

CLEMENS RICHARD ADAM

BRING DEIN WINDRAD ZUM DREHEN!

8 Flügel, die dich vom Wollen ins Tun bringen



 **SORRISO**
VERLAG
books that make you smile!

IMPRESSUM

© 2017 sorriso Verlag GmbH, Radolfzell am Bodensee

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, sowie Verbreitung durch Bild, Funk, Fernsehen und Internet, durch fotomechanische Wiedergabe, Tonträger und Datenverarbeitungssysteme jeder Art nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags. Die Ratschläge in diesem Buch wurden vom Autor und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors bzw. des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen. Der Verlag weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links vom Verlag nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesehen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat der Verlag keinerlei Einfluss. Eine Haftung des Verlags für externe Links ist stets ausgeschlossen.

Korrekturat: Bianca Weirauch
Layout, Umschlaggestaltung und Satz:
Susanne Büttner, www.susannebuettner.de

ISBN: 978-3-946287-17-9



1. Auflage 2017
www.sorriso-verlag.com
Werde Teil der sorriso community:



BILDNACHWEIS

© Umschlagfoto: #100621278/fotolia.de (bearbeitet von Lukas Adam)
© Autorenfoto: Clemens Richard Adam

CLEMENS RICHARD ADAM

BRING DEIN WINDRAD ZUM DREHEN!

8 Flügel, die dich vom Wollen ins Tun bringen



INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort Dr. Renée Moore Seiwert.....	7
Vorwort des Autors	8
Warum es dieses Buch gibt.....	10
1. Umfeld, Umwelt, Biografie, Historie.....	15
2. Verhalten	29
Die Theorie der vier Verhaltenstypen.....	48
Die emotionale Intelligenz	57
3. Fähigkeiten.....	71
4. Identität, Selbstbild, Zugehörigkeit.....	79
5. Leidenschaft, Spiritualität.....	89
Motivatoren.....	92
6. Werte, Glaube, Weltbild	105
7. Interesse, Ziel, Vision.....	119
Die SMART-Methode.....	124
8. Sinn, Mission	129
Die SWOT-Analyse.....	134
das Pareto-Prinzip.....	139
Zusammenfassung.....	143

Für meinen Sohn Lukas

VORWORT

DR. RENÉE MOORE SEIWERT

„Wer schnell eine Lösung braucht, kommt an Clemens Adam nicht vorbei“, so die Aussage eines Kollegen, der mich an Clemens Adam verwiesen hat. Er ist Experte für Vertrieb und Verkauf und hat sich darauf spezialisiert, Menschen ins TUN zu bringen. So hat er mir bei der Zertifizierung zum BAFA-Berater geholfen und meine Mitarbeiter gecoacht.

Dabei habe ich seine freundliche Art und seinen Sachverstand kennen- und schätzen gelernt. Er hat ein Gefühl für Menschen und versteht deren Lerntempo und Besonderheiten. Mir passiert es immer wieder, dass ich mit Menschen in Kontakt komme, die sich schwertun, Erlerntes umzusetzen. Es gibt viele Gründe, dass es nicht zur Umsetzung kommt.

Mit diesem Buch hält Clemens Adam dem Leser einen Spiegel vor und fordert ihn auf, sich mit der eigenen Person zu beschäftigen, statt andere fürs eigene Scheitern verantwortlich zu machen.

Ich wünsche Ihnen, liebe Leserin, lieber Leser, viel Erfolg und eine starke Positionierung in Ihrem Leben!
Herzlichst, Dr. Renée Moore

Expertin für Positionierung und Verkauf, Creator von Business Beyond Borders, www.reneemoore.com.

Deidesheim, im Februar 2017

VORWORT DES AUTORS

Ich habe mich schon lange gefragt, wie man sein Leben bewusst ausrichten kann, und eine Lösung gefunden: Mein Windrad mit seinen acht Flügeln der Selbstreflexion. Acht Kernthemen bestimmen unser Leben, ob geschäftlich oder privat. Wenn an einem der Windrad-Flügel ein Ballast hängt, dreht es sich nicht mehr – da kannst du pusten, wie du willst. Dass diese acht Punkte zugleich Hürde und Beschleuniger bei einem Problem sein können, hat sich bei meinem eigenen Werdegang und auch bei Kunden immer wieder gezeigt.

Ich bin Clemens Adam, Unternehmensberater, Vertriebstrainer und Coach. Ich habe viele Ziele in meinem Leben erreicht, wenn auch teils über Umwege. 2006 habe ich mein Traumziel erreicht, einmal wie die Künstler in Woodstock vor 200.000 Menschen auf einer Bühne zu stehen und diese zu unterhalten. Diesen Traum habe ich schon als Kind gehegt. Was das mit bewusstem Erfolg zu tun hat und wie du das in deinem Alltag anwenden kannst, beschreibe ich in diesem Buch.

Richtig gelesen, ich duze meine Leser – das ist typisch für mein Coaching, der direkte Zugang hat sich bewährt.

Dieses Buch soll helfen, Widerstände und Bedenken zu lösen und Entscheidungen zu erleichtern. Es soll helfen, unbewusste Muster zu erkennen und sinnvolle Ziele schneller zu erreichen. Es ist eine Art Lebensplan, geprägt von meinen Erlebnissen und kombiniert mit fachlichem Hintergrundwissen. Mit Handlungstipps und Praxisbeispielen, mit Geschichten aus dem Leben. Dieses Buch ist Grundlage für eine Strategie, die das

eigene Windrad am Laufen hält oder beschleunigt. Es zeigt die wesentlichen Faktoren, um ein Ziel zu erreichen – und ist dadurch immer wieder eine lohnende Lektüre, je nach Lebenssituation, Wunsch nach Veränderung und aktueller Herausforderung. Ziel ist nichts weniger als ein glückliches Leben, ganz ohne unnötigen Ballast.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Clemens Adam', with a stylized flourish at the end.

Ihr Clemens Adam

WARUM ES DIESES BUCH GIBT

2008 habe ich meine NLP Master- und Practitioner Trainer-Ausbildung gemacht. NLP steht für Neurolinguistisches Programmieren, das ist eine erprobte Methode für ein leichteres Leben. Dabei werden Elemente wie Wort- und Sprachmuster oder Körpersprache analysiert, um Menschen zu helfen. Das bedeutet, dass ich erlernt habe, Muster und Annahmen bei Menschen zu erkennen und daraus Coaching-Maßnahmen abzuleiten. Ein Teil der Ausbildung war die Arbeit an mir selbst und wie ich meine Kunden dazu motivieren kann, an sich selbst zu arbeiten. Zur NLP-Ausbildung gehörte, sich selbst Ziele zu setzen und dabei nach einem ganz bestimmten klar strukturierten Muster vorzugehen.

Im Rahmen dieser Ausarbeitungen ist mir aufgefallen, dass es eindeutige Muster und Faktoren gibt, die eine Zielerreichung planbar machen. Mir ist auch aufgefallen, dass es andere Faktoren gibt, die einen daran hindern, Ziele zu erreichen.

Ich habe mir später diese Muster und Faktoren rückblickend auf mein Leben angeschaut. Was waren eigentlich die Faktoren, die immer wieder eine Rolle in meinem Leben gespielt haben? Was hat mich motiviert und was runtergezogen?

Meine Analyse hat ergeben, dass es ein klares, wiederkehrendes Muster gab mit acht Kernthemen. Dieses Muster hat dazu beigetragen, dass ich bestimmte Ziele langfristig oder kurzfristig erreicht habe und andere nicht. Es zeigte mir aber auch, welche Abhängigkeiten eine Rolle spielten und wie ich diese im positiven, aber auch negativen Sinne behandelt habe.

Anhand meiner gelebten Geschichte wird deutlich, wie man Gedanken und Gefühle, Unzufriedenheit, Lustlosigkeit, Antriebslosigkeit, Stress, Frust und Jammern überwinden und etwas erreichen kann. Bei mir selbst hat es dazu geführt, dass ich deutlich selbstbewusster und fokussierter und deutlich erfolgreicher wurde.

Die Basis der acht Kernthemen war das **Umfeld** – wenn dort Störungen waren, habe ich das kompensiert. Mein **Verhalten** hat sich wiederum auf mein Umfeld ausgewirkt. Viele meiner Kernthemen stehen in Wechselwirkung zu einem anderen.

Ich habe mich immer gefragt: Was muss man tun, um Hürden leichter zu überwinden? Eine Lösung möchte ich in diesem Buch aufzeigen. Was bei mir funktioniert, kann auch bei dir funktionieren: Ich habe mir eine Hürde stets genau angesehen und sie mir in Etappen klein gemacht. So geht es einfacher.

Auch beim Thema **Fähigkeiten** ist mir aufgefallen, dass ich zum Erreichen eines Ziels an meinen Fähigkeiten gearbeitet habe. Oft waren es aber **Glaubenssätze** oder die **Identität**, die mich darin zurückgeworfen haben.

Glaubenssätze sind ein wichtiges Thema. Häufig reden wir uns selbst schlecht und glauben nicht, dass wir etwas schaffen können. Oder andere tun das und wir fühlen, als sei das real.

Wer Glaubenssätze ändert und sein negatives Denken in ein positives Denken verändert, kann jedoch sehr viel schaffen. Um Glaubenssätze zu ändern, muss man vielleicht auch mal in den sauren Apfel beißen. Doch das hilft auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft.

Meine **Werte** wie Ehrlichkeit, Treue, Zuvorkommen oder Vertrauenswürdigkeit haben mir oft im Weg gestanden, wurden teilweise ausgenutzt. Sie haben mich aber auch befördert. Mit meinen Werten konnte ich Menschen überzeugen, an mich zu glauben, und konnte so Dinge erreichen, die scheinbar undenkbar waren. Das spiegelt sich in meinem Werdegang vom Hauptschüler zum Handwerksmeister, vom Verkäufer zum Verkaufsleiter, vom selbstständigen Unternehmer zum mehrfach zertifizierten und Qualitäts-Management geprüften Unternehmensberater, Vertriebsexperten, Trainer und Coach, der ich heute bin.

Der eigene Lebensweg, ob privat oder beruflich, ist immer individuell, teilweise von Herkunft und Verhalten abhängig – auch das beschreibe ich in diesem Buch.

Mir fiel auf, dass eines der Kernthemen, das sich heute in meinem Windrad wiederfindet, besonders hervorsticht: Was ist mein **Interesse**, warum möchte ich wohin? Ein Ziel vor Augen ist wichtig, um bewusst darauf hinwirken zu können. Aber ohne Interesse erreichst du keine Ziele! Doch wie ich noch zeigen werde: Die Kernthemen sind von der Wertigkeit gleich spannend und wichtig. Und sie bedingen einander.

Wer dieses Buch liest, wird feststellen, dass er sich teils wiedererkennt. Das erlebe ich in meinen Vorträgen mit meinen Zuhörern immer wieder. Manche Situationen wurden vielleicht nicht bewusst erlebt – genau darüber muss man sich Gedanken machen, wenn man etwas verändern möchte. Das ist dann genau der richtige Schritt, um ins Tun zu kommen. Auch ich habe mich erwischt, wie ich mit Tausenden Ausreden verhindert habe, etwas zu verändern. Der Grund war Angst, dass etwas nicht klappen könnte.

Heute weiß ich: „Einen Tod musst du sterben.“

Dieser Satz drückt aus, weshalb 80 Prozent aller Veränderungswünsche zwar ausgesprochen werden, aber es in der Umsetzung scheitert. Sehr oft höre ich von Freunden und Kunden, dass sie jahrelang unter bestimmten Themen leiden, manche sogar verzweifeln oder Familien und Firmen daran zugrunde gehen.

Dabei ist die Lösung einfach: „Tu es einfach.“

Wie, das hast du schon oft gehört? Das sagen viele, oder? Warum glaubst du denen nicht? Was hindert dich, es in kleinen Schritten einmal auszuprobieren?

Etwas umzusetzen ist nicht schwer.

Aber es ist schwer, wenn du es nicht umsetzt!

Wie du das angehen kannst und erkennst, welche Bremsen du hast und wie die Veränderung gelingt, verrate ich auf den nächsten Seiten.

Für Schnell-Leser habe ich die für dich wichtigsten Fragestellungen am Ende eines Kapitels gebündelt. Für diejenigen, die Beispiele aus der Praxis und eine bildhafte Schrift und Sprache lieben, habe ich Metaphern und selbst erlebte oder mir erzählte Geschichten genutzt, um es dir anschaulicher zu machen.

Nimm dir einen Stift und einen Notizblock zur Hand oder nutze die ausfüllbaren Seiten im Buch, um deine Gedanken und Ideen strukturiert anhand der acht Windradflügel aufzuschreiben.

Du kennst sicher den Satz: Wer schreibt, der bleibt.

KAPITEL 1

UMFELD, UMWELT, BIOGRAPHIE, HISTORIE



1. UMFELD, UMWELT, BIOGRAFIE, HISTORIE

Deine Abstammung und wie dein Leben bisher gelaufen ist, ist die Basis, auf der dein Leben aufgebaut ist. Darauf baut auch alles auf, was in diesem Buch weiter beschrieben wird.

Die Biografie ist etwas, was man selbst nur für die Zukunft ändern kann. Denn bereits in der Vergangenheit werden Wissen und Verhalten, etwa durch die Eltern, im Unterbewusstsein verankert.

BEISPIEL:

Eine Mutter sagt ihrem kleinen Kind beim Überqueren der Straße: Pass auf mein Kind, dass dich kein Auto überfährt. Dein Unterbewusstsein speichert dies ab und immer dann, wenn du an die Straße gehst, bist du automatisch wachsam.

Verhaltensmuster werden geprägt.

Deine Historie, Biografie und dein Umfeld wirken auf deinen inneren Zustand und das Muster, in dem du dich bewegst.

Mit Umfeld ist der Lebensraum gemeint, in dem du dich regelmäßig bewegst. Dazu zählen deine Arbeit, dein Freundeskreis oder deine Familie. Das sind die gängigen Eckpunkte des Umfelds. Ein wichtiger Unterschied zur Biografie: Das Umfeld ist flexibel. Wenn eine Konstellation nicht funktioniert, kann man eine andere ausprobieren.

BEISPIEL:

Stolpersteine gibt es überall und in allen Bereichen: Zu Hause können es Geldsorgen oder eine unglückliche Beziehung sein. Oder am Arbeitsplatz, etwa wenn ein Kollege bevorzugt wird, obwohl du bessere Leistungen bringst. Häufig scheint alles in Ordnung, bis ein unvorhergesehenes Ereignis den gewohnten Ablauf stört. Zum Beispiel wenn das Kind krank wird, gleichzeitig die Kollegen oder der Arbeitgeber aber auf die Fertigstellung eines Projekts warten.

Situationen wie diese und daraus resultierende Gedanken rauben dir Kraft.

Daher nutzen einige Menschen ihren bisherigen Werdegang dafür, Tatsachen oder Verhalten zu entschuldigen, statt dieses zu verändern. Oder sie kehren Situationen unter den Teppich, denen sie sich nicht stellen wollen. Denn so bleibt der gewohnte Ablauf gewahrt.

BEISPIEL:

Eine Frau, knapp 40 Jahre alt und seit einem Jahr von ihrem Mann geschieden, lebt mit drei Kindern im Alter von 13 bis 18 Jahren. Sie bezieht Arbeitslosengeld 2, da sie bisher von ihrem Mann finanziell abhängig war. Ihr Alltag gleicht dennoch dem der Vorjahre: Sie steht vor den Kindern auf und begleitet den Morgen, bis sie zur Schule gehen, anschließend macht sie den Haushalt. Auf die Frage, ob sie sich jetzt, wo die Kinder keine Rundum-Betreuung mehr brauchen, einen Job sucht, antwortet sie mit Ausreden. „Das geht nicht“, „Ich habe keinen Beruf gelernt“, oder „Ich habe keine Chance im Leben gehabt“.

Mit dieser Haltung habe ich ein Problem.

Denn ich glaube daran, dass jeder seines Glückes Schmied ist. Man muss nur wissen, wie man das Beste aus seiner Biografie und seinem Umfeld macht.

Man hört häufig, dass Menschen mit einem vermögenden Hintergrund es einfacher haben im Leben. Ich kenne aber Menschen, die es vom Tellerwäscher zum Millionär geschafft haben.

Statt darüber zu jammern, wie schlecht es einem geht, sollte man sich anschauen, was andere getan haben, die es geschafft haben. Es inspiriert!

Dann kann man zum Beispiel mithilfe meines Windrades eine eigene Strategie entwickeln, um das auch zu erreichen.

Wenn man daran verzweifelt und daran glaubt, dass man etwas nicht kann, wird man das Ziel nicht erreichen. Das greift in das Thema Glaubenssätze, das ich später noch erläutern werde.

Nehmen wir das Thema Umfeld, denn das kann man ändern. Es greift in alle Lebensbereiche und ist Basis unseres Alltags, daher ist das Umfeld so wichtig.

Hast du ein sicheres Umfeld, dann wirst du wesentlich weniger Probleme in deinem Leben haben. Denn du kannst dich auf das Wesentliche, auf deine Ziele konzentrieren, ganz ohne Ablenkung. Ist dein Umfeld aber kritisch, weil in der Familie etwas nicht stimmt, weil dein Arbeitsplatz durch Mobbing oder von Neid und Unzufriedenheit beherrscht ist, in deinem Umfeld Menschen mit negativem Einfluss sind, dann kannst du rasch den Faden verlieren. Dann hast du auf einmal nicht nur eine Hürde auf dem Weg zum glücklichen, erfolgreichen Leben, die

du meistern kannst. Sondern es tun sich mehrere Hürden auf und der eigene Werdegang wird zum Minenfeld.

BEISPIEL:

Ich bin in einem Haus aufgewachsen, das 1906 mein Opa gebaut und mein Vater später erweitert hat. Es ging dann an mich über. Damit ich mit meiner Familie und der Firma in diesem Haus unterkommen konnten, musste viel renoviert, gearbeitet und investiert werden. Ich musste Dinge tun, die ich nicht so gerne mache. Ich bin nicht der Bau-Handwerker, der gerne renoviert. Es gab in dieser Phase viel Ärger mit den Eltern, die noch im Haus wohnten. Unzufriedenheit in der Familie durch lange Abwesenheit durch Geschäftsreisen. Außerdem war mein Budget beschränkt und das führte zu der Sorge, ob wir das finanziell hinbekommen.

Um mein Umfeld gerade zu halten, habe ich daher ausgewählte Handwerks-Unternehmer mit den Umbau- und Renovierungsarbeiten beauftragt und vorsorglich ein Darlehen bei der Bank angefragt.

Manchmal ist die Lösung einfach. Aber weil man es als unangenehm empfindet, fällt es einem schwer.

BEISPIEL:

Ein Freund schilderte mir sein Leid: Er wurde von seiner Frau betrogen. Er hat drei Kinder und will sich nicht scheiden lassen, der Kinder wegen. So ging das fünf Jahre lang. Er wurde immer schwächer und krank vor Sorge. Die Kinder entfremdeten sich und am Ende fühlte er sich, als habe er das Unglück über die Familie gebracht. Auf meine Frage, wie lange er sich das noch antun möchte, sagte er, dass er das nicht mehr lan-

ge durchhält. Trotzdem blieb er noch sechs Monate, bis er mit Burn-out-Syndrom in eine Psychiatrie eingeliefert wurde. Dort traf er in einem Café eine nette Frau, sie verliebten sich. Nach drei Wochen reichte er die Scheidung ein und ist seitdem glücklich. Er hat sein Umfeld geändert und damit sein Leben zum Besseren gewandelt.

Wenn du diese Zeilen liest, fallen dir sicher auch Themen ein, die dich einschränken.

Eine weitere Übung hat mich tief beeindruckt. Denn oft ist man sich selbst der beste Ratgeber, ohne es zu wissen:



ÜBUNG:

Meist ist der eigene Blick auf das Umfeld vorbelastet, daher hilft ein Perspektivwechsel. Erkläre dein Problem so, als sei es das Problem deines Freundes – was würdest du ihm raten?

Und jetzt tu genau das.

Hand aufs Herz! Am Umfeld, also dem Fundament deines Lebens, kannst du arbeiten. Und wenn du etwas verändern willst, musst du sogar daran arbeiten.

Wenn du nichts veränderst, bleibt alles, wie es ist.

Denn ohne ein vernünftiges Fundament wird das Haus schief, das darauf gebaut werden soll. Daher sollte man sich sein Umfeld ebenso wie ein Hausfundament bewusst machen. Das gilt für materielle Dinge ebenso wie für den Jobwechsel oder die Menschen, mit denen wir tagtäglich zu tun haben. Es gibt Menschen und Situationen, die einen negativ beeinflussen – probiere doch einmal, wie es ohne diese Menschen und Situationen ist. Wer ständig in seinem gewohnten Umfeld bleibt, wird keine Veränderung erleben. Das gilt geistig, regional als auch menschlich.

MEINE HISTORIE, MEIN UMFELD, MEINE BAUSTELLEN

Doch nun ein wenig zu meinem Umfeld und wie es mich beeinflusst hat: Ich wurde als fünftes Kind von sechs Kindern in Hanau geboren. Mein Vater war Chemie-Facharbeiter und im Nebenberuf Landwirt. Meine Mutter war Hausfrau und die ausgleichende Person im Haus. Sie pflegte die Tante und den Opa. Der größte Ballast, der meinen ersten Windrad-Flügel beschwerte, waren die Vorstellungen und Vorbehalte meiner Eltern: Zuerst schickten sie mich auf die Hauptschule statt aufs Gymnasium, dann drängten sie mich zu einer handwerklichen Lehre. Mein Vater war Kriegsveteran und hatte Hunger gelitten,

als Metzger sollte mir das nicht passieren. Eigentlich wollte ich aber Elektriker werden. Trotz dieser Stolpersteine glaubte ich an mich selbst: Ich schloss die Schule als Klassenbester ab und nutzte auch später jede Möglichkeit, mich fortzubilden. Insgesamt blicke ich auf mehrere Karrieren zurück: Als Metzger, Abteilungsleiter, Handwerksmeister, Fachberater und später als Vertriebsleiter mit Personal- und Kosten- und Umsatzverantwortung. Seit 1995 als selbstständiger Eventmanager, Technikdienstleister und Fachhändler im Eventbereich, selbstständiger Franchisenehmer als Verkaufstrainer und heute als Unternehmensberater, Trainer und Coach. Meine Kunden sagen, ich bin Experte für Vertrieb und Umsetzung in Unternehmen.

Viele Menschen in meinem Umfeld haben mir das nicht zuge-
traut. Manche haben mich deswegen sogar massiv angefeindet. In meinem Umfeld kam es vor einigen Jahren zu massiven Störungen, Grund war die Krebskrankheit mit folgenden Depressionen meiner Frau. Familienmitglieder und Freunde distanzieren sich, weil sie nicht mit der Situation umgehen konnten oder wollten. Das führte dazu, dass ich vereinsamte und zunehmend keinen klaren Gedanken fassen konnte. Das hatte zur Folge, dass ich kaum noch in der Lage war, Kunden zu akquirieren oder anzurufen. Nach einem Jahr musste ich Insolvenz anmelden.

Dies war ein Befreiungsschlag für mich. Denn mit dieser Entscheidung, die ich frühzeitig traf, wurde auch dem sozialen Umfeld bewusst, wie es mir ging, und ich bekam Hilfe.

Mein Kollege und Freund Rolf Gärtner, selbst erfahrener Coach, war einer der wenigen verbliebenen Freunde und motivierte mich. In langen Gesprächen half er mir, meinen Frust und negative Gedanken abzubauen und neue Perspektiven zu

entwickeln. Er half mir, meine ersten Aufträge zu bekommen, und forderte mich regelmäßig als Sparringspartner. Denn mein Wissen war ja nicht weg, es konnte nur nicht so leicht fließen. Er brachte mich wieder in Schwung. Meine Frau wurde medikamentös eingestellt und blühte auch wieder auf.

Nach nur 1,5 Jahren war ich mit Rolfs Hilfe und der fachlichen Unterstützung meines Anwalts Michael Krebs aus Aschaffenburg meine Sorgen los. Zwar waren mein Haus und alle ersparten Lebensversicherungen weg, um gekündigte Darlehen, die wenigen Gläubiger und vor allem den Insolvenzverwalter zu bedienen. Aber mit dem Umzug in ein neues Haus kam auch die Freude und Leidenschaft zurück, die ich verloren hatte. Von da an ging es steil bergauf.

Zwischenzeitlich kenne ich viele Menschen, die ein ähnliches Schicksal haben und Ähnliches berichten.

*Mein Fazit: Rechtzeitig auf die Bremse treten
und sich der Veränderung stellen.*

Die Kunst ist, jede Entscheidung bewusst zu treffen und Einflüsse bewusster wahrzunehmen, die einem das Leben leicht oder schwer machen können.

Betrachte ich heute mein Leben, so verstehe ich die Stationen und erlebten Situationen in meinem Leben und vermeide negative leichter. Mit dem Wissen, das ich heute habe und teile, hätte ich meine Ziele rascher und ohne Umwege erreicht.

Nehmen wir mal meinen Woodstock-Traum – einmal 200.000 Menschen auf der Bühne zu unterhalten.

WIE HABE ICH DAS ERREICHT?

Meine Hinwendung zur Musik begann 1982 im Rahmen eines Vereinsfestes, bei dem ich als DJ auftrat. Später habe ich aufgrund der wachsenden Nachfrage ein Gewerbe angemeldet - zunächst nebenberuflich, schließlich war ich in den Hauptberuf als Fachberater und später Vertriebsleiter in einer großen Handelskette eingebunden. Mit einer fahrenden Diskothek fing ich an. 1994 machte ich mich mit einer eigenen Firma im Eventmanagement und als Veranstaltungstechnik-Dienstleister selbstständig.

Wendepunkt war mein persönliches Woodstock: Ich hatte als kleiner Junge zusammen mit meinen Eltern eine Videokassette mit einem Bericht über Woodstock gesehen. Damals entwickelte ich den Wunsch, einmal vor 200.000 Menschen auf der Bühne zu stehen und zu moderieren. 2006 erfüllte sich im Rahmen der Fußball-WM in Deutschland dieser Traum. Ich stand an mehreren Tagen für den hessischen Rundfunk auf der Bühne der HR3 Main Arena vor durchschnittlich 200.000 Menschen. Ziel erreicht!

Danach bemerkte ich, dass ich plötzlich nahezu lustlos Veranstaltungen gestaltete. Das Feuer war weg und ich sah in der Veranstaltungs- und Technikwelt für mich keine Zukunft mehr. Auf der Suche nach neuen Perspektiven wendete ich mich einer neuen Aufgabe zu. Ich absolvierte zwei Jahre lang eine Ausbildung zum Verkaufstrainer, da ich immer Menschen ausgebildet und daran Freude hatte. Verkaufen und Menschen etwas beibringen, das war das, was ich insgeheim all die Jahre bereits gemacht hatte: Ob als Vertriebsleiter in der großen Handelsgruppe oder selbstständiger Unternehmer, immer habe ich Produkte

vertrieben, Menschen ausgebildet und entwickelt. Heute kann ich damit Unternehmen unterstützen.

Das Problem meines Umfelds waren die negativen Aussagen, die es mir mit auf den Weg gab: „So einer wie du wird das nie schaffen!“ oder „Bleib im Angestelltenverhältnis, da hast du Sicherheit“ sind nur zwei Beispiele dafür, wie pessimistisch mein Umfeld auf meine Zukunftspläne reagierte.

Das musste ich erkennen und überwinden, um meine Ziele zu erreichen.

BEISPIEL:

Manchmal sind es auch die harten Fakten des Umfelds, die das Windrad am Drehen hindern.

Ich habe neulich einen Unternehmer getroffen, der im Weinvertrieb tätig ist und mir erzählte, dass er mehr verkaufen muss. Wenn ich „muss“ höre, hinterfrage ich immer den Grund. In der Unterhaltung habe ich dann festgestellt, dass er gar nicht kann, weil die Basis und Grundstruktur im Unternehmen nicht gestimmt hat. Weder Vertrieb noch Organisation waren klar strukturiert. Seine Mitarbeiter hatten sich jeweils eigene Wege gesucht, um ihre Arbeit zu erledigen. Aber die Zahnräder griffen einfach nicht ineinander. Es lief zwar, aber nicht zur Zufriedenheit.

Um sein Umfeld zu strukturieren und zu organisieren, musste der Unternehmer sein Team führen. Das fiel ihm schwer. Heute, nach drei Monaten und zwölf Terminen mit mir, hat er eine zweite Führungsebene und alle haben einen roten Faden, an dem sie sich orientieren können. Sein Fundament stimmt.



ÜBUNG: DIE WICHTIGSTEN FRAGEN

Hinterfrage deine Biografie und dein Umfeld.

- Welche Rahmenbedingungen gefallen mir an meinem Umfeld besonders gut?
- Was stört mich in meinem Umfeld?
Was sorgt für Ärger, was ist unangenehm?
- Was kann mich hindern, mein Umfeld zu optimieren?
Was hindert mich tatsächlich?
- Wer kann mir helfen, Hürden abzubauen?
