich mit Ihren eigenen Zielen beschallen, bewerben und konfrontieren können?

Das ist ein ganz einfacher Prozess und kann kinderleicht in die Tat umgesetzt werden. Probieren Sie es einfach aus!

Kleben Sie gelbe Post-its an Ihren Spiegel, in Bücher, ins Portemonnaie. Kleben Sie Erinnerungszettel auf den Computer und verwenden Sie selbst gefertigte Zielkarten als Buchzeichen.

Schreiben Sie täglich Ihre 10 wichtigsten Ziele auf. Hängen Sie Visionstafeln an Ihre Wand oder führen Sie Bilder Ihrer Wunschkreuzfahrt mit sich herum. Je öfter und subtiler Sie selbst sich mit eigenen Träumen und Zielen in Form von Bildern o. ä. konfrontieren, umso mehr werden Ihre wirklich wichtigsten Dinge in Ihrem Leben Wirklichkeit.

Mehr denken, weniger arbeiten hat sehr, sehr viel damit zu tun, in sich zu gehen, Ihre Ziele, Gewohnheiten und Abläufe zu durchforsten und alles aufzuschreiben, was Sie gerne hätten. Um dann zuzulassen, dass diese Wünsche, Träume und Ziele Realitäten werden dürfen.

Natürlich bedarf es hierzu vieler Zutaten wie Selbstwert und -vertrauen, die richtige Energie und Motivation, das richtige Umfeld, die richtige Aufgabenverteilung und vieles, vieles mehr.

Essenz des Kapitels

1. Routinen bestimmen unser Leben – ob gewollt oder ungewollt

2. Grundfröhlichkeit ist eine Entscheidung – immer wieder

3. Lösungsdenken ist grundsätzlich angenehmer und effektiver als Problemdenken

4. WOW! Es gibt Energievampire!

5. Noch ein WOW! Ich kann sie loswerden!

6. Eine Vision ist eine Basis für neue Ergebnisse
