

geringen Selbstbewusstsein aber können sich nicht vorstellen, jemals reich zu werden.

Ihr Einkommen hängt aber unmittelbar mit Ihrem Selbstbewusstsein zusammen. Wenn Sie sich Ihrer Leistung und Ihrer Fähigkeiten wirklich bewusst sind, sind Sie auch in der Lage, sich und damit den Wert Ihrer Leistung bestmöglich zu verkaufen. Jeder Angestellte verkauft seine Arbeitsleistung als Produkt an seinen Arbeitgeber. Damit entscheidet jeder für sich, ob er ein Markenprodukt ist oder unter einer Billigmarke rangiert (= Hausmarke zum kleinen Preis). Deshalb gilt: „Erkenne dich selbst“. Definieren Sie Ihren Selbstwert (= wie viel sind Sie wert?).

Sie sehen: Ihr Selbstbewusstsein hat einen maßgeblichen Einfluss auf Ihren Erfolg. Letztlich ist es sogar bestimmend für Erfolg oder Misserfolg. Wenn Sie das einmal verstanden haben und anfangen, diese

Erkenntnisse umzusetzen, werden Sie sehen, dass sich die Dinge in Ihrem Leben sehr viel besser und leichter fügen werden, als Sie bis dahin geglaubt haben. Denn wer sich seiner bewusst ist, wird immer die Umstände, Reaktionen und vor allen Dingen die Menschen in sein Leben ziehen, die er dann gerade braucht. Das funktioniert auf allen Ebenen des Lebens und nicht nur im Angestelltenverhältnis. Auch ein Selbstständiger wird, wenn er ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein hat, immer die Kunden bekommen (oder finden?), die er gerade braucht. Im weitesten Sinne lässt sich sagen, dass der finanzielle Erfolg eines Unternehmens nur davon abhängig ist, wie stark das Selbstbewusstsein seiner Führungskräfte und seiner Angestellten ausgeprägt ist. Somit gibt es eine klare Botschaft:

Ändern Sie Ihre „Ein-Stellung“, also die Stellung, die Sie bisher vertreten haben, und die

Welt wird Ihnen „zu Füßen“ liegen.

Passen Sie aber auf! Folgen Sie nicht blind irgendwelchen Methoden, die Ihnen mehr Erfolg versprechen. Meine Impulse aus diesem Buch sind Anregungen, die Sie zum Nachdenken auffordern. Am Ende entscheiden Sie, wie Sie die Weisheiten daraus für sich umsetzen können, um das Bestmögliche aus Ihrem Leben zu machen.

In meinen Seminaren lerne ich die unterschiedlichsten Menschen kennen. Sie alle eint, dass sie etwas in ihrem Leben verändern möchten. In diesen Seminaren holen sie sich sozusagen das Rüstzeug, um danach die Weichen in Richtung Erfolg zu stellen. Leider schaffen es nicht alle, auch wenn sie vorgeben, es schaffen zu wollen. Sagen ist bekanntlich nicht Tun. Solche Menschen sind für mich negativ motiviert. Ihr ganzes Handeln und Tun ist darauf ausgerichtet, vor negativen Gefühlen

zu fliehen. Sie erkennen diese Menschen daran, dass sie meistens nicht wissen, was sie wollen. Wenn sie dann gefragt werden, was sie nicht wollen, können sie genau darüber stundenlang sprechen. Gefragt nach ihren Lebenszielen fällt ihnen dann aber gar nichts ein. Das macht den Umgang mit negativ motivierten Menschen so schwierig. Sie sind in ihren Gedanken so gefangen, dass sie schon morgens beim Aufwachen keinen Spaß haben. Statt den Tag freudig zu begrüßen und das Positive zu sehen, fürchten sie sich vor den Konsequenzen, die es hätte, wenn sie nicht aufstehen.

Dass Sie diese Zeilen lesen, ist ein guter Anfang. Das zeigt, dass Sie motiviert sind. Ob negativ oder positiv, das ist die Frage. Ich gehe natürlich davon aus, dass Sie positiv motiviert sind. Im anderen Fall ist es wichtig, dass Sie sich auf meine Gedanken einlassen. Die Impulse sind so ausgelegt, dass sie Sie zum Nachdenken anregen. Ich bin mir sicher: Je

mehr Zeit Sie sich nehmen, das Gelesene bewusst zu verarbeiten, desto sicherer ist dieses positive Wissen in Ihnen verankert. Das führt dazu, dass Sie schon bald mehr Chancen als Probleme sehen – und genau daraus ist das Leben doch gemacht!