



VITALAKADEMIE

Diplomarbeit

Ausbildungslehrgang 2012/2013

Dipl. Mentaltrainer



Welchen Einfluss hat Mentaltraining auf den Erfolg?

Was macht manche Menschen erfolgreicher als andere?

Autor: Eppensteiner Vera, BA
Anschrift: Sauergasse 6/5, 3500 Krems an der Donau
Kurs: Dipl. Mentaltrainer
Betreuer: Mag. Christian Althoff
Eingereicht am: 22.04.2013

Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre an Eides Statt, dass ich die Diplomarbeit mit dem Titel

„Welchen Einfluss hat Mentaltraining auf den Erfolg?

Was macht manche Menschen erfolgreicher als andere?

selbständig und ohne fremde Hilfe verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und alle den benutzten Quellen wörtlich oder sinngemäß entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe.

Krems, 22. April 2013

[Unterschrift mit Titel, Vorname, Nachname]

Inhalt

1	Einleitung	1
2	Definitionen	3
2.1	Erfolg.....	3
2.2	Ziele	4
2.3	Wünsche	5
2.4	Bedürfnisse	5
2.5	Mentaltraining.....	6
3	Methoden im Mentaltraining	9
3.1	Entspannungsmethoden	9
3.1.1	Progressive Muskelentspannung.....	10
3.1.2	Autogenes Training.....	10
3.1.3	Atemübungen	10
3.2	Aktivierungsverfahren.....	11
3.2.1	Aktivierung über Düfte	11
3.2.2	Eiskaltes Wasser	12
3.2.3	Urschrei	12
3.3	Motivationsverfahren	13
3.3.1	Fünf-Minuten-Deal	16
3.3.2	Gewöhnung	17
3.3.3	Infizieren	17
3.3.4	Motivational Interviewing (MI) nach Miller & Rollnick.....	17
3.3.5	Musikaktivierung.....	18
3.4	Durchhalteverfahren.....	18
3.4.1	Pep-Talk	19
3.4.2	Treppenläufe (Intervalltraining).....	19

3.4.3	Vertrag mit sich selbst	20
3.4.4	Erfolgsmonitoring.....	20
4	Mögliche Ursachen für Versagen	22
4.1	Gesetz von Ursache und Wirkung.....	22
4.2	Dankbarkeit (fehlende)	24
4.3	Resonanz.....	26
4.4	Falsche Glaubenssätze/Innere Blockaden (Angst vor Erfolg)	29
4.5	Überflieger.....	32
5	Fazit	35
6	Literaturverzeichnis	36

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 - SMART Formel.....	4
Abbildung 2 - Maslowsche Bedürfnispyramide.....	6
Abbildung 3 - Kreislauf im Mentaltraining	7
Abbildung 4 - Tabelle Motivation	14
Abbildung 5 - Zwei-Faktoren-Theorie	15
Abbildung 6 - Zwei-Faktoren	16

1 Einleitung

Die Frage nach dem „Warum“ manche Menschen erfolgreich sind und andere nicht, beschäftigt die Menschheit schon immer und es gibt viele verschiedene Theorien dazu. Und dennoch konnte dieses Rätsel nie wirklich gelöst werden. Dies ist einer der Gründe, warum dieses Thema gewählt wurde. Ein weiterer Grund ist das Buch mit dem Titel „Überflieger“ – Warum manche Menschen erfolgreich sind – und andere nicht, von Malcolm Gladwell. Gladwell vertritt die Meinung, dass unter anderem weder Talent, noch ein überdurchschnittlicher Intelligenzquotient, oder Glück und Zufall der Schlüssel zum Erfolg sind, sondern spezielle Faktoren wie z. B. das Geburtsdatum (jedoch nicht in Bezug auf Horoskop oder Astrologie) oder die Anzahl an Übungsstunden usw. Also ganz klar definierte und nachweisbare Faktoren. Mit dieser Theorie widerspricht Gladwell jedoch unter anderem den universellen Gesetzen von Resonanz und Dankbarkeit.

Einen weiteren Aspekt liefern die Ziele, Wünsche und Bedürfnisse. Vielen Menschen ist der Unterschied nicht eindeutig klar und möglicherweise liegt da die Ursache von Erfolg und Misserfolg. Verfolgen wir die richtigen Ziele? Sind es überhaupt unsere Ziele und passen diese Ziele auch zu unserem Herzenswunsch?

Des Weiteren soll mit dieser Arbeit geklärt werden, ob bzw. wie weit Mentaltraining mit seinen verschiedenen Techniken positiv zum Erfolg eines Menschen oder eines Vorhabens beitragen kann.

In der vorliegenden Arbeit werden die Theorie von Gladwell, sowie andere mögliche Ursachen für Erfolg oder Misserfolg wie das Gesetz der Resonanz, Gesetz von Ursache und Wirkung, Gesetz der Dankbarkeit, innere Blockaden und deren Auswirkungen näher untersucht. Ein Teil der Arbeit beschäftigt sich mit der Unterscheidung von Zielen, Wünschen und Bedürfnissen und dem sogenannten Herzenswunsch. Ein weiterer Schwerpunkt dieser Arbeit liegt auf den unterschiedlichen Techniken wie Mentaltraining inklusive Methodenkoffer, die die Menschen auf ihrem Weg zum Erfolg unterstützen können.

Ziel dieser vorliegenden Arbeit ist, die Ursachen für Erfolg aus verschiedenen Perspektiven zu beleuchten, neue Denkanstöße zu liefern und gegebenenfalls Lösungsmöglichkeiten für Menschen aufzuzeigen, die auf der Suche nach ihrem persönlichen Erfolgskonzept sind. Dafür wurde die Methode des Literaturstudiums gewählt. Für die Literaturrecherche werden ausgesuchte Fachbücher, Online-Artikel und Fachzeitschriften verwendet.

Eine vollständige Auflistung und Beschreibung aller in Frage kommenden Ursachen und Techniken würde den Rahmen dieser Arbeit übersteigen. Diese fehlenden Faktoren bilden jedoch eine gute Basis für weitere Untersuchungen und Studien.

2 Definitionen

Das Mentaltraining, die unterschiedlichen Methoden und Techniken sind bis dato noch nicht ausreichend wissenschaftlich erforscht und deshalb ist es auch sehr schwierig, allgemein gültige Definitionen für die einzelnen Begriffe zu finden. Ein weiterer Punkt ist, dass viele der Begriffe für jeden Menschen sehr Unterschiedliches darstellen und auch unterschiedlich interpretiert werden. In der vorliegenden Arbeit werden verschiedene mögliche Definitionen für die Begriffe angeboten, mit dem Ziel, möglichst viele Leser dadurch anzusprechen.

2.1 Erfolg

Erfolg ist sehr individuell und bedeutet für jeden Menschen etwas anderes. Wie unterschiedlich die Definitionen sind, kann man anhand der folgenden wissenschaftlichen Definitionen erkennen. Laut Gabler's Wirtschaftslexikon bedeutet Erfolg *„das i.d.R. in monetären Größen erfasste bzw. ausgedrückte Ergebnis des Wirtschaftens; ermittelt durch Erfolgsrechnung.“*¹ Wikipedia liefert eine sehr allgemein gehaltene Definition *„Der Begriff Erfolg bezeichnet das Erreichen selbst gesetzter Ziele.“*² Im Bereich Sport kann man den allseits bekannten Leitspruch Olympias *„Höher, Schneller, Weiter“* heranziehen.

Basierend auf diesen unterschiedlichen Definitionen leitet die Autorin folgende Definition als Grundlage für die vorliegende Arbeit ab: Erfolg bedeutet: sein Ziel erreicht oder sogar übertroffen zu haben; Erfolg findet auf verschiedenen Ebenen, wie im Privatleben, Berufsleben oder im Sport statt. Erfolg ist ein Auslöser für Glücksgefühle.

¹ <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/7562/erfolg-v5.html>, Download am 22.01.2013

² <http://de.wikipedia.org/wiki/Erfolg>, Download am 22.01.2013

2.2 Ziele

„Ein Ziel ist ein abstraktes sprachliches Symbol“³ – daher muss es beschrieben werden, wenn es ein Handeln bestimmen soll:

- Ein Ziel ist der Ort zu dem ich will
- Ein Ziel sind Kenntnisse, die ich erwerben soll
- Ein Ziel ist eine Situation, die ich herbeiführen muss
- Ein Ziel ist ein Zustand, den ich erhalten möchte
- Ein Ziel ist eine Meinung, die ich mir bilden will⁴

Im Projektmanagement bedient man sich sehr häufig der sogenannten SMART-Formel, um Ziele klar zu definieren und zu präzisieren. Wie diese Ziele konkret aussehen müssen verdeutlicht die folgende Grafik:

Abbildung 1 - SMART Formel



Quelle: Google Bilder

Spezifisch: Das Ziel muss klar definiert, formuliert und abgegrenzt sein.

Messbar: Es müssen Messparameter wie Gewicht, Größe, Betrag, Prozentsatz etc. eindeutig anwendbar sein.

Akzeptabel: Das Ziel muss erstrebenswert und vom Empfänger akzeptiert sein.

Realistisch: Das Ziel kann durchaus hoch gesteckt sein, muss aber erreichbar sein.

Terminiert: Das Ziel muss einen Zeitrahmen und/oder Endpunkt definiert haben.

³ Lotar, Tondeur, 1996

⁴ Uwe Kowalzik, Erfolgreiche Personalentwicklung, 2005, S. 49

2.3 Wünsche

Die Begriffe Wünsche, Ziele und Bedürfnisse werden im täglichen Sprachgebrauch häufig synonym verwendet, obwohl eine klare Abgrenzung und spezifische Verwendung besonders in der Zielerreichung und somit für den Erfolg von großer Bedeutung ist. Wikipedia definiert den Begriff Wunsch als „... ein Begehren oder Verlangen nach einer Sache oder einer Fähigkeit, ein Streben oder zumindest die Hoffnung auf eine Veränderung der Realität oder das Erreichen eines Zieles für sich selbst oder für einen anderen.“⁵ Senftleben beschäftigt sich in seinem Selbstlernkurs intensiv mit der Abgrenzung der Begriffe und vertritt die Meinung, dass Menschen häufig enttäuscht sind, wenn ihre Wünsche in Erfüllung gehen, weil der erfüllte Wunsch nicht das zugrunde liegende Bedürfnis stillt. Wünsche sind eher oberflächlich zu betrachten. Wünsche ändern sich schneller und sind nicht so nachhaltig im Menschen verankert wie die zugrunde liegenden Bedürfnisse⁶.

2.4 Bedürfnisse

Wie sorglos die Begriffe verwendet werden, wird in der Definition vom Gabler Wirtschaftslexikon – ein Bedürfnis ist ein „*Wunsch, der aus dem Empfinden eines Mangels herrührt. Man unterscheidet: natürliche Bedürfnisse, gesellschaftliche Bedürfnisse (Kollektivbedürfnisse) und Grundbedürfnisse.*“⁷ deutlich, das sogar in seiner Definition die Begriffe vermischt.

Der US-amerikanische Psychologe Abraham H. Maslow beschäftigte sich eingehend mit den menschlichen Bedürfnissen und hat die nach ihm benannte Maslowsche Bedürfnispyramide entwickelt.

⁵ http://de.wikipedia.org/wiki/Wunsch#cite_note-1, Download am 22.01.2013

⁶ Ralf Senftleben, Finde deinen Kompass, Ausgabe 3, 2012 S. 1 -3

⁷ <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/57500/beduerfnis-v5.html>, Download am 22.01.2013

Abbildung 2 - Maslowsche Bedürfnispyramide



Quelle: Google Bilder

Diese Pyramide stellt die von Maslow getroffene Einteilung der menschlichen Bedürfnisse in fünf Kategorien dar. Seine Theorie besagt, dass der Mensch seine Bedürfnisse nach der Wichtigkeit für das eigene Überleben stillt. Zuerst werden die Grundbedürfnisse wie Essen, Trinken, etc. gestillt und erst danach hat der Mensch das Verlangen nach Befriedigung von Bedürfnissen der nächst höheren Stufe. An der Spitze dieser Bedürfnispyramide steht die Selbstverwirklichung, der in der heutigen Zeit immer mehr Bedeutung zukommt. Wie bereits bei den Wünschen erörtert, sieht Senftleben die Basis für Erfolg und Zufriedenheit in der Befriedigung der Bedürfnisse. *„Das, was wir WOLLEN, bringt uns oft nicht das, was wir BRAUCHEN, um glücklich und zufrieden zu sein.“*⁸

2.5 Mentaltraining

Für das Mentaltraining gibt es leider keine eindeutige wissenschaftliche Definition. Der Begriff wird unterschiedlich verwendet und kommt ursprünglich aus der Sportpsychologie, wo das mentale Training eine Trainingsmethode zur Optimierung sportlicher Bewegungsabläufe darstellt.⁹ Laut Tepperwein ist das Mentaltraining eine Methode, um sowohl Anfänger wie auch Fortgeschrittene sicher und schnell zum

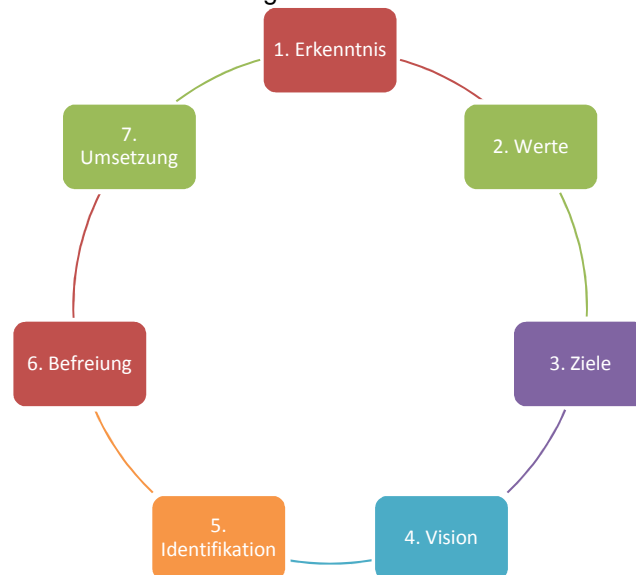
⁸ Ralf Senftleben, Finde deinen Kompass, Ausgabe 3, 2012, S. 2

⁹ http://de.wikipedia.org/wiki/Mentales_Training, download am 25.01.2013

Erfolg zu führen. Ziel des Mentaltrainings ist, persönlichen Erfolg in allen Lebensbereichen zu erlangen. Dies geschieht, indem man die Gesetze des Lebens kennt und beachtet und durch das Denken und Wünschen dem Leben die gewünschte Richtung gibt. *„Jede Situation wird durch unsere Vorstellung in ihrer Qualität verändert. Erst unsere Vorstellung von der Welt schafft unsere persönliche Wirklichkeit.“*¹⁰ Eine Definition für Mentaltraining im weiteren Sinn laut Bender und Draksal¹¹: *„...bezeichnet die Optimierung der gesamten menschlichen Informationsverarbeitung: Wahrnehmung, Denken, Gefühle, Verhalten, Gedächtnis. „* Dem Mentaltraining stehen unterschiedliche Methoden zur Verfügung, um Ziele zu finden, zu definieren und im Rahmen einer bewussten Lebensgestaltung auch zu verwirklichen. Heutzutage wird das Mentaltraining nicht nur im Sport sondern vor allem auch in der Persönlichkeitsentwicklung angewendet. Die Autorin definiert somit Mentaltraining auch als Mittel zur Selbsthilfe und Hilfe zur Selbstverwirklichung. Diese Selbstverwirklichung stellt nach Maslow die höchste Stufe auf seiner Bedürfnispyramide dar (siehe Kapitel 2.4).

Entscheidend für den Erfolg von Mentaltraining ist die Erarbeitung folgender sieben Schritte, dargestellt in der Grafik:

Abbildung 3 - Kreislauf im Mentaltraining



Quelle: Eigene Darstellung, adaptiert von Mag. Christian Althoff

¹⁰ Kurt Tepperwein, Kraftquelle Mentaltraining, 2011, S. 18

¹¹ Bender und Draksal, Das Lexikon der Mentaltechniken, 2011, S. 13

Am Anfang jedes persönlichen Entwicklungsprozesses steht die Erkenntnis, eine neutrale Bestandsaufnahme der derzeitigen IST-Situation. Im zweiten Schritt folgt die Klärung der eigenen Werte und inneren Überzeugungen. Darauf aufbauend werden die Ziele und Wünsche geklärt und definiert. Im vierten Schritt werden die Ziele und Wünsche visualisiert. Es entstehen Bilder vor dem inneren Auge. Mit der nächsten Stufe werden Motivation, Glück und Begeisterung geweckt und die Person identifiziert sich bereits stark mit seinen Zielen und Wünschen. Der sechste Schritt ist für die Zielerreichung sehr wichtig. Innere Blockaden, innere Widerstände und falsche Glaubenssätze müssen aufgelöst werden, damit der letzte Schritt die Umsetzung in vollem Umfang sein Potenzial entfalten kann.¹²

Das Mentaltraining bedient sich unterschiedlicher Methoden, um das optimale Ergebnis für die jeweilige Situation und Person zu erzielen. Eine Auswahl dieser möglichen Methoden wird im nächsten Kapitel näher beschrieben.

¹² Althoff, Christian, Skript 1, 2012, Seite 8

3 Methoden im Mentaltraining

Die in diesem Kapitel beschriebenen Methoden beziehen sich ausschließlich auf den Einsatz in der Persönlichkeitsentwicklung, obwohl diese auch beim Sportmentaltraining zum Einsatz kommen können – dort jedoch möglicherweise in einer anderen Form. Da sich diese Arbeit jedoch auf Mentaltraining im persönlichen Entwicklungsbereich beschränkt, wird dieser Aspekt hier nicht berücksichtigt.

Grundsätzlich kann man im Mentaltraining zwei große Gruppen von Methoden unterscheiden. Eine Gruppe stellt die Methoden der Entspannungsübungen dar und die zweite Gruppe besteht aus Übungen der Aktivierung. Besonders zur Leistungssteigerung ist eine Kombination beider Arten optimal. Zuerst entspannen und dann aktivieren.

3.1 Entspannungsmethoden

Bevor man sich mit den unterschiedlichen Entspannungsmethoden beschäftigt, sollte man zuerst definieren, was Entspannung überhaupt ist und was im Körper geschieht. Entspannung kann auf verschiedene Arten definiert werden. Für diese Arbeit wurden zwei aufeinander aufbauende Definitionen gewählt. *„Entspannung ist ein Zustand der Gelöstheit, physische und psychische Anspannungen sind aufgehoben.“*¹³ Aufbauend darauf die zweite Definition *„Entspannung ist die Auflösung physischer und psychischer Anspannung. Im entspannten Zustand lässt die Muskelspannung nach, der Atem wird gleichmäßig ruhig, der Blutdruck sinkt und der Puls wird langsamer.“*¹⁴

Entspannungstechniken sind laut Gabler's Wirtschaftslexikon *„psychologische Übungen, mit denen eine Entspannungsreaktion (z.B. Muskelentspannung, Reduzierung der kortikalen Aktivität etc.) herbeigeführt werden kann. Die Entspannungstechniken dienen meist dazu, Stress oder Belastungsreaktionen zu mindern. Sie werden auch im Rahmen von psychotherapeutischen Maßnahmen (z.B.*

¹³ David Distelmann und Sabrina Lippert, Entspannungstechniken, 2006, S. 5

¹⁴ David Distelmann und Sabrina Lippert, Entspannungstechniken, 2006, S. 5

Behandlung von Angststörungen) eingesetzt. Bewährte Verfahren sind etwa die Progressive Muskelentspannung oder das Autogene Training.¹⁵

3.1.1 Progressive Muskelentspannung

Die progressive Muskelentspannung wird auch als progressive Muskelrelaxation (PMR) oder Tiefenmuskelentspannung bezeichnet. Dabei werden zunächst alle Muskelgruppen bewusst maximal angespannt und im Anschluss daran, vollkommen entspannt. Der Effekt wird durch den Kontrast von Anspannung und Entspannung deutlich und eine tiefe Entspannung tritt ein.¹⁶

3.1.2 Autogenes Training

Das Originalverfahren AT wurde von Schultz entwickelt und wird in seiner ursprünglichen Form jedoch nur mehr selten praktiziert. Weit verbreitet sind jedoch individuelle Abwandlungen, die auch dazu beitragen, dass das autogene Training eines der bekanntesten Entspannungsverfahren ist. Autogenes Training bedeutet „Entspannung wird durch die Konzentration auf den eigenen Körper und über Selbstbefehle hergestellt.“¹⁷ Diese Technik bedarf jedoch eines gewissen Trainingsaufwandes unter fachkundiger Anleitung, um den optimalen Nutzen daraus ziehen zu können. Richtig erlernt und angewendet ist autogenes Training eine sehr effiziente Entspannungstechnik.

3.1.3 Atemübungen

Bei den Atemübungen wird durch die bewusste Atmung Einfluss auf den Aktivierungsgrad genommen. Schon nach wenigen langsamen, tiefen Atemzügen beruhigen sich Atmung, Puls und Aktivierungsgrad und es tritt ein

¹⁵ <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/78630/entspannungstechniken-v4.html>, download am 26. 01.2013

¹⁶ E. Jacobson, Entspannung als Therapie, 2006, S.30

¹⁷ H. Lindemann, Autogenes Training, 2004, S. 24

Entspannungszustand ein.¹⁸ Atemübungen kommen auch in verschiedenen östlichen Praktiken wie Yoga, Qigong, Vokalatmung und Zen große Bedeutung zu.¹⁹

3.2 Aktivierungsverfahren

Laut Bender und Draksal²⁰ wirken Aktivierungsverfahren, indem sie das psychophysische Erregungsniveau anheben. Sie aktivieren d. h. mobilisieren Kräfte und führen in eine Handlungsorientierung, die die Probanden länger durchhalten lassen. Nach Bund²¹ steigern Aktivierungsverfahren die Toleranz gegenüber körperlicher Belastung um ca. 30 %. Es kommt zu:

- Körperlichen Veränderungen (Puls steigt, Atemfrequenz nimmt zu, hormonelle Veränderungen treten auf, z.B. Ausschüttung von Adrenalin),
- Kognitive Veränderungen (Einengung des Wahrnehmungsfeldes, Konzentration auf das Wesentliche, Beschleunigung von Informationsverarbeitung und Reaktionszeit) und
- Emotionalen Veränderungen (Handlungsoptimismus, Selbstvertrauen, in Stimmung kommen und Vorfreude auf die folgende Situation empfinden).

Nach Bender und Draksal²² eignen sich Aktivierungsverfahren zur Überwindung des „inneren Schweinehundes“ nicht nur im Sport sondern auch für unliebsame Alltagsaufgaben, und zum Überwinden/Durchhalten bei schwierigen Lebenssituationen wie z. B. Arbeitssuche.

3.2.1 Aktivierung über Düfte

Menschen haben einen ausgeprägten Geruchssinn und können ungefähr 10.000 verschiedene Gerüche wahrnehmen. Dabei reichen oft kleinste Konzentrationen aus. Sobald die Riechzellen aktiv werden, verbinden sie diesen Eindruck mit Gedächtnisinhalten und dieser Eindruck wird im Gedächtnis abgespeichert. Die Erinnerung an einen Zustand hoher Motivation oder an ein aktivierendes Erlebnis

¹⁸ H. Lodes, Atme richtig, 2000, S. 46

¹⁹ <http://de.wikipedia.org/wiki/Atemtherapie>, download am 28.01.2013

²⁰ Bender und Draksal, Das Lexikon der Mentaltechniken, 2011, S. 41

²¹ A. Bund, Psychologisches Training, 2004 S. 12

²² Bender und Draksal, Das Lexikon der Mentaltechniken, 2011, S. 41 - 42

kann durch den Geruchssinn gefördert werden, indem man sich durch das Riechen eines speziellen Duftes an diese motivierende Situation erinnert und sich diesen Zustand ins Bewusstsein holt.²³ Einfache Methoden wie frische Luft schnappen, Büro lüften oder mit Raumsprays arbeiten zeigen häufig große Wirkung. Eine Steigerung dieser Form stellt die Aromatherapie dar. *„Aromatherapie bezeichnet die kontrollierte Anwendung ätherischer Öle, um die eigene und die Gesundheit anderer zu erhalten und Körper, Geist und Seele auf eine positive Art zu beeinflussen.“*²⁴

3.2.2 Eiskaltes Wasser

Diese Methode wird auch als Kaltwasseranwendung, Kaltwasserbad, Frigidarium oder Kälteschock bezeichnet. Die Anwendung ist sehr einfach durchzuführen, bedarf für Anfänger jedoch einiges an Überwindung und wird deshalb anfänglich häufig in abgeschwächter Form eingesetzt, indem die Probanden zuerst warm duschen. Es gibt unterschiedliche Varianten wie z. B. kurze kalte Dusche, Schneewandern, Eiswürfel, kalte Wickel oder ein kurzes Eisbad. Dieser Kältereiz aktiviert reflexartig das gesamte menschliche System: Herzfrequenz, Blutdruck, Muskeltonus und Aktivierungsgrad. Es wird bereits Wasser mit einer Temperatur unter 33 ° C als kalt empfunden. Gleichzeitig aktiviert kaltes Wasser nicht nur den gesamten Organismus, es stärkt auch das Immunsystem (Kneipp Kuren, Wechselduschen).²⁵

3.2.3 Urschrei

Synonym für den Urschrei werden auch die Begriffe Kampfschrei, Kiai und Kyai verwendet. Durch kurzes (5 – 20 Sekunden) lautes, intensives Schreien wird der Organismus aktiviert. Schreien wirkt aktivierend auf das gesamte menschliche System: Pulssteigerung, Zunahme des psychophysischen Erregungsniveaus, Erhöhung des Muskeltonus, hormonelle Veränderungen, emotionale Aktivierung. Diese Wirkung nutzt man beim Urschrei, indem man kurz und intensiv so laut wie

²³ H. Hatt, Dem Rätsel des Riechens auf der Spur. Grundlagen der Duftwahrnehmung, 2006, S. 44

²⁴ <http://de.wikipedia.org/wiki/Aromatherapie>, download am 28.01.2013

²⁵ R. Brenke und W. Siems, Das Buch vom Winterschwimmen, 1996, S. 47

möglich schreit.²⁶ Die Urschrei-Therapie als „Allheilmittel“ bei psychischen Störungen setzte sich wissenschaftlich nicht durch und wird von keiner Krankenkasse als Therapieform anerkannt. Dennoch ist Schreien ein intensives Aktivierungsverfahren, wie man besonders bei den Kampfsportarten beobachten kann. Dort werden die Aktionen mit einem Kampfschrei, dem Kyai, begleitet, um den Schlägen mehr Wirkung zu verleihen. Auch im Tennis werden Kampfschreie eingesetzt um die Schlagkraft zu erhöhen und/oder den Gegner in seiner Konzentration zu stören.²⁷

3.3 Motivationsverfahren

„Nichts geht ohne Motivation! Ohne Motivation bewegt sich der Mensch nicht und kann er andere nicht bewegen. Und ohne Bewegung gibt es keine Veränderung, keinen Fortschritt, keine Verbesserung, keine Weiterentwicklung.“²⁸ Motivation ist für die Zielerreichung und somit für den Erfolg unerlässlich. Dies gilt für alle Bereiche, sei es - Sport, Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Forschung usw. Es bedarf Menschen, die andere für eine Sache begeistern und motivieren können. Diese Motivatoren entwickeln Visionen, formulieren Ziele daraus und motivieren andere Menschen, an der Verwirklichung dieser Ziele mitzuarbeiten. Die große Macht einer Vision und eines großen Motivators zeigt die legendäre Rede John F. Kennedys zu seinem Apollo Raumfahrtprogramm am 25. Mai 1961.²⁹

„I believe that this nation should commit itself to achieving the goal, before this decade is out, of landing a man on the moon and returning him safely to the earth. No single space project in this period will be more impressive to mankind, or more important for the long-range exploration of space; and none will be so difficult or expensive to accomplish.“³⁰

Motivation ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Menschen, die die Fähigkeit haben sich selbst und andere zu motivieren sind im Leben erfolgreicher, zufriedener und glücklicher. Sie nehmen aktiv am Geschehen teil und gestalten aktiv die Gegenwart.

²⁶ P. Lumbeck, Kampfkunst und neueste Erkenntnisse der Sportmedizin, 2005, S. 61

²⁷ C. Bender und M. Draksal, Das Lexikon der Mentaltechniken; 2011, S. 61

²⁸ Nikolaus Enkelmann und Claudia Enkelmann, Die große Macht der Motivation, 2011 S. 10

²⁹ Nikolaus Enkelmann und Claudia Enkelmann, Die große Macht der Motivation, 2011 S. 11

³⁰ John F. Kenneday, Rede vom 25.05.1961

Anhand der folgenden Tabelle werden die Unterschiede von motivierten und unmotivierten Menschen aufgezeigt:

Abbildung 4 - Tabelle Motivation

Unmotivierte Menschen	Motivierte Menschen
Warten, bis sich unbefriedigende Situationen von selbst ändern	Stoßen selbst Veränderungen an
Sehen das, was nicht funktioniert	Sehen das, was funktioniert
Kritisieren Fehler	Loben für Gelungenes
Sind Meister im Finden von Ausreden	Packen an
Betrachten ihr Schicksal als gegeben	Gestalten ihr Schicksal selbst
Haben Angst vor der Zukunft	Freuen sich auf die Zukunft
Verharren mental in der Vergangenheit	Leben im Hier und Jetzt
Sind Pessimisten	Sind Optimisten
Scheuen das Risiko	Trauen sich etwas (zu)
Demotivieren andere	Begeistern andere
Haben ein geringes Selbstwertgefühl	Haben ein gutes Selbstwertgefühl
Lehnen Visionen als „krank“ ab	Können sich für Visionen begeistern
Haben keine Ziele	Wissen, was sie wollen
Sind oft misstrauisch	Zeigen Vertrauen
Kritisieren an allem herum	Loben und zeigen Anerkennung
Haben sich schon aufgegeben	Sind hoffnungsvoll und glauben an ihre Aufgabe

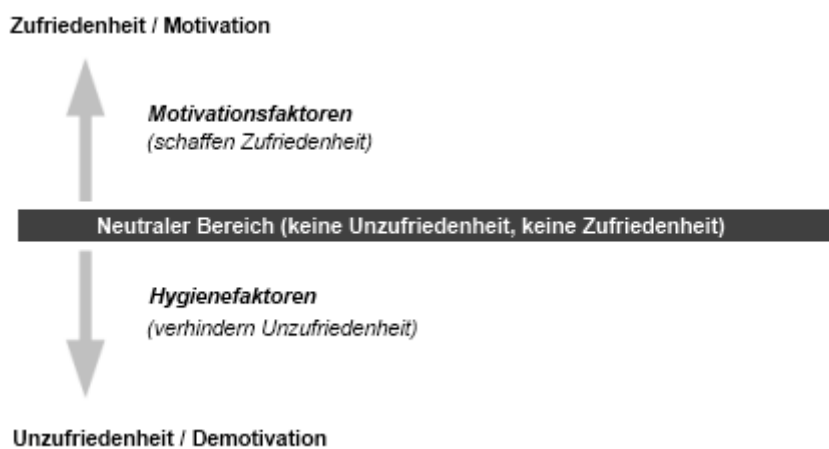
Quelle: N. Enkelmann und C. Enkelmann: Die große Macht der Motivation, 2011, S. 13 – 14

Diese Abbildung 4 zeigt klar auf, welche Möglichkeiten das Mentaltraining in Bezug auf Motivation und die dadurch einhergehende Zielerreichung bietet. Das Mentaltraining setzt im Hier und Jetzt an und nichts ist Schicksal. Jeder kann sich seine Zukunft so gestalten, wie er es möchte. Dazu sind Ziele unbedingt notwendig, die mithilfe des Mentaltrainings gefunden und gesetzt werden können. Positives Denken gehört ebenfalls zum Mentaltraining und gehört zu dessen Grundprinzipien. All diese Faktoren zusammen bieten die Chance, unmotivierte Menschen in

motiviert Menschen zu verwandeln und sie auf die Erfolgsstraße zu bringen. Jedoch sind die Menschen sehr unterschiedlich zu motivieren.

Das neben Maslow am häufigsten genannte Motivationsmodell wurde von Frederick Herzberg entwickelt. Dieses Modell bezieht sich auf die Zufriedenheit am Arbeitsplatz, kann aber in abgewandelter Form (Anpassung der Hygiene- und Motivationsfaktoren) auf alle Bereiche des Lebens angewandt werden. Es besteht aus der Zwei-Faktoren-Theorie. Herzberg betrachtet Unzufriedenheit nicht als das Gegenteil von Zufriedenheit, sondern seiner Theorie folgend sind sowohl Zufriedenheit wie auch Unzufriedenheit zwei unabhängige Eigenschaften. Die Kernaussage seiner Theorie lautet: „Wer nicht unzufrieden ist, muss nicht zwingend zufrieden sein.“³¹ Laut Herzberg gibt es einen neutralen Bereich, in welchem weder Zufriedenheit noch Unzufriedenheit herrscht. Es handelt sich hierbei um die Grenze dazwischen.

Abbildung 5 - Zwei-Faktoren-Theorie



Quelle: J. Bollinger, 2010; <http://www.ta-blog.ch/?p=498>

Die Abbildung 5 verdeutlicht, dass Hygienefaktoren dafür verantwortlich sind, dass sich eine Person nicht unterhalb der Grenze befindet. Sie können ihn aber auch nicht in den oberen Bereich bringen. Um sich oberhalb der Grenze zu bewegen, sind Motivationsfaktoren notwendig. Daraus folgt, dass ein Versuch mit Hygienefaktoren zu motivieren (z. B. ein tolles Gehalt) langfristig keinen Erfolg bringen wird.

³¹ <http://www.ta-blog.ch/?p=498>, download am 29.01.2013

Herzberg teilt die Faktoren, die für Zufriedenheit verantwortlich sind in zwei Gruppen ein. Zur Gruppe der Hygienefaktoren zählen äußere Rahmenbedingungen wie Entlohnung, Personalpolitik, Arbeitsbedingungen und zwischenmenschliche Beziehungen zu Mitarbeitern und Vorgesetzten. Das Vorhandensein dieser Hygienefaktoren schafft langfristig keine Zufriedenheit (eventuell kurzfristig), sie vermeiden jedoch das Unzufrieden sein. Zur zweiten Gruppe, der Gruppe der Motivationsfaktoren zählen u.a. die Freude an der Arbeit, Anerkennung, Arbeitsinhalte, Verantwortung und Zukunftsperspektiven. Diese Faktoren schaffen Zufriedenheit. Sind diese Faktoren nicht vorhanden, bewirken sie jedoch nicht unbedingt Unzufriedenheit. Veranschaulicht in folgender Grafik:

Abbildung 6 - Zwei-Faktoren

	Hygienefaktoren	Motivationsfaktoren
Nicht vorhanden	Unzufriedenheit	Keine Befriedigung
Vorhanden	Keine Unzufriedenheit	Befriedigung

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an R. Daft; Management the new Workplace, 2009, S. 519

Nachdem die Wichtigkeit der Motivation und das Vorhandensein unterschiedlichen Motivationsfaktoren beschrieben wurden, werden nun einige Motivationsmethoden vorgestellt und beschrieben. Diese Methoden stellen jedoch nur eine kleine Auswahl an Möglichkeiten dar. Welche Methoden erfolgreich angewendet werden, hängt sehr stark von der zu motivierenden Person und dem jeweiligen Ziel dieser Person ab.

3.3.1 Fünf-Minuten-Deal

Das Sprichwort „Der Appetit kommt mit dem Essen“ beschreibt die Problematik sehr treffend. Denn die Überwindung mit einer Aufgabe zu beginnen ist häufig viel größer, wie das Bewältigen der Aufgabe selbst. Die Technik des Fünf-Minuten-Deals setzt genau hier an. Der Proband verspricht sich selbst, wenigstens fünf Minuten an der Aufgabe zu arbeiten und sollte sich bis dahin keine wirkliche Motivation dazu einstellen, dann beendet man die Aufgabe wieder. Hintergrund dieser Methode ist, dass man häufig feststellt, dass die Aufgabe gar nicht so schwierig oder

unangenehm wie erwartet ist, und man sie deshalb auch gleich erledigt. Der Anfang ist überwunden und somit steht einer Erledigung kaum etwas entgegen.³²

3.3.2 Gewöhnung

Diese Methode kommt häufig im Sport zur Anwendung. Besonders für Neulinge im Ausdauersport, aber auch bei allen anderen „unangenehmen“ Aufgaben, die man immer wieder aufschiebt. Der Grund für das nicht Aufraffen-können liegt häufig daran, dass man an eine Tätigkeit einfach nicht gewöhnt ist. Diese Methode nutzt gezielt die menschliche Lernfähigkeit. Der Körper (oder Geist) wird nach und nach immer größeren Belastungen ausgesetzt, bis es zur gewünschten Gewöhnung kommt. Diese Methode eignet sich auch für eine Ernährungsumstellung. In kleinen Schritten gewöhnt sich der Proband gesunde Lebensmittel an und verringert dadurch automatisch die Zufuhr von schädlichen Nahrungsmitteln.³³

3.3.3 Infizieren

Das Sprichwort „Geteiltes Leid ist halbes Leid, geteilte Freud ist doppelte Freud“ trifft die Beschreibung dieser Methode genau im Kern. Ein Zustand der Motivation und Aktivierung ist ansteckend. Bei der genannten Methode wird aktiv die Nähe von motivierten Menschen gesucht, die eine positive Stimmung ausstrahlen. Menschen mit negativer Stimmung oder demotivierte Menschen hingegen sollte man unbedingt meiden. Sportler nutzen diese Methode auch bewusst, indem sie das Publikum im Stadion auffordern, sie anzufeuern. Dieses Anfeuern wirkt nachweislich auf die Teilnehmer motivierend und aktivierend.³⁴

3.3.4 Motivational Interviewing (MI) nach Miller & Rollnick

Diese Methode wird auch als motivierende Gesprächsführung, Change Talk oder Motivational Dialogue bezeichnet und bedarf im Normalfall mehrerer Sitzungen. Die

³² C. Bender und M. Draksal, Das Lexikon der Mentaltechniken, 2011, S. 48

³³ H. Peeke, Habituation, Sensitization, and Behavior; New York: Academic Press, 1984

³⁴ M. Draksal, Mit mentaler Wettkampfvorbereitung zum Erfolg; 2007, S.50

Methode basiert auf der Erkenntnis, dass jede unerwünschte Verhaltensweise Vor- und Nachteile hat. So kann zum Beispiel Rauchen einerseits die Geselligkeit fördern, andererseits aber Lungenkrebs verursachen. Die Verhaltensänderung wird dadurch erreicht, indem man die Probanden gezielt in einen Konfliktzustand bringt, indem die Vor- und Nachteile des Verhaltens bewusst gemacht werden. Die Motivation zur Verhaltensänderung wird somit nicht von außen aufgezwungen, sondern es entsteht ein eigener Antrieb, den entstandenen Zwiespalt aufzulösen. Dieser Antrieb ist stark und wirkt nachhaltig.³⁵ Besonders bei Suchtproblemen sind die Erfolge dieser Methode durch Studien belegt. Jedoch findet diese Methode in der heutigen Zeit in vielen unterschiedlichen Bereichen wie Personalmanagement, Mitarbeitermotivation, Pädagogik, Sozialarbeit und Gesundheitswesen Anwendung.³⁶

3.3.5 Musikaktivierung

Musik hat nachweislich einen starken Einfluss auf die Stimmung eines Menschen und auf den Aktivierungsgrad. Dieser Effekt wird bei der Musikaktivierung gezielt genutzt. Die Anwendung ist sehr einfach zu handhaben. Musik mit motivierender/aktivierender Wirkung wird ausgewählt, auf eine eigene Motivations-CD gebrannt oder auf einen MP3-Player aufgenommen und bei Bedarf entweder laut oder über Kopfhörer angehört. Schon in früheren Zeiten wurde Marschmusik eingesetzt, um die Soldaten auf den Kampf einzustimmen und zu motivieren. Auch die Werbepsychologie und die Filmindustrie kennen die starke Wirkung von Musik und setzen diese gezielt ein. Wichtig bei der gezielten Anwendung zur Motivation ist, dass jeder Proband sein individuelles Aktivierungslied findet.³⁷

3.4 Durchhalteverfahren

Bei der erfolgreichen Zielverwirklichung kommt dem Durchhaltevermögen eine tragende Rolle zu. Viele Menschen sind hochmotiviert und stürzen sich voller Elan und Enthusiasmus in eine neue Aufgabe. Doch häufig bleibt von der anfänglichen

³⁵ W. Miller und S. Rollnic, Motivational Interviewing, 2002, S. 52

³⁶ C. Bender und M. Draksal, Das Lexikon der Mentaltechniken, 2011, S. 52

³⁷ C. Bender und M. Draksal, Das Lexikon der Mentaltechniken, 2011, S. 53

Motivation und Begeisterung kaum etwas übrig und die Zielerreichung verschwindet in weite Ferne. Frustration macht sich breit und oft wird der Glaube an den Erfolg verloren. Die kleine Auswahl der nachfolgenden Mentaltechniken ist dazu geeignet, das Durchhaltevermögen zu stärken, den Glauben an den Erfolg zu festigen und schlussendlich das gesteckte Ziel doch zu erreichen.

3.4.1 Pep-Talk

In der Fachliteratur findet man die Bezeichnung Pep-Talk auch unter Begriffen wie Self-Talk, Anfeuern, Selbstgesprächsregulation (SGR), Selbstgespräch und Aufmunterung. Den Ursprung findet diese Methode in inspirierenden Weisheiten Buddhas wie z. B. „Lebe jeden Tag, als wäre es dein letzter“. Es wurde festgestellt, dass Sportler durch derartige Sprüche viel mehr Kraftreserven mobilisieren konnten und dass sogar eine Kurzform der Sprüche ausreicht. Nach Bund³⁸ steigt die Toleranz gegenüber körperlicher Belastung auf diese Weise um 30 %. Es wird vermutet, dass ohnehin jeder Mensch unbewusst schon seine eigenen Selbstgespräche benutzt – beim Pep-Talk geht es jedoch darum, die Wirkung durch systematische und bewusste Anwendung zu steigern. Eine Aktivierung ist die Folge. Dazu eignen sich besonders Aufforderungsrufe (Los jetzt! Come on!), Motivationssprüche (Ich schaffe es! Ich kann das!) oder Durchhalteparolen (Dranbleiben! Weiter! Halt durch!). Die Wirkung dieser Methode kann durch eine hohe emotionale Beteiligung („so tun als ob“, Körpersprache) verstärkt werden.³⁹

3.4.2 Treppenläufe (Intervalltraining)

Diese Methode ist sehr gut zur Willensschulung geeignet. Durch die extreme Belastung für den Organismus sollte sie aber unbedingt von qualifizierten Trainern begleitet werden. Für körperlich Untrainierte ist diese Methode weniger geeignet und kann bis zum Erbrechen führen. Bei gesunden, trainierten Personen und vor allem im Leistungssport haben sich Treppenläufe weltweit etabliert. Das bekannteste Spektakel dazu findet in New York statt – der berühmte Empire State Treppenlauf.

³⁸ A. Bund, Psychologisches Training, 2004, S. 12

³⁹ H. Eberspächer, Mentales Training, 2007, 7. Aufl., S. 54

Die Methode ist vom Ablauf her sehr einfach und überall anwendbar: Eine Treppe mit ca. 100 Stufen soll zehn Mal hintereinander hochgelaufen werden. Oben angelangt, geht man langsam wieder hinunter. Bereits nach dem dritten Durchgang ist es für weniger Geübte vor allem eine Willensfrage, ob man sich erneut die Treppe hinaufquält. Durch jeden weiteren positiv absolvierten Durchgang wird die Willensstärke geschult und der „innere Schweinehund“ überwunden.⁴⁰

3.4.3 Vertrag mit sich selbst

Ein Vertrag mit sich selbst bietet einerseits den Vorteil, dass die Verbindlichkeit/Verpflichtung sich selbst gegenüber größer wird und daher mehr Gewicht hat. Andererseits kann eine Verpflichtung aber auch Stress auslösen und damit blockieren. Da Verträge grundsätzlich starr und wenig flexibel sind, eignen sie sich im Mentaltraining hauptsächlich für kurzfristige Ziele. Diese Methode zählt zu den Methoden des Selbstmanagements und soll helfen, ein gewünschtes Verhalten (z. B. mehr Sport zu treiben) leichter zu erreichen. Die Wirkung dieser Methode liegt im Ausschalten von Zweifeln (soll ich jetzt wirklich joggen? – Ja, denn ich bin vertraglich dazu verpflichtet). Hilfreich in diesem Zusammenhang ist auch ein vertragliches Festlegen von Belohnung (bei Erreichung) und Bestrafung (bei Vertragsbruch). Noch mehr Gewicht erhält dieser Vertrag, wenn er von Zeugen mit unterschrieben wird.⁴¹

3.4.4 Erfolgsmonitoring

Für das Erfolgsmonitoring werden auch ähnliche Begriffe wie Erfolgsdokumentation, Erfolgstagebuch, Erfolgsjournal oder Dokumentation der Fortschritte verwendet, die jedoch im Wesentlichen die gleiche Bedeutung haben. Bei dieser Methode werden täglich die Fortschritte entweder in einem herkömmlichen Tagebuch oder in einem Videotagebuch konsequent aufgezeichnet. Nach vier Wochen wird das Tagebuch von Beginn an durchgelesen. Die Anwender dieser Methode stellen häufig erstaunt fest, was sie in dieser Zeit alles geschafft haben. Bereits die Dokumentation der

⁴⁰ J. Weineck, Optimales Training, 2007, S. 58

⁴¹ E. Hoffmann, Manage dich selbst und nutze deine Zeit, 2007, S. 62

Fortschritte löst eine unglaubliche Leistungsfreude aus. Und vor allem bei einem Motivationstief hilft das Durchlesen der bereits geschafften Fortschritte um wieder zu Motivation und Leistungsfreude zu kommen. Das Durchhaltevermögen wird durch diese Methode nachhaltig gestärkt und unterstützt.⁴²

⁴² M. Draksal, Mit mentaler Wettkampfvorbereitung zum Erfolg, 2007, S. 182

4 Mögliche Ursachen für Versagen

Das vorangegangene Kapitel hat eine Auswahl an unterschiedlichen Methoden vorgestellt, die die Menschen auf ihrem Weg zum Erfolg begleiten können. Anhand dieser Auswahl kann man ersehen, dass es für jedes Hindernis am Weg zum Erfolg verschiedene Methoden und Möglichkeiten gibt, die bei der Überwindung dieser Hürden eingesetzt werden können. Und trotzdem erreichen nicht alle Menschen ihre angestrebten Ziele. Es gibt immer wieder Menschen, die scheinbar alles für ihren Erfolg zu tun bereit sind und jede erdenkliche Methode anwenden – und trotzdem bleibt ihnen der ersehnte Erfolg verwehrt. Es stellt sich daher die Frage, ob die im vorigen Kapitel beschriebenen Methoden doch nicht funktionieren, oder ob es möglicherweise noch andere Ursachen für Erfolg und Misserfolg gibt. Ursachen, aufgrund derer, die diese Methoden nicht ansprechen, weil die Menschen den Hebel auf einer ganz anderen Ebene ansetzen müssen? Um dies zu klären bzw. Denkanstöße in diese Richtung zu liefern, werden in diesem Kapitel einige mögliche Ursachen dafür näher analysiert. Diese ausgewählten möglichen Ursachen stellen lediglich eine kleine Auswahl dar und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

4.1 Gesetz von Ursache und Wirkung

Das Gesetz von Ursache und Wirkung ist eines der geistigen Gesetze, die Ausdruck einer universellen Wahrheit darstellen. Es gibt keine eindeutigen Beweise dafür, aber sie sind für die Menschen leicht nachvollziehbar, da sie im täglichen Leben eines jeden Menschen vorkommen. Das ganze Leben findet in einem Rhythmus, einem Wechselspiel statt. (Sonnenaufgang – Sonnenuntergang, einatmen – ausatmen). Man kann diese geistigen Gesetze auch als Lebensweisheiten bezeichnen, die es schon von Anbeginn der Menschheit und in allen unterschiedlichen Kulturkreisen gegeben hat.

In der Physik wird das Gesetz von Ursache und Wirkung mit Kausalität erklärt. *„Kausalität (lat. causa „Ursache“) bezeichnet die Beziehung zwischen Ursache und Wirkung oder "Aktion" und "Reaktion", betrifft also die Abfolge aufeinander bezogener Ereignisse und Zustände. Die Kausalität (ein kausales Ereignis) hat eine feste zeitliche Richtung, die immer von der Ursache ausgeht, auf die die Wirkung*

folgt.⁴³ Einfach ausgedrückt bedeutet das, dass ein Ereignis A die Ursache für die Wirkung B darstellt. Z. B. Das Wählen einer Telefonnummer löst das Klingeln des angewählten Telefons aus. Bei dieser physikalischen Erklärung steht Ursache und Wirkung in einem unmittelbaren zeitlichen Zusammenhang. Daher kann die Wirkung der jeweiligen Ursache direkt zugeordnet werden.

Geshe Michael Roach⁴⁴ beschreibt dieses Gesetz in seiner karmischen Regel VII allerdings ein wenig differenzierter. Auch das Zitat von Gottfried Keller (Schweizer Schriftsteller 1819 – 1890) „*Wer heute einen Gedanken sät, der erntet morgen die Tat, übermorgen die Gewohnheit, danach den Charakter und endlich sein Schicksal*“ definiert den Zeitfaktor nicht als unmittelbare Abfolge, sondern lässt offen, wann sich das Schicksal verwirklicht. Dass jedoch auf jede Ursache eine Wirkung eintritt, verdeutlicht Roach mit der karmischen Regel VII. Diese Regel besagt, dass nichts verloren geht. Alle Saaten, die der Mensch jemals in seinem Leben gesät hat – egal ob positive oder negative, werden früher oder später aufgehen. Da niemand weiß, wann welche dieser Samen aufgehen, ist es für den Betroffenen häufig im ersten Augenblick nicht erkenntlich, warum gerade jetzt dieses oder jenes in seinem Leben passiert. Bei genauerer Betrachtung lässt sich jedoch immer eine Ursache finden.

Folgt man nun dem Rat von Roach und verhilft zuerst einem karmischen Businesspartner zum Erfolg = das Säen von guten Samen, dann müsste man selber früher oder später den gewünschten Erfolg erzielen = das Aufgehen der guten Samen. Umgekehrt könnte man davon ableiten, dass Menschen, die nur schlechte Samen säen = Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter etc. übervorteilen, nicht erfolgreich sein können. Die Realität sieht jedoch anders aus. Viele Konzerne schreiben unglaubliche Gewinne, indem sie ihre Businesspartner in einen unerbittlichen Konkurrenzkampf ziehen, ihre Mitarbeiter ausbeuten und nur auf den eigenen Vorteil abzielen. Wie ist das möglich, wenn es das Gesetz von Ursache und Wirkung wirklich gibt? Dazu ist es notwendig, drei Dinge über Karma zu wissen:

1. Nichts ist offensichtlich: Die Essenz von Karma – das, was dem karmischen Potenzial jeder Handlung zugrunde liegt – ist das, was die Person tief in ihrem

⁴³ <http://de.wikipedia.org/wiki/Kausalit%C3%A4t>, download am 05.02.2013

⁴⁴ M. Roach, Karmic Management, 2011, S. 70 - 77

Herzen denkt. Es gibt beispielsweise Manager, die sich im Job nach außen hin sehr hart und gemein verhalten, sich aber im Grunde nur Erfolg für die Firma und somit für alle Mitarbeiter wünschen. Andererseits gibt es Manager, die nach außen hin sehr nett und gutmütig erscheinen. Aber nicht, weil sie in ihrem Herzen der Firma mit all ihren Mitarbeitern Erfolg wünschen, sondern weil sie insgeheim hoffen, einfach ohne große Schwierigkeiten und Anstrengungen ihre Zeit mehr oder weniger absitzen zu können. Der erste Manager wird erfolgreich sein – der zweite nicht. Denn die Moral dieser Geschichte ist, dass das was uns wirklich am Herzen liegt, tief verborgen ist und es deshalb so schwierig ist, andere Menschen zu beurteilen.

2. Wir wissen nicht, wie viele karmische Samen im Unterbewusstsein darauf warten zu reifen. Die Samen, die gepflanzt wurden, werden ganz sicher aufgehen, doch in welcher Reihenfolge, das wissen wir nicht.
3. Im zweiten Gesetz des Karma heißt es: Karma wächst beständig an. Möglicherweise war eine eher geizige Person vor einigen Monaten in einer Situation, von der wir nichts wissen, wahrhaftig großzügig. Karmisch gesehen kann eine solch kleine Handlung Monate später zum Erfolg eines Geschäfts führen.

Zusammengefasst kann man feststellen, dass es nach dem Prinzip von Ursache und Wirkung oder der karmischen Regel VII tatsächlich eine Art kosmischer Gerechtigkeit gibt und jeder das erhält, was er verdient. Wann der Zeitpunkt eintritt, kann jedoch nicht vorausgesehen oder vorausbestimmt werden.⁴⁵

4.2 Dankbarkeit (fehlende)

Das folgende Zitat aus dem Matthäus-Evangelium im Neuen Testament hat die Menschen jahrhundertlang vor Rätsel gestellt und es hat bei vielen Menschen für Verwirrung und Missverständnisse gesorgt. *„Wer da hat, dem wird gegeben, dass er die Fülle habe. Wer aber nicht hat, dem wird auch das genommen, was er hat.“*⁴⁶ Übertragen auf die heutige Welt würde das bedeuten, dass die Reichen noch reicher

⁴⁵ M. Roach, Karmic Management, 2011, S. 70 - 77

⁴⁶ Matthäus Evangelium; Neues Testament

und die Armen noch ärmer werden, doch diese Deutung entspricht in Wahrheit nicht dem Sinn des Neuen Testaments. Es steckt also etwas anderes hinter diesen bedeutungsvollen Worten. Nach Byrne⁴⁷ verbirgt sich die Lösung dieses Rätsels in einem einzigen Wort – dem Wort DANKBARKEIT. In welchem Zusammenhang steht nun Dankbarkeit mit dem Erreichen von Zielen und dem Erlangen des gewünschten oder erhofften Erfolgs? Zu diesem Zweck wird ein weiteres geistiges Gesetz – das Gesetz der Dankbarkeit – anhand der Theorie von Byrne untersucht.

„Wer Dankbarkeit hat, dem wird mehr gegeben, so dass er oder sie mehr als genug hat. Wer aber keine Dankbarkeit hat, dem wird auch das genommen, was er hat.“⁴⁸

Für Byrne stellt die Dankbarkeit ein universales Gesetz dar, welches das Leben aller Menschen bestimmt, egal welcher oder ob sie überhaupt einer Religion angehören. Dieses Gesetz unterliegt dem Prinzip der Anziehung, welches für die gesamte Energie im Universum gilt. Dies gilt von der Bildung eines Atoms bis zur Bewegung der Planeten und es besagt, dass Gleiches Gleiches anzieht. Das Prinzip der Anziehung wirkt auf Gedanken und Gefühle, denn auch hierbei handelt es sich um Energie. Also ist auch besondere Vorsicht bei Gedanken und Gefühlen geboten, denn was immer der Mensch denkt und/oder fühlt, das zieht er in sein Leben.⁴⁹

Byrne bringt das Gesetz der Dankbarkeit auch in Zusammenhang mit grundlegenden Gesetzen der Bewegung im All, und zwar dem Wechselwirkungsprinzip, welches der Naturwissenschaftler Sir Isaac Newton entdeckt hat, und das folgendes besagt: *„Jeder Kraft (Aktion) entspricht stets eine gleich große, aber entgegen gerichtete Kraft (Reaktion).“* Wenn man nun dieses Prinzip auf die Dankbarkeit umlegt, dann ergibt sich folgende Idee: Beim Dank erzeugt jede Aktion des Gebens eine entgegen gerichtete Reaktion des Empfangens. Daraus kann man ableiten, dass jeder Akt der Dankbarkeit eine Reaktion auslöst, bei der Dankbarkeit empfangen wird.⁵⁰

Um einen positiven Effekt durch das Gesetz der Dankbarkeit zu erzielen, muss die Dankbarkeit gelebt werden. Es reicht nicht, nur hin und wieder DANKE zu sagen, man muss die Dankbarkeit wirklich spüren und bewusst leben. Ansonsten bleibt es ein oberflächliches Wort, mit wenig Wirkung. Das Gesetz der Dankbarkeit kann auf

⁴⁷ R. Byrne, The Magic, 2012, S. 5

⁴⁸ R. Byrne, The Magic, 2012, S. 6

⁴⁹ R. Byrne, The Magic, 2012, S. 7

⁵⁰ R. Byrne, The Magic, 2012, S. 8

alle unterschiedlichen Bereiche des Lebens – Beruf, Geld, Familie, Beziehungen, Gesundheit usw. positiv Einfluss nehmen, wenn sie aufrichtig gelebt wird. Gelebte Dankbarkeit kann somit auch ein Schlüssel zum Erfolg sein. Umgekehrt kann die fehlende Dankbarkeit für bereits Erreichtes dazu führen, dass sich der gewünschte Erfolg nicht in dem erhofften Ausmaß einstellt.

*„Dankbarkeit zu äußern ist höflich und freundlich, Dankbarkeit zu zeigen großzügig und nobel; doch Dankbarkeit zu leben heißt, denn Himmel berühren“.*⁵¹

Die Dankbarkeit kann somit als magisches Werkzeug für ein erfülltes und erfolgreiches Leben angesehen werden. Das Besondere an Dankbarkeit ist auch, dass es keine Begrenzung gibt – sie kann unendlich sein und dadurch unendlich wirken.⁵²

4.3 Resonanz

Ein weiteres universelles Gesetz ist das Gesetz der Resonanz. Auch dieses Gesetz besagt im Wesentlichen, dass Gleiches Gleiches anzieht, wie es bereits im Kapitel 4.2. in Bezug auf Dankbarkeit beschrieben wurde. Auch eine Abgrenzung zum Gesetz von Ursache und Wirkung (siehe Kapitel 4.1) erscheint nur schwer möglich und dennoch haben alle dieser drei universellen Gesetze ihre Eigenheiten. Ziel dieser vorliegenden Arbeit ist auch, diese feinen Unterschiede dieser drei universellen Gesetze aufzuzeigen und die jeweiligen Besonderheiten der einzelnen näher zu beschreiben. Zu Beginn dieses Kapitels wird der Begriff Resonanz definiert und von den anderen universellen Gesetzen abgegrenzt. Danach liegt der Schwerpunkt dieses Kapitels in der praktischen Umsetzung und Anwendung von Resonanzfeldern und wie sie die Menschen bei ihrem Weg zum Wunschziel = Erfolg unterstützen oder aber auch behindern können.

Der Begriff Resonanz stammt vom lateinischen Resonantia = Widerhall ab. Als Synonyme für Resonanz findet man im Lexikon auch Echo, Nachhall, Nachklang,

⁵¹ Johannes A. Gaertner (1912 – 1996); Professor, Theologe, Dichter

⁵² R. Byrne, The Magic, 2012, S. 289

oder Mitschwingen. Nach Franckh⁵³ bedeutet Resonanz, dass alle uns bekannten Dinge und Lebewesen eine Eigenschwingung besitzen, auch die Materie. Untersucht man die Materie auf ihre Schwingungsenergie wird offensichtlich, dass unterschiedliche Objekte häufig mit einer unterschiedlichen Frequenz schwingen, manche jedoch mit einer sehr ähnlichen. Franckh leitet davon folgendes ab: „Andere Menschen, Dinge oder Ereignisse können sich dem Schwingungsfeld, das wir in uns erzeugen, nicht verweigern, wenn sie mit unserer erzeugten Frequenz resonieren.“⁵⁴ Diese Erkenntnis ist sehr wichtig, um das Gesetz der Resonanz als Ganzes und die daraus resultierenden Möglichkeiten, die uns diverse Resonanzfelder eröffnen, zu verstehen. Das Gesetz der Resonanz besagt nach Franckh:

- Es gibt ein Energiefeld, das alles mit allem verbindet.
- Dieses Energiefeld kommuniziert mit unserem Resonanzfeld.
- Wir bauen unser Resonanzfeld durch die Sprache der Gefühle und durch die Energie der Gedanken auf, vor allem aber durch unsere Überzeugungen.
- Diese senden wir mittels unseres Herzfelds, unserer DNA und unserer Gedankenkraft aus.
- Entfernungen spielen für Resonanzfelder keine Rolle, ebenso wenig die Zeit.
- Durch das Gesetz der Resonanz sind wir mit allem und jedem verbunden.
- Wer oder was auch immer mit uns in Resonanz tritt, kann nicht anders, als darauf zu reagieren.
- Alles was mit uns in Resonanz tritt, wird unweigerlich in unser Leben gezogen.
- Ebenso werden auch wir unweigerlich von anderen Resonanzfeldern angezogen, wenn sie mit unserem Resonanzfeld gleichschwingen.⁵⁵

Für die erfolgreiche Zielverwirklichung ist es daher notwendig, sich in den richtigen Resonanzfeldern aufzuhalten. Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten, das jeweils richtige Resonanzfeld aufzubauen. Im ersten Schritt ist jedoch wieder die Erkenntnis in welchen Resonanzfeldern man sich derzeit aufhält und welchen Einfluss diese Resonanzfelder haben, sehr wichtig. Eine kurze IST-Analyse über die aktuelle Lebenssituation, die Menschen in der unmittelbaren Umgebung und das Arbeitsumfeld liefern bei genauerer Betrachtung wertvolle Hinweise darauf, welche

⁵³ Pierre Franckh, Das Gesetz der Resonanz, 2012, S. 19

⁵⁴ Pierre Franckh, Das Gesetz der Resonanz, 2012, S. 19

⁵⁵ Pierre Franckh, Das Gesetz der Resonanz, 2012, S. 87

Resonanzfelder förderlich sind und wo Blockaden und negative Schwingungen vorhanden sind. Wenn die IST-Analyse ergibt, dass für die Zielverwirklichung keine oder kaum positive Resonanzfelder vorhanden sind, ist der nächste zwingende Schritt, sich auf die Suche nach diesen zu machen. Es gibt für nahezu alle Wünsche/Ziele/Erfolge Menschen, die den angestrebten Zustand bereits erreicht haben. Wenn es nicht möglich ist, mit solchen Menschen direkt in Kontakt zu treten, kann auch das Lesen derer Biographien, der Besuch von Vorträgen der jeweiligen Person oder der Kontakt zu Personen in deren Umfeld für positive Resonanz sorgen. Die eigene Schwingungsenergie wird sich verändern und dadurch ändert sich auch das eigene Resonanzfeld und die Folge daraus ist, dass man plötzlich diese Menschen in sein eigenes Resonanzfeld zieht.

Andererseits gibt es immer wieder Menschen im Umfeld, die einem nicht gut tun. Franckh⁵⁶ vertritt die Meinung *„Wenn wir erkennen, dass uns jemand nicht guttut, zwingt uns niemand, bei diesem Menschen zu bleiben und uns weiterhin dieser destruktiven Energie auszusetzen.“* Gleichzeitig relativiert Franckh diese Aussage, indem er einräumt, dass niemand sofort seine Freunde oder die eigene Familie aufgeben muss, nur weil sie nach dem Gesetz der Resonanz für die eigene Zielerreichung hinderlich sein könnten. Er empfiehlt diesbezüglich, sich zusätzlich verstärkt mit Menschen zu umgeben, die motivierend sind, an die Verwirklichung der Ziele glauben und positive Energie aussenden.

Unterstützung für den persönlichen Erfolg bieten nicht nur Menschen mit positiven Resonanzfeldern, sondern auch die Spiegelneuronen. Spiegelneuronen verleihen uns die Fähigkeit, Tätigkeiten innerlich nachzuvollziehen, wenn wir sie bei anderen Personen beobachten ohne, dass wir die Tätigkeiten selbst durchgeführt haben. Diese erstaunliche Erkenntnis wurde bereits 1990 von dem italienischen Neurologen Prof. Giacomo Rizzolatti gewonnen und bietet nicht nur im Mentaltraining enorme Möglichkeiten. Auch die Medizin setzt diese Methode sehr erfolgreich bei Schlaganfallpatienten ein. Dort werden den Schlaganfallpatienten Videos mit Alltagstätigkeiten vorgespielt um diese alltäglichen Bewegungen wieder zu erlernen.

⁵⁶ Pierre Franckh, Das Gesetz der Resonanz, 2012, S. 98

Für das Mentaltraining sind die Spiegelneuronen ein wahres Geschenk. Wenn man spezielle Fähigkeiten, Bewegungsabläufe etc. trainieren und verbessern möchte, braucht man nur anderen erfolgreichen Menschen intensiv bei deren Tätigkeit zusehen, um diese Erkenntnisse in unsere Erfahrungswelt mit einzubauen. Durch die Spiegelneuronen ist es möglich, außergewöhnlich schnelle Fortschritte zu machen. Diese Schritte müssen selbstverständlich auch in die Tat umgesetzt werden um den gewünschten Effekt zu erzielen. Aber durch die intensive Beobachtung der Tätigkeiten wird der notwendige praktische Trainingsaufwand in Bezug auf Zeit stark verkürzt.⁵⁷

4.4 Falsche Glaubenssätze/Innere Blockaden (Angst vor Erfolg)

In diesem Kapitel wird eine weitere mögliche Ursache für das Nichteinstellen des Erfolges beschrieben und mögliche Lösungsansätze aufgezeigt. Vielen Menschen sind ihre inneren Überzeugungen und Glaubenssätze überhaupt nicht bewusst und sie verwehren sich dadurch selber ihren Erfolg. Doch woher kommen diese Glaubenssätze und wie entstehen daraus Blockaden?

Barbara Sher⁵⁸ hat sich in ihrem Buch „Ich könnte alles tun, wenn ich nur wüsste, was ich will“ intensiv mit dieser Thematik auseinandergesetzt. Ausgangspunkt dafür war jedoch, dass sie erkannte, dass viele ihrer Klienten glaubten, keinen Erfolg zu haben bzw. ihr Ziel nicht zu erreichen, weil sie eigentlich gar nicht wissen, was sie tatsächlich wollen. Nach zahlreichen Gesprächen mit ihren Klienten stellte sie fest, dass sie tief im Inneren sehr wohl wussten, was sie wollten. Diese Wünsche wurden jedoch durch innere Konflikte überdeckt. Es musste daher ein Weg gefunden werden, die falschen Glaubenssätze aufzuspüren und die dadurch entstandenen inneren Konflikte oder Blockaden aufzulösen.

Folgender Aspekt in Sher's Buch ist für diese vorliegende Arbeit besonders interessant, da er sich mit dem Thema „Angst vor Erfolg“ auseinandersetzt und eine mögliche Antwort auf die Forschungsfrage liefert. Diese unbewusste Angst vor dem

⁵⁷ Pierre Franckh, Das Gesetz der Resonanz, 2012, S. 105 - 108

⁵⁸ Barbara Sher, Ich könnte alles tun, wenn ich nur wüsste, was ich will, 2012, S. 9

Erfolg hindert Menschen am Erreichen ihrer großen Ziele. Dieses Phänomen ist weit verbreitet und führt häufig zu Unverständnis im Umfeld der Betroffenen. Aussagen wie ...“ mit diesen tollen Fähigkeiten, mit dieser Topausbildung, diesem Talent usw. müsste er/sie ja eigentlich schon viel mehr erreicht haben“ ... oder, wenn man sich selber in dieser Situation befindet, stellt man sich Fragen wie „warum verpasse ich immer wieder die besten Chancen? Oder: Warum stehe ich mir schon wieder selber im Weg?“ Um aus diesem Dilemma herauszukommen, muss man in die Tiefe gehen und Ursachenforschung in seinem Unterbewusstsein betreiben.

Sher⁵⁹ bietet einige mögliche Ursachen für diese Blockade zum Nachdenken an, einige davon haben ihren Ursprung bereits in der Kindheit. Daher ist es oftmals auch so schwierig, diese falschen Glaubenssätze herauszufinden. Doch erst wenn man sich deren bewusst ist, hat man die Möglichkeit diese, im Hier und Jetzt aufzulösen und den gewünschten Erfolg auch zuzulassen.

Einige mögliche Ursachen für Blockaden können sein:

- **Jemanden überholen, den man liebt:** Der Konflikt zwischen Vätern und Söhnen oder heutzutage auch zwischen Müttern und Töchtern. Häufig sind diese internen Machtkämpfe in Familienbetrieben zu beobachten. Aber selbst, wenn die Kinder in ganz anderen Bereichen tätig sind, haben sie tief im inneren Angst davor, ihre Eltern zu überflügeln und ihnen dadurch den „Heldenstatus“ wegzunehmen.
- **In der eigenen Familie gab es viele Misserfolge:** Dies kann einerseits dazu führen, dass die Kinder unbedingt aus diesem Kreis ausbrechen wollen und erfolgreich werden. Andererseits kann es die Kinder aber in einen Konflikt bringen, indem sie die Eltern schützen wollen, indem sie in der Situation stecken bleiben. Denn wenn sie aus dem Misserfolg ausbrechen und erfolgreich werden, haben diese Kinder das Gefühl ihren Eltern zu vermitteln, dass diese nicht gut genug waren und nicht das Zeug dazu hatten, erfolgreich zu sein.
- **Man war eine Trophäe:** Den Kindern wird das Gefühl vermittelt, dass ihnen die Erfolge nicht selbst gehören. Die Eltern sind stolz auf sie. Dadurch

⁵⁹ Barbara Sher, Ich könnte alles tun, wenn ich nur wüsste, was ich will, 2012, S. 98 - 104

entstehen Besitzansprüche gegenüber den Kindern. Die Kinder haben das Gefühl, nur durch ihre Erfolge wertvoll zu sein und geliebt zu werden. Wenn sie aber enttäuschen oder die Wünsche der Eltern nicht mehr erfüllen (wollen), verlieren sie die „Nützlichkeit“ für die Eltern. Die Eltern haben nichts mehr, womit sie sich schmücken können. Der Konflikt, der daraus entstehen kann ist, dass man sich bewusst oder unbewusst weigert, erfolgreich zu sein um sich selbst zu gehören.

- **Man wartet darauf, gerettet zu werden:** Manche Menschen lassen es zu, immer wieder in Schwierigkeiten zu geraten, weil sie darauf warten gerettet zu werden. Dafür gibt es zwei Erklärungen: Entweder wurden diese Kinder immer wieder von ihren Eltern gerettet und haben nicht gelernt, selber Verantwortung zu übernehmen, oder sie wurden von ihren Eltern ständig im Stich gelassen und hoffen noch immer, dass sie irgendwann einmal gerettet werden. Durch dieses Verhalten nimmt man automatisch eine passive Rolle im Leben ein und es ist kaum möglich, mit dieser Einstellung auch Erfolg im Leben zu haben.
- **Man hatte es mit neidischen Menschen – und anderen Feinden – zu tun:** Wenn man in der Kindheit von eifersüchtigen Menschen umgeben war und durch erhaltenes Lob und Aufmerksamkeit immer wieder jemand verärgert hat, dann kann sich daraus eine tiefsitzende Angst entwickeln. Die Angst vor Anerkennung, Lob und Erfolg. Man möchte unbedingt von diesen neidischen und eifersüchtigen Menschen akzeptiert werden. Dies würde aber nur funktionieren, wenn man selber erfolglos bleibt, damit diese Menschen keinen Grund zu Neid und Eifersucht haben. Der Glaube, dass man jemand anderen etwas wegnimmt, wenn man selber etwas erhält sitzt tief und blockiert die Menschen auf ihrem Weg zum Erfolg.
- **Man ist eine Frau (Frauen sollen nicht erfolgreich sein):** Obwohl sich die Gesellschaft langsam wandelt, ist diese Ansicht noch immer in vielen Köpfen tief verankert. Mädchen werden gelobt, wenn sie mitfühlend und hilfsbereit sind – jedoch abgelehnt, wenn sie zu viel Interesse am eigenen Erfolg zeigen. Immer noch ist es einfach, Karrierefrauen ein schlechtes Gewissen damit zu machen, dass sie die Familie vernachlässigen.

Diese oben angeführten möglichen Ursachen für Blockaden aus der Kindheit sind nur eine kleine Auswahl an möglichen Ursachen und sollen dazu dienen,

Denkanstöße für die eigene Ursachenforschung zu liefern. Die Autorin ist davon überzeugt, dass sich beinahe jeder Mensch in der einen oder anderen Situation – in unterschiedlicher Intensität – wieder finden kann. Selbst wenn man die Ereignisse in der Kindheit nicht ändern oder ungeschehen machen kann, ist es dennoch sehr hilfreich, mögliche belastende Konflikte im Hier und Jetzt aufzulösen und dadurch die Zukunft positiv zu beeinflussen und dadurch den Erfolg zukünftig zuzulassen und annehmen zu können.

4.5 Überflieger

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit den Aussagen und Erkenntnissen von Malcolm Gladwell⁶⁰ in seinem Buch „Überflieger“. Dieses Buch stellt die vorangegangenen Ursachen und Methoden absolut in Frage und liefert eine völlig andere Sichtweise auf die Thematik. Für die vorliegende Arbeit wurden zwei spezielle Untersuchungen zum Thema Erfolg ausgesucht die aufzeigen sollen, dass fixe Faktoren für den Erfolg eines Menschen verantwortlich sind. Interessanterweise handelt ein Kapitel in diesem Buch vom Matthäus-Effekt, der bereits im Kapitel 4.2 (Dankbarkeit) beschrieben wurde. Doch Gladwell interpretiert dieses Bibelzitat auf eine völlig andere Art und Weise und belegt seine Erkenntnisse anhand von wissenschaftlichen Studien. Gladwell beruft sich in seinem Buch auf eine Studie des kanadischen Psychologen Roger Barnsley, der Mitte der Achtzigerjahre auf das Phänomen des relativen Alters gestoßen ist.

Barnsley stellte fest, dass die absolute Mehrheit an amerikanischen Eishockeyprofis in den Monaten Jänner, Februar und März geboren wurden. Innerhalb dieser drei Monate war auch deutlich zu erkennen, dass im Jänner die meisten Eishockeyprofis geboren wurden, an zweiter Stelle lag der Februar und an dritter Stelle der Monat März. Das gleiche Bild ergab sich bei weiteren Untersuchungen in der Junior Hockey League und in den Auswahlmannschaften der Elf- und Dreizehnjährigen. Dass dies kein Zufall sein kann, wurde schon anhand der zahlreichen Untersuchungen klar belegt. Doch dieses Phänomen hat eine ganz simple Erklärung und hat überhaupt nichts mit Astrologie oder Magie zu tun. Es liegt einfach daran, dass der Stichtag zur

⁶⁰ Malcolm Gladwell, Überflieger – Warum manche Menschen erfolgreich sind und andere nicht, 2012

Zulassung für eine Altersgruppe im Eishockey der 1. Jänner ist. Ein Junge, der am 2. Jänner zehn Jahre alt wird, spielt in einer Mannschaft mit Jungen, die dieses Alter erst ein gutes Jahr später erreichen – und im vorpubertären Alter machen diese zwölf Monate einen erheblichen körperlichen Reifeunterschied aus. Natürlich wirken diese Jungen körperlich überlegen, da sie ja bereits größer, reifer und besser koordiniert sind und werden deshalb auch von den Talentsuchern viel eher wahrgenommen und für spezielle Auswahlmannschaften rekrutiert. In diesen speziellen Auswahlmannschaften werden sie besonders gefördert und gezielt trainiert. Die Wahrscheinlichkeit, dass es ein Junge aus einer Auswahlmannschaft in die Profiligaschaft ist daher überproportional größer.⁶¹

Was hat diese Feststellung nun mit dem Matthäus Zitat zu tun? Nach Ansicht der Autorin interpretiert Gladwell das Zitat in dem Zusammenhang mit der Eishockey Profileague „*Denn wer hat, dem wird gegeben werden, und er wird in Fülle haben; wer aber nicht hat, dem wird auch genommen werden.*“ folgendermaßen: Wenn der Spieler im richtigen Monat (=Jänner, Februar oder März) geboren wurde (entspricht: *denn wer hat*) dann bekommt er in der Auswahlmannschaft alle erdenkliche Unterstützung/zusätzliches Training/spezielle Förderung (entspricht: *und er wird Fülle haben*).

Die zweite Untersuchung beschäftigt sich mit dem Zusammenhang von Talent vs. Übungsstunden zum Erfolg. Seit vielen Generationen beschäftigen sich Psychologen aus aller Welt mit dem Thema Talent und je genauer sie sich damit auseinandersetzen, umso unwichtiger erscheint das Talent und umso wichtiger wird die Ausbildung in Bezug auf Erfolg. Bewiesen wird diese Aussage unter anderem durch eine Studie der Psychologen K. Anders Ericsson, Ralf Krampe und Clemens Tesch-Römer, welche Anfang der 1990iger an der Berliner Hochschule der Künste durchgeführt wurde. Bei dieser Studie wurden die Studenten in drei Gruppen eingeteilt. In der ersten Gruppe waren die Stars, die das Zeug zu Weltklassesolisten hatten. In der zweiten Gruppe waren die guten Violinisten und in der dritten solche, die vermutlich nie als professionelle Konzertmusiker auftreten, sondern eher

⁶¹ Malcolm Gladwell, Überflieger – Warum manche Menschen erfolgreich sind und andere nicht, 2012, S. 23 - 27

Musiklehrer werden würden. Allen Studenten wurde die gleiche Frage gestellt: Wie viele Stunden haben sie in ihrer gesamten Laufbahn (seit sie das erste Mal eine Geige in die Hand genommen haben) geübt?

Die Studenten hatten alle mit ungefähr fünf Jahren zu spielen begonnen. Anfangs hatten alle mit rund zwei oder drei Stunden pro Woche etwa gleich viel geübt. Doch im Alter von acht Jahren ergaben sich die ersten erkennbaren Unterschiede. Die Studenten, die heute zur Gruppe der Besten gehörten, begannen intensiver zu üben als die anderen: im Alter von neun Jahren etwa sechs Stunden, im Alter von zwölf etwa acht, im Alter von 14 rund 16 Stunden pro Woche und so weiter, bis sie im Alter von 20 Jahren mehr als 30 Stunden pro Woche übten. Im Alter von 20 Jahren kamen diese Elitemusiker auf rund 10.000 Übungsstunden. Im Gegensatz zu den guten Studierenden mit etwa 8.000 Stunden und den zukünftigen Musiklehrern mit knapp über 4.000 Stunden.

Ein ähnliches Muster ergab auch die Untersuchung von Amateur- und Profipianisten. Und das absolut Erstaunliche an diesen Untersuchungen war, dass die Psychologen dabei nie auf „Naturtalente“ stießen, die mühelos und mit einem Bruchteil der Übungsdauer an die Weltspitze kamen. Andererseits fanden sie aber auch keine „Rackerer“, die mehr geübt hätten als all die anderen, ohne jemals Weltklasseformat zu erreichen. Die Untersuchung lässt daher den Schluss zu, dass Musiker, die sich für eine Aufnahme in ein renommiertes Konservatorium qualifizieren, nur durch die Anzahl an Übungsstunden unterscheiden.⁶²

Diese zweite Erkenntnis ist für das Mentaltraining von großer Bedeutung, denn hier können mithilfe von Mentaltechniken, die z.B. die Motivation und das Durchhaltevermögen stärken, gute Erfolge erzielt werden.

⁶² Malcolm Gladwell, Überflieger – Warum manche Menschen erfolgreich sind und andere nicht, 2012, S. 38 - 39

5 Fazit

Wie bereits in der Einleitung beschrieben wurde, ist Erfolg etwas sehr Persönliches und Individuelles. Genauso einzigartig wie jeder Mensch ist, genauso unterschiedlich stellt sich der persönliche Erfolg eines jeden Menschen dar. Diese Verschiedenheit findet ihre Ursache auch in den sehr unterschiedlichen Zielen der Menschen. Deshalb ist es sehr schwierig bis nahezu unmöglich, allgemein gültige Erfolgskonzepte, Erfolgsstrategien und Erfolgsprinzipien zu definieren.

Mit der vorliegenden Arbeit wird wieder einmal deutlich, dass die Zielfindung und vor allem die richtige Zielsetzung einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg eines jeden Menschen darstellen. Dafür stellt das Mentaltraining unterschiedliche Methoden, wie im Kapitel 3 anhand eines Methodenkoffers beschrieben, zur Verfügung. Diese unterschiedlichen Methoden zur Entspannung und/oder Aktivierung unterstützen die Menschen jedoch nicht nur bei der Zielfindung und Zielsetzung, sondern sie können auch maßgeblich zur Umsetzung und zur Zielerreichung beitragen.

Trotz Anwendung verschiedenster Mentaltechniken bleibt manchen Menschen der erhoffte Erfolg verwehrt. Mögliche Ursachen dafür werden im Kapitel 4 untersucht und aufgezeigt.

Zusammenfassend kann man daher feststellen, dass den Menschen unterschiedliche Möglichkeiten zur Erlangung des gewünschten Erfolges zur Verfügung stehen. Beim Ausbleiben des Erfolgs kann es sehr hilfreich sein, verschiedene Methoden auszuprobieren, Ausschau nach inneren Blockaden zu halten und sich gegebenenfalls Unterstützung bei professionell ausgebildeten Mentaltrainern, Coaches oder Therapeuten zu holen. Häufig sind es nur Kleinigkeiten, die dem Betroffenen gar nicht bewusst sind, doch diese kleinen unbewussten Störfaktoren können einen erheblichen Einfluss auf jeden Menschen nehmen. Löst oder entfernt man diese, können persönliche Wunder geschehen.

Es gibt kein Wunder für den, der sich nicht wundern kann.

(Marie von Ebner-Eschenbach)

6 Literaturverzeichnis

Althoff, Christian: Skript 1, 2012

Bender, Claudia und Draksal, Michael: Das Lexikon der Mentaltechniken; Draksal Fachverlag, Leipzig 2011

Bolliger, J.:TA-Blog; <http://www.ta-blog.ch/?p=498>, download am 29.01.2013

Brenke R. und Siems W.: Das Buch vom Winterschwimmen; Husum-Verlag, Husum 1996

Bund, A: Psychologisches Training (unveröff. Manuskript); Technische Universität Darmstadt: Institut für Sportwissenschaft 2004

Byrne, R.: The Magic; Knaur Verlag, München 2012

Daft, R.: Management: The new workplace; South-Western, 2009

Distelmann, David und Lippert, Sabrina: Entspannungstechniken; Grin Verlag, Nordstedt 2006

Draksal, M.: Mit mentaler Wettkampfvorbereitung zum Erfolg. Draksal-Verlag, Leipzig 2007

Eberspärcher, H.: Mentales Training (7.Aufl.); Copress, München 2007

Enkelmann, N. und Enkelmann, C.: Die große Macht der Motivation; Linde Verlag, Wien 2011

Franchk, P.: Das Gesetz der Resonanz; KOHA-Verlag GmbH, Burgrain 2012

Gladwell, M.: Überflieger – Warum manche Menschen erfolgreich sind und andere nicht; Piper Verlag, München 2012

Hatt, H: Dem Rätsel des Riechens auf der Spur. Grundlagen der Duftwahrnehmung; Suppose, Berlin 2006

Hoffmann, E.: Manage dich selbst und nutze deine Zeit; W3I, Witten, 2007

<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/7562/erfolg-v5.html>, download am 22.01.2013

<http://de.wikipedia.org/wiki/Erfolg>, download am 22.01.2013

http://de.wikipedia.org/wiki/Wunsch#cite_note-1, download am 22.01.2013

<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/57500/beduerfnis-v5.html>, download am 22.01.2013

http://de.wikipedia.org/wiki/Mentales_Training, download am 25.01.2013

<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/78630/entspannungstechniken-v4.html>, download am 26.01.2013

<http://de.wikipedia.org/wiki/Atemtherapie>, download am 28.01.2013

<http://de.wikipedia.org/wiki/Aromatherapie>, download am 28.01.2013

<http://de.wikipedia.org/wiki/Kausalit%C3%A4t>, download am 05.02.2013

Jacobson, E: Entspannung als Therapie. Progressive Relaxation in Theorie und Praxis; Klett-Cotta, Stuttgart 2006

Kowalzik, Uwe: Erfolgreiche Personalentwicklung; Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co KG, Hannover 2005

Lindemann, H.: Autogenes Training. Der bewährte Weg zur Entspannung; Goldmann, München 2004

Lodes, H.: Atme richtig; Goldmann, München 2000

Lumbeck, P.: Kampfkunst und neueste Erkenntnisse der Sportmedizin; DoD, Norderstedt 2005

Miller, W. und Rollnick, S.: Motivational Interviewing: Preparing People for Change; Guilford Press, New York 2002

Peeke, H.: Habituation, Sensitization, and Behavior; Academic Press, New York, 1984

Roach, M.: Karmic Management; Blumenau, Hamburg 2011

Senftleben, Ralf: Finde deinen Kompass, Ausgabe 3 (Selbstlernprogramm)

Sher, B.: Ich könnte alles tun, wenn ich nur wüsste, was ich will; Deutscher Taschenbuch Verlag, München 2012

Tepperwein, Kurt: Kraftquelle Mentaltraining; Ariston Verlag in der Verlagsgruppe Random House GmbH, 1986/2011

Weineck, J.: Optimales Training; Spitta, Ballingen 2007