

# Der Vera F. Birkenbihl-Brief

## ERFOLG & LEBENSQUALITÄT

Monatlicher Beratungs- und Trainingservice - **Oktober 1999**

Denn: **Erfolg ist ein Prozeß**

Liebe Leserin, lieber Leser,

**ein** Aspekt erfolgreicher Lebensführung ist die Fähigkeit, gegen **Anti-Programme** zu handeln, wenn diese **unser Leben einschränken** (z.B. Anti-Fehler-Programme). Deshalb gebe ich erkannte Schwächen (oft) zu. Zwar ist das Echo auf die Briefe **sehr positiv** (das freut mich natürlich) aber es gibt doch auch (kleinere) Kritikpunkte. Da Ihre Meinung uns sehr wichtig ist, sehen Sie heute drei Änderungen:

**1.** Wir haben die Produktion des Briefes softwaremäßig umgestellt, was kleine **Layout**-Anpassungen bewirkt. Dies nutzen wir, um den Leser/innen entgegenzukommen, die meinten, es sei günstiger, wenn die **Marginalie immer rechts** sei, weil man leichter in leere Randstellen am rechten Rand hineinschreiben könne. Natürlich kam die Anregung von Rechtshändern (die jedoch ca. 85% unserer Leser/innen repräsentieren).

**2.** Einige von Ihnen baten uns, das **Piktogramm** für **Pflicht** und **Kür** gegeneinander auszutauschen, denn die **schlittschuhlaufende** Figur erinnere eher an **Pflicht-Programme im Sport**, während die andere Figur die Rollschuhe (**keine olympische Disziplin**) anlegt, als Kür einleuchtender wäre. Nun, rückblickend hat man ja immer ein absolut perfektes Sehvermögen! Also ändern wir auch dies jetzt. Da **Pflicht** oder **Kür** immer dabeisteht, werden Sie sich bald umgewöhnen.



**3.** Sie baten um eine kleine **Inhalts-Übersicht auf der Titelseite jedes Briefes**, damit Sie sich schneller orientieren können, wenn Sie später eine bestimmte Textstelle **wieder** finden wollen. Einverstanden!

Wie immer danke ich Ihnen für Ihr konstruktives Feedback!

Mit liebem Gruß, Ihre

Vera F. Birkenbihl

eine der erfolgreichsten  
Persönlichkeits-Entwickler



Vera F. Birkenbihl

Übrigens: Am **Do, 4. Nov.** bin ich wieder **live** an der **T.U. in München, Barerstraße 32** zu hören. Mit DM 7.50 sind Sie dabei, (Studenten & Schüler kostenlos) Aufgrund des großen Andrangs ist es sinnvoll, **mindestens 30 Min. vorher** zu erscheinen.

Das **Thema** dieses Jahr:  
**Risiko & Chancen von Gedanken-Viren:**  
**Wie Ideen & Verhaltensweisen uns beeinflussen!**

### Inhaltsübersicht

Motivierungs-Probleme?....2	
Pflicht: Eigene Programme finden.....5	
Ärgeranalyse.....7	
Kübler-Ross-Strategie.....8	

## Haben Sie öfter Motivierungs-“Probleme“?

In Seminarpausen kommen oft Väter, Mütter, Chefs und Chefinnen von (jungen) Menschen und fragen: „**Wie kann** ich meine/n Sohn/Tochter (Azubi, Mitarbeiter/in usw.) **motivieren**, (dies und das) **zu tun?**“ Der Hauptsatz lautet also „Wie kann ich ... motivieren?“ und fragt: „**Wie kann ich (ihn/sie) motivieren, sich genau so zu verhalten, wie ich mich laut meinen Programmen** (vgl. Kasten) **verhalten muß?**“

Solange man vor allem will, daß das eigene **kleine EGO** (das sich verzweifelt an seine Programme klammert) **zufriedenstellt** wird, solange **fordert** man (ohne Rücksicht auf Verluste), daß sich **alle** Menschen **exakt so** verhalten, wie man sich (laut eigenem Programm) verhalten darf (kann oder muß). Tun unsere Mitmenschen dies einmal **nicht**, dann sprechen wir gerne von einem **Motivationsproblem**. Geradezu spannend wird es, wenn ich diesen Teilnehmer/innen eine **Gegenfrage** stelle nämlich: „Mit welchem Recht wollen Sie eigentlich, daß dieser (junge) Mensch sich genau so verhält?“

Das am häufigsten auftauchende Argument lautet jetzt nämlich: „Ich will ihm/ihr ja nur helfen!“, während die zweithäufigst genannte Begründung darauf hinweist, daß „man“ sich nun einmal so verhalten **müsse** (z.B. daß man den Bart halt **sauber** rasieren müsse). Das Wörtchen „man“ verweist in der Regel auf Programm-Charakter. Erinnerung: Im August-Brief sprachen wir (beim Relativitätsprinzip der Psyche, Seite 3ff.) davon, inwieweit ein großes **Ziel (ein Fixstern)** uns **helfen kann**, auftauchende Probleme als *Mücken* oder *Elefanten* wahrzunehmen. Dabei stellten wir fest: **Je größer unser Fixstern, desto kleiner werden unsere Probleme**. An diesen Gedankengang wollen wir heute anschließen: Je wichtiger Sie es finden, daß ein Mitmensch genau das von Ihnen geforderte Verhalten an den Tag legt, desto „elefanten-artiger“ ist das „Problem“, wenn er sich weigert, so daß Sie ein „Motivations“-Problem zu haben scheinen....

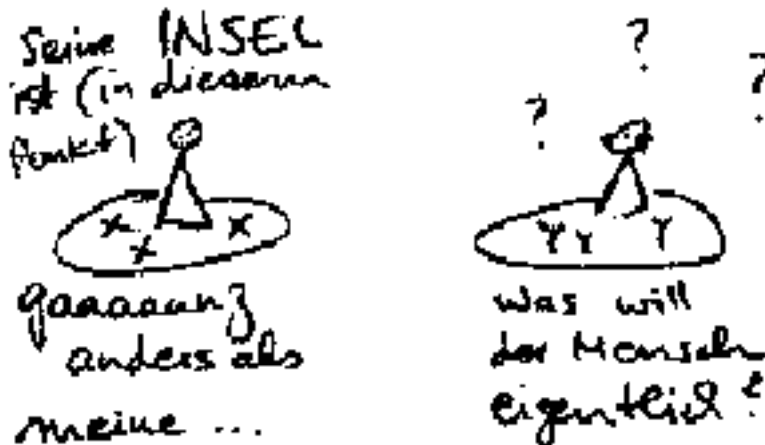
Das heißt: Wenn wir anderen überhaupt **nicht zugestehen können**, in einem bestimmten Punkt **anders zu denken, fühlen oder handeln als wir**, dann könnte **diese Tatsache** uns extrem nachdenklich machen. Denn sie weist darauf hin, daß wir **alle** Mitmenschen „genau so“ (bezogen auf **unser** Programm) haben wollen. Oder, auf mein **Insel-Modell** bezogen,

**Programme: Es geht um Erziehungs-Programme**  
vgl. **Basis-Wissen**, S. 9ff, 36



Das merkt man spätestens, wenn man hinzufügt: „Möchten Sie Ihr Recht, von diesem jungen Menschen (dieses Verhalten) zu fordern nicht wenigstens rein theoretisch in Frage stellen?“. Hier reagieren manche verduzt (was oft einen neuen Denk-Vorgang einleitet), andere wehren jetzt (teilweise regelrecht böse) ab: Die Tatsache, daß wir ihr „Recht“ infrage stellen, von anderen ein bestimmtes Verhalten zu fordern, **erbost** sie!

bedeutet es: **Wir wollen jede Person „motivieren“** (oder wir „müssen“ sie sogar bekämpfen, wenn sie sich anders verhält), **wenn ihr Insel-Inhalt in (diesem Punkt) von unserem abweicht...**



Das könnte ein **Fixstern** sein, an dem wir uns ausrichten, indem wir uns öfter einmal fragen:

**Kann ich anderen Menschen erlauben (zugestehen) so zu sein, wie sie sind, ohne meinen persönlichen Maßstab (der in meiner Insel gilt), anzulegen und sie nach meinem Maßstab zu be- oder verurteilen?**

Natürlich können wir diesen Satz auch auf das Denken, Fühlen und/oder Handeln einer Person beziehen, wie der Text im Kasten zeigt.

Wollen wir dies an **drei kleinen Beispielen** „aufhängen“. Bitte denken Sie mit und beantworten Sie jeweils die Frage:

1. Angenommen Sie haben ein **Anti-Nasebohren**-Programm (vgl. BasisWissen, S. 11f.): **Frage:** Können Sie einem Mitmenschen, der gerade genüßlich in der Nase bohrt, zusehen, ohne ihn „unmöglich!“ zu finden?
2. Angenommen, Sie „haben etwas“ **gegen Männer mit langen Haaren**, die sie auch noch in einem **Pferdeschwanz** zusammenhalten. **Frage:** Wie

**Kann ich anderen Menschen erlauben so zu **denken (fühlen, handeln)**, wie sie denken (fühlen, handeln), ohne meinen persönlichen Maßstab anzulegen und sie nach meinem Maßstab zu **be- oder verurteilen**?**

schwer fällt es Ihnen, diesen Menschen positiv (z.B. als sympathisch, intelligent, fähig usw.) wahrzunehmen?

3. Angenommen Sie haben ein **Anti-Reichtums-Programm**: **Frage**: Wie sehr neigen Sie dazu, alle Wohlhabenden (und Reichen) vollautomatisch „schief“ anzusehen (oder gar offen zu verurteilen)?

Nehmen wir weiter an, Sie erfahren, daß ein Bekannter schon mehrmals Zeit und Geld **in eine wohltätige Sache investiert** hat, **die Ihnen am Herzen liegt**. Dann ist die Wahrscheinlichkeit groß, daß Sie dies positiv einschätzen, nicht wahr? Nun erfahren Sie jedoch, daß dieser Mensch drei Häuser besitzt und einen teuren Bentley fährt. Damit aber verstößt er gegen **Ihre Anti-Reichtums-Programme**. Beispiele für **Anti-Reichtums-Programme**:

- *reiche Leute sind alle Charakterschweine, oder:*
- *was immer einer besitzt, mußte er jemand anderem erst wegnehmen, oder:*
- *alle Reichen sind Ausbeuter u.ä..*

Natürlich kann man im bequemen Bentley zur gleichen Kirche wie Sie fahren. Natürlich schließt viel Geld Wohltätigkeit keinesfalls aus, im Gegenteil (vgl. Kasten: **Andrew Carnegie**). Als reicher Mensch kann man sogar weit mehr für diejenigen tun, denen man helfen will, oder?

Je öfter Sie die beiden folgenden Übungen durchlaufen, desto mehr Ihrer Programme werden Sie dadurch „finden“. Dies ist insbesondere wichtig bei Programmen, die Sie sehr früh, oder per Imitation (also ohne Worte) gelernt haben, so daß Sie sich an den Lernprozeß gar nicht bewußt erinnern können. Je mehr ihrer eigenen Programme Sie kennen, desto mehr hilft Ihnen dies bei vielen „Motivations-Problemen“, weil Sie begreifen, daß wir andere Menschen oft nur zu einem bestimmten Verhalten „motivieren“ wollen, das uns aufgrund unserer persönlichen Programme GUT oder RICHTIG erscheint; (was jedoch mit den Insel-Inhalten oder Zielen dieses Mitmenschen überhaupt nichts zu tun haben muß). Des Weiteren ist die Kenntnis eigener Programme extrem hilfreich, wenn Sie bessere Entscheidungen darüber treffen wollen, ob Sie sich in Zukunft tatsächlich jedesmal ärgern „müssen“ (also Opfer sind) oder ob es einen eleganteren Weg gibt, wenn jemand eines Ihrer Programme „angegriffen“ hat.

**Andrew Carnegie**, der berühmte amerikanische Stahl-magnat war als extrem armer Junge aus Europa gekommen und verwirklichte den **amerikanischen Traum** (vom Tellerwäscher zum Millionär). Später verdiente er solche immensen Summen Geldes, daß er **365 Millionen Dollar** für **wohltätige** Zwecke spenden konnte. So richtete er z.B. viele **Stadtbüchereien** ein, finanzierte einige **Colleges** und ermöglichte **Stipendien**, denn eines seiner großen Ziele hieß **Bildung**, insbesondere für jene, die sie sich **nicht** leisten konnten. Sie sehen also: **Reichtum als solcher muß nicht „schlecht“ sein, solange wir keine persönlichen Programme dagegen haben...**

**Einen** solchen Alternativ-Weg zeige ich Ihnen in der Kübler-Ross-Strategie auf Seite 8.

## 2 Pflicht-Aufgaben: Eigene Programme aufspüren

### Aufgabe Nr. 1: Programm-Inventur

finden Sie die wichtigsten Programme, die Ihr Leben bisher (weitgehend unbewußt) gesteuert haben!

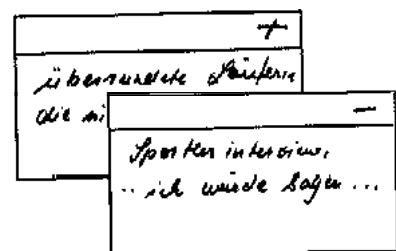


### Schritt 1: Was gefällt Ihnen **GUT** bzw. **NICHT GUT**?

**Sehen Sie fern** oder **lesen Sie** (z. B. einen Roman) und stellen Sie sich einen kleinen **Timer** so ein, daß er alle 3 Minuten piepst. Dann fragen Sie sich, was Ihnen in den letzten 3 Minuten ge- oder mißfallen hat. Was Ihnen **nicht** gefallen hat, hat **gegen** eines Ihrer unzähligen Programme verstoßen, da haben Sie also ein Programm „gegen“ (ein **Anti-Programm**). Was Ihnen jedoch gefallen hat, **da** haben Sie ein Programm „für“ (ein **Pro-Programm** also).

Wenn der kleine Timer piepst, dann drücken Sie den Knopf zweimal (1. um ihn abzustellen, 2. um ihn sofort wieder zu starten) und **notieren** Sie (Stichpunkte genügen) auf Kärtchen der **einen** Farbe (vgl. Kasten), **was Ihnen in den letzten Minuten positiv oder negativ aufgefallen war**. Das kann man leicht „nebenher“ machen. Wichtig ist, daß Sie pro Kärtchen nur **eine** Handlung festhalten, sowie, daß Sie sich bald an die Farben gewöhnen. (Tip: Wenn Sie die ersten 30 Kärtchen jeder Farbe oben am Rand mit einem Plus- oder Minus-Zeichen versehen, dann haben Sie sich bald daran gewöhnt, welche Farbe Sie für **Pro**-Programme (mag ich gerne... ) und welche für **Anti**-Programme (kann ich nicht ausstehen!) ausgesucht haben.

Vorbereitung: Sie benötigen **Zettelchen** (oder Miniatur-Kartei-Kärtchen) **in zwei Farben**. Die eine Farbe reservieren Sie für Dinge, die Sie **GUT** (richtig, OK u.ä.) finden, die andere für die Kategorie **NICHT GUT** (falsch“, nicht-OK u.ä.).



## Schritt 2: Analyse der Zettelchen/Kärtchen

Nun werden die **Kärtchen sortiert**, zum Beispiel nach logischen Kategorien (vgl. Kasten) oder Sie sortieren die Schlüsselwörter **alphabetisch**, z.B.

- **A**rroganz
- **E**goismus
- **G**eiz
- **R**ücksichtslosigkeit
- **U**nzuverlässigkeit (etc.)

Bitte bedenken Sie, daß dieser **Sortiervorgang** ein **äußerst wichtiger Vorgang** ist, der Ihnen **hilft**, Ihre eigenen Programme (insbesondere die unbewußten) zu finden bzw. besser kennenzulernen.

Deshalb sollten Sie dieses Sortieren langsam und bewußt durchführen und immer nur einen Teil Ihrer Kärtchen-(Zettel-)Sammlung durchgehen. Verteilen Sie dieses Sortieren auf mehrere Tage (oder Wochen)! Dabei lernen Sie eine Menge über sich z.B: **Ärgern Sie sich...**

- eher über sich oder über andere Menschen?**
- besonders häufig über die gleiche Ärger- und Programm-Kategorie** (z.B. Arroganz, Anti-Reichtum, Unzuverlässigkeit, Egoismus)?
- häufiger als Ihnen Dinge positiv auffallen** (im Klartext: haben Sie weit mehr Ärger-Kärtchen als solche über Dinge, die Sie GUT FINDEN)?

Wir werden **im Dezember-Brief** mehr über die Ergebnisse Ihrer Analyse sprechen. **Erstens**, weil der Jahreswechsel sowieso zu einer Inventur einlädt und **zweitens**, weil eine weitere Diskussion erst **nach** dem Sammeln günstiger ist, damit Sie vorläufig völlig frei und **unbeeinflußt** Ihre **Inventur** vornehmen können.

Nachdem wir nun geklärt haben, daß viele Motivierungs-Versuche lediglich Beharren und Erzwingen unserer eigenen Programme darstellen, ist uns jedoch ebenfalls klar, daß der Rest aller Motivations-Probleme legitim ist. (Zum Beispiel wollen wir, daß jemand zuhört.) Über diese Art von Motivations-Situationen sprechen wir im nächsten Brief.



Beim Sortieren finden Sie auch besonders **häufige** Ärger-Anlässe...

### Beispiele für Programm-Kategorien:

- Straßenverkehr
- Zuhause/Familie
- Freundeskreis
- Schule/Ausbildung
- Arbeitsplatz
- Nachbarschaft

### Jahreswechsel-Analyse

(vgl. die beiden Briefe vom Dez. 98 und Jan. 99 im Basis-Training.)

## Aufgabe Nr. 2: Worüber regen Sie sich auf?

Bitte notieren Sie spontan, was Ihnen zunächst einfällt. Tun Sie dies, ehe Sie weiterlesen.

a) **Was kritisieren Sie an anderen direkt?** (Z. B. *Nie hörst du mir zu? Man kann sich nicht auf dich verlassen!*)

---



---



---



---

b) **Was stört Sie besonders, wenn Sie abschätzig/-kritisch (negativ) über andere denken**, z.B. über Menschen, die Sie im Büro, auf der Straße, im Laden oder **im Fernsehen** gesehen haben (vgl. Aufgabe Nr. 1, Seite 5).

---



---



---



---

Wenn Sie vor einigen Monaten bereits „dabei“ waren, dann könnten Sie **nach** dem heutigen Aufschreiben zurückblättern und nachlesen, was Sie anlässlich der Übung im August-Brief (Seite 8) festgehalten hatten. Vergleichen Sie, was Sie **damals** als derzeitige **Haupt-Probleme** gelistet hatten, mit Ihren jetzigen spontanen Einfällen... (Und jetzt lesen Sie bitte den kopfstehenden letzten Absatz auf dieser Seite.)



Als neue/r Leser/in können Sie sich vornehmen, diese Übung in einigen Wochen zu wiederholen und **dann** mit dem **heutigen** Ergebnis zu **vergleichen**.

Solche Notizen über längere Zeiträume, zeigen oft, daß Ihre **heutigen Riesens-Probleme** (Elefanten) Ihnen bald (als Mücken) vielleicht nur ein müdes Lächeln entlocken, während Sie **dann** ganz andere, „echt große“ Probleme (neue Elefanten) zu haben **scheinen**, über die Sie wiederum einige Wochen später anders denken mögen (weil es eben doch wieder Mücken waren). **Te- sten** Sie es, die Ergebnisse könnten Ihnen faszinierende **Ein- Blicke in Ihr Leben** ermöglichen...

## Kür: Die Kübler-Ross-Strategie

In einem Vortrag berichtete die berühmte Sterbe-Forscherin, Frau Dr. Elisabeth Kübler-Ross, von einem Seminarteilnehmer, der sie maßlos genervt hat. Während sie diesen Mann schildert, unterbricht sie sich plötzlich selber und sagt, „Na ja, Sie wissen ja, **wenn man sich länger als 15 Sekunden ärgert**, dann sind es **immer die eigenen unerledigten Geschäfte**“. Damit meint sie natürlich **die eigenen nicht (bewußt) registrierten Programme**, die unseren Zorn auslösen.

Wenn beispielsweise ein Mensch an Ihrem Tisch im Restaurant überdeutlich aufstößt und Sie reagieren sauer, dann hat das mit **Ihrem Anti-Aufstoß-Programm** (in-der-Öffentlichkeit) etwas zu tun, **nicht aber mit dieser Person**. Das ist es, was Frau Kübler-Ross unsere **unerledigten Geschäfte** nennt. Solche Verhaltensweisen empfinden wir (unbewußt) als Angriff auf unser Programm (vgl. auch den Kasten), und solche Angriffe verunsichern und/oder

Falls Sie befürchten müssen, **15 Sekunden** seien zu kurz, dann beginnen Sie zunächst mit 2 - 3 Minuten und verkürzen Sie langsam: **trainieren Sie solange**, bis Sie Ihre Reaktion auf **15 Schreck-Sekunden** reduzieren konnten...

... ärgern uns. Wenn wir anderen davon erzählen, um uns die Bestätigung für unseren berechtigten Zorn zu holen, dann begründen wir unsere hilflose Opfer-Reaktion gerne mit Erklärungen, (die letztlich nur sagen: *weil man das nicht darf*). Es ist eben oft **unser eigenes Programm** und **nicht das Verhalten** anderer, das **unseren Zorn** auslöst.

Laut Kübler-Ross könnte man sich 15 Sekunden zugestehen bis man sich bewußt machen kann, daß es unsere eigenen Einstellungen, Erwartungshaltungen/Programme sind, die

den „berechtigten“ Zorn auslösen, nicht der andere Mensch (= nicht die objektive Realität). Was meinen Sie?

Mit liebem Gruß, Ihre *Vera F Birkenbihl*

Im Seminar erzähle ich gerne das Beispiel von dem **alleine sitzenden Herrn** am Nebentisch im **Café**, der **plötzlich laut und herzlich lacht**. Können Sie sich vorstellen, wie pikiert die meisten Menschen schauen, „so etwas tut man nicht“, dafür sorgen normalerweise unsere **Anti-Freude-Programme**, nicht wahr?



### Impressum

Aktuell VERLAG im Olzog Verlag GmbH Fürstenrieder Str. 250 • 81377 München • Tel.: (089) 71 04 66 60  
 Fax: (089) 71 04 66 61 • email: aktuell@coaching-briefe.de • <http://www.coaching-briefe.de>  
 Herausgeber: Dr. Reinhard Möstl • Text und Konzeption: Vera F. Birkenbihl • Redaktion, Gestaltung: 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)