

Samy Molcho

Körpersprache des Erfolgs

Samy Molcho

Körpersprache des Erfolgs

Mit Fotografien von Poby

ARISTON

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet unter <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

© Heinrich Hugendubel Verlag, Kreuzlingen/München 2005
Alle Rechte vorbehalten

Umschlaggestaltung: ZERO Werbeagentur, München
Produktion: Ortrud Müller
Satz: EDV-Fotosatz Huber /Verlagsservice G. Pfeifer, Germering
Druck und Bindung: Freiburger Graphische Betriebe, Freiburg
Printed in Germany

ISBN 3-7205-2656-9

Inhalt

Einleitung	9
Was ist Erfolg? Ein Gespräch unter Freunden	14
Zum Beispiel das Samenkorn	16
Die ›erfolgreichen‹ Verführer	18
Fundamente des Erfolgs	19
IQ oder EQ	20
Erfolg ist kein Besitzstand	21
Der Zeitfaktor	23
Nach den Sternen greifen?	25
Jakobs Traum	27
Große Hoffnungen und tiefe Enttäuschung	28
Von der Nachhaltigkeit des Erfolgs	30
Die innere Balance und die Außenwelt	31
Wenn der Blickwinkel sich ändert	35
Körperfunktion, Körperhaltung und Körpersprache	40
Der Standpunkt	40
Standort und Standortwechsel	47
Das Becken	52
Natürliche Voraussetzungen und archaische Arbeitsteilung	58

Venus oder »la mamma«	60
Das Spiel der Kräfte	63
Der Brustkorb als Energie-Akkumulator	65
Einatmen und Ausatmen	71
Wer sich sperrt, bleibt bald allein	72
Mit geöffneten Armen	77
Leadership	79
Brauchen Frauen einen anderen Führungsstil als Männer?	79
Öffnung schafft Vertrauen	81
Mit den Händen reden	82
Dominante Handbewegungen	88
Neue Amazonen?	94
Verbales und körpersprachliches Vokabular	94
Die Schulterpartie	96
Der Nacken	97
Offenheit oder Konfrontation?	98
Die beste Position zuzuhören	100
Die Augen sprechen mit	102
Emotionalität weckt Aufmerksamkeit	108
Der Erfolg kennt kein Muss	110
Gesprächsrhythmus aus Sprache und Bewegung	111
Sehen und Wahrnehmen	113
Von der Reichweite unseres Blickes	115
Bewegung ist Erfolg, Erfolg ist Bewegung	120
Das Gefühl für Territorien	121
Sitzordnung und Gesprächskultur	124

Wenn das Gespräch einmal stockt	134
Die Gegner von gestern zu Partnern von morgen machen	135
Das Phänomen der Zeit	141
In der Öffentlichkeit	142
Wo gehen wir hin, wer bestellt den Tisch?	143
Keine Angst vor großen Weinen	144
Smalltalk	145
Der Händedruck	149
Pünktlichkeit ist die Tugend der Könige	151
Sich selbst verkaufen: Die Bewerbung	152
Territoriale Tabus	163
Vor Publikum	166
Vor der Fernsehkamera	181
Zum Schluss	185
Kontaktadresse	188



Einleitung

Wenn von Erfolg die Rede ist, gehen wir meistens davon aus, dass es sich dabei um das Ergebnis einer aus dem Alltäglichen herausragenden Leistung handeln muss. Aber ist das richtig? Viele Menschen nämlich frustriert dieser Anspruch, weil er sie glauben lässt, im Alltäglichen stecken zu bleiben, obwohl sie gerade im Alltag ihre Erfolgschancen haben.

Bevor wir in eine Auseinandersetzung über den Begriff des Erfolgs kommen, will ich hier deutlich meine Meinung sagen, dass alles, was wir im Kleinen wie im Großen erreichen, als ein persönlicher Erfolg angesehen werden kann. Das beginnt bereits bei der Geburt. Mutter und Kind versuchen gemeinsam, etwas zu leisten. Das Kind muss, noch unbewusst, mitmachen. Die Mutter hilft ihm mit ihren Wehen. Es ist nicht leicht für das Kind, durch den engen Pass zu gelangen, der zum Leben führt, die Geborgenheit im Mutterleib mit einer unbequemen Passage zu vertauschen, nur mit der instinktiven oder vorprogrammierten Hoffnung: Draußen ist mehr Platz, draußen wartet das Licht, draußen ist das Leben! Die Geburt selbst bedeutet Erfolg für beide, für Mutter und Kind.

Nun beginnt ein andauernder Lernprozess für das Neugeborene. Um diesen Vorgang zu begreifen, genügt es, einmal zuzuschauen, wie viel Energie ein Kleinkind in die Koordination zwischen Auge und Hand investiert. Gelingt sie ihm, hat es Erfolg. Alles was wir lernen, alles was wir an Fertigkeiten erwerben, um eine bestimmte Leistung zu erreichen, können wir unserem persönlichen Erfolgskonto gutschreiben. Die Gewohnheit, selbst durchaus wichtig für die Entlastung unserer Kapazität zur Aufnahme neuer Erfahrungen, hindert uns oft daran, noch wahrzunehmen, das alltägliche Tun erfolgreiches Tun ist.

Es ist ja z.B. gar nicht so selbstverständlich, dass wir aufrecht stehen können. Natürlich, wir haben es gelernt, aber wie viel Energie haben wir einst dafür investiert, damit wir schließlich aufrecht stehen konnten, bis wir dies oder anderes richtig machen im Alltag, ohne dass wir es über-

haupt noch wahrnehmen. Es genügt eine kleine Störung im Gehirn, im Nervensystem oder in der Motorik, damit wir auf einmal merken, wie wenig selbstverständlich es ist, einfach einen Schritt zu machen, aufrecht zu stehen, die Balance zu halten. Brauchen wir Störungen, um es uns wieder bewusst zu machen, dass keine dieser alltäglichen und gewohnheitsmäßig ausgeführten Aktionen selbstverständlich ist? Aber stehen bleiben können wir auch nicht, es treibt uns weiter. Jeder Erfolg bringt uns in eine Position, die wieder Ausgangssituation ist für den nächsten Schritt. Ich benutze gern einen einfachen Vorgang, um diese Situation zu erläutern: Vor uns ist eine Tür. Wir wollen sie öffnen. Um hindurchzugehen, muss unsere Hand den Türgriff anfassen, sie muss herausfinden, ob der Griff nach unten oder oben gedrückt oder gedreht werden muss, damit sich die Tür öffnet. Wie schwer ist die Tür? Wir nehmen an, sie ist leicht zu öffnen. Wie überrascht sind wir, wenn sie sich nicht gleich öffnen lässt, weil sie zugesperrt ist oder so schwer, dass wir viel mehr Energie brauchen als erwartet, um sie zu öffnen? In jedem Fall leistet die Tür durch ihr Gewicht, durch ihren (momentanen) Ruhezustand einen gewissen Widerstand, der überwunden werden muss, damit wir »überkommen«, d.h. die Tür öffnen können. Wir erwarten, dass wir hinter der Tür das finden, was wir hinter ihr erwarten, und sind überrascht, wenn etwas völlig anderes dahinter ist. Genauso ist es auch im ganz normalen Leben: Wir erwarten gewisse Entwicklungen als ganz selbstverständlich und sind überrascht, wenn z.B. die Marktsituation eine andere ist, wenn der Kollege anders reagiert, wenn überhaupt anders reagiert wird, als wir es erwartet haben, einfach weil alles gleichzeitig in einem Netz von Beziehungen steht, die wir nicht kennen oder nicht bedacht haben. Das heißt, wir sind glücklich durch die Tür gekommen, wir haben Erfolg gehabt. Aber der nächste Schritt, die nächste Herausforderung steht schon wieder vor uns. Dennoch bleibt es dabei: Jedes kleine Ziel, das wir erreichen, ist ein Erfolg, und die alltäglichsten Betätigungen können einen erfolgreichen Tag ausmachen.

Wir bleiben bei dieser Erkenntnis aber nicht stehen. Dieses Buch beschreibt Körpersprache als Mittel zum Erfolg, und das heißt, Erfolg durch Kommunikation. Es geht also darum, durch Kommunikation Ziele zu erreichen. Zuallererst gilt es, das Beziehungsnetz wahrzunehmen und

zu erkennen, dass wir nicht alleine da sind. Um sich innerhalb dieses Netzes richtig bewegen zu können, um auf die unterschiedlichen Reaktionen anderer in diesem Netz eingehen zu können, sind wir auf ein Feedback der anderen auf unsere Aktionen angewiesen. Darüber hinaus ist unsere Fähigkeit und unsere Bereitwilligkeit gefragt, unsererseits auf dieses Feedback der anderen zu reagieren, die aus ihrem eigenen System heraus unseren Aktionen begegnen. Alles das beherrschen wir nicht von selbst, es lässt sich lernen und sollte gelernt sein, wenn wir erfolgreich sein wollen. Das heißt: Wir müssen lernen, das eigene System und seine Wirkung auf uns selbst und auf andere zu verstehen und zu beherrschen.

Um der Bedeutung von Begriffen auf die Spur zu kommen, lohnt es sich fast immer, sich das Wort in verschiedenen Sprachen anzusehen. Im Englischen heißt Erfolg *success*. Doch interessant wird es erst in der Verbform *succeed*. *To succeed* heißt weiterzugehen, ähnlich wie das deutsche Wort ›folgen‹. Unterstellen wir einmal, dass der Begriff ›Erfolg‹ von folgen kommt. Es hieße dann: Ich folge meinem Ziel, ich folge einer Entwicklung. In der Konsequenz bedeutet das, sich von Punkt zu Punkt weiterzuentwickeln, was mit einiger Sicherheit zum Erfolg führen wird. Im Deutschen heißt das Verb ›Erfolg haben‹, und damit wird ein Besitzstand angezeigt, jedoch anders als bei *succeed* kein dynamischer Prozess. Im Hebräischen heißt das Wort für Erfolg *hazlacha*. Der Wortsinn führt auf ›überqueren‹ zurück, also eine Art von Flussüberquerung. Mir gefällt diese Beschreibung von Erfolg sehr gut, weil das Überqueren eines Flusses von einem zum anderen Ufer den Erfolg in sich birgt. Es ist also ein dynamisches Wort. Eigentlich handelt es sich um eine doppelte Dynamik. Der Fluss, den ich überquere, ist ja selbst ein dynamisches Element, das mich dennoch nicht hindert, von Punkt A zu Punkt B zu gelangen, meinem eigentlichen Ziel. Dieses Ziel heißt immer, ein anderes Ufer, ein neues Land, also Neuland, zu betreten, also stets bereit zu sein, den Sprung ins Unbekannte zu wagen, die Gefahr einer Stagnation durch Mut zu überwinden.





Was ist Erfolg?

Ein Gespräch unter Freunden

Wir waren zu viert: Tom, der Architekt; der Banker Robert; Sophie, die Chefin einer Werbeagentur und ich. Wir saßen bei einem Glas Wein zusammen und das Gespräch berührte viele Themen, bis es sich auf ein ganz bestimmtes konzentrierte. Irgendwann war das Wort Erfolg gefallen, und wir wären auch darüber hinweggegangen, wenn Sophie an dieser Stelle nicht eingeworfen hätte: »Was ist eigentlich Erfolg?« Nun waren wir alle vier Leute, denen man ohne weiteres zugestanden hätte, dass sie Erfolg haben, Anerkennung empfangen und mehr oder weniger auch mit sich selbst zufrieden sind. Doch damit wollten wir uns nicht begnügen. Jetzt wollten wir es genau wissen.

Meine drei Freunde wandten sich an mich und sagten: »Du hast als Personality Coach Erfahrung darin, die Leute auf Erfolgskurs zu bringen. Was kannst du uns darüber sagen?« Ich gab die Frage zunächst an Tom, den Architekten, zurück: »Tom, du hast Erfolg im Beruf und im übrigen Leben. Was bedeutet für dich Erfolg? Oder erst einmal, was ist nach deiner Meinung Erfolg?« Tom überlegte, schließlich meinte er, Erfolg habe etwas mit Begabung zu tun. Wenn jemand begabt sei, werde er wahrscheinlich auch Erfolg haben, da ihn seine Begabung von den anderen abhebt und vor den anderen auszeichnet. »Wer sich seiner Begabung nicht ganz sicher ist«, fügte ich hinzu, »der achte einmal darauf, was die anderen besonders an ihm schätzen. Das nämlich gehört mit Sicherheit zu seinen Begabungen. Vielleicht ist es ja seine Ruhe und Überlegtheit, vielleicht seine Schnelligkeit und Entschlossenheit, vielleicht sein Verhandlungsgeschick.« Robert, dem Banker schien das alles nicht auszureichen. »Nun ja«, sagte er, »das ist ja schön und gut. Aber Begabung allein ist nicht genug. Sie muss angewandt werden, sie stellt höchstens ein Material dar, aus dem man etwas machen muss, um – und das ist wichtig – ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Für den Künstler in dir heißt das wahrscheinlich, einem vorhandenen Stoff eine Form zu geben, ein Haus zu bauen, ein Bild zu malen, eine Skulptur zu

schaffen, eine Musik zu komponieren. Immer handelt es sich darum, vorhandene Komponenten kraft einer Begabung in ein Produkt zu verwandeln, das es so noch nicht gegeben hat. Das würde ich auf jeden Fall einen Erfolg nennen, umso mehr, wenn er auch noch die Anerkennung anderer findet.« Sophie, die einzige Frau in unserer Runde, suchte die Erklärung von Erfolg in einer anderen Sphäre. »Zum Erfolg gehört eine Art von persönlichem Magnetismus. Erfolgreiche Menschen, besitzen magnetische Kräfte. Sie ziehen Menschen, Dinge und Ereignisse an, und so geht nichts an ihnen vorbei.« Tom und Robert fanden den Gedanken gar nicht schlecht. Aber war Magnetismus nicht nur eine mögliche Komponente unter anderen? Ein Magnet ziehe zwar etwas an, verwandle aber nichts. Verwandlung aber sei das eigentliche Stichwort für Erfolg. Ohne Aktion gehe gar nichts. Erfolg stelle sich nicht von selber ein.

»Heißt das«, fragte ich, »wer kein Ziel hat, kann auch keinen Erfolg haben?« Genauso nämlich ist es. Wir brauchen ein Ziel, und dieses Ziel muss zunächst vor allem einmal genau definiert werden. Um dieses definierte Ziel schließlich zu erreichen, benötigen wir die entsprechenden

*Die Gesprächsrunde (v.r.n.l.): Robert, Samy, Sophie und Tom
Ein Gespräch läuft nur flüssig und schön, wenn auch Humor und Lockerheit dabei sind. Hier lachen wir alle von Herzen über eine Bemerkung Toms, wobei unübersehbar ist, dass Robert auch beim Lachen nicht ganz aus sich herausgehen kann. Er hält sein Lachen ein wenig zurück.*



Mittel. Dazu gehören Begabung, Idee und Materialien. Diese drei Grundvoraussetzungen bleiben auf allen Feldern von Betätigung gleich. Die Begabung mag eine künstlerische sein, eine analytische, mathematische, ökonomische, kommunikative oder auch sportliche. Begabung ist der Ausgangspunkt für den Erfolg. Mindestens genauso wichtig ist die Idee. Sie gibt in allen Fällen das Ziel vor; und die Materialien, sie müssen dem geistigen Vorsatz angepasst sein. Aber reicht es aus, durch Begabung, Idee und Material ein Werk, ein Produkt zu schaffen, um von Erfolg zu sprechen? Fehlt nicht noch eine wichtige Komponente, nämlich die Anerkennung von außen? Sophie, die von Berufs wegen mit der Darstellung von Produkten zu tun hat, neigt dieser Auffassung uneingeschränkt zu. Erfolg bedürfe der Anerkennung. Von Erfolg ließe sich überhaupt nur reden, wenn das Produkt, wenn das Werk, das einer schafft, von irgendjemand gebraucht, sein Nutzen oder seine Gültigkeit bestätigt werde. »Worin liegt der Sinn«, fragte sie uns, »wenn nicht jedenfalls einer brauchen kann oder schön oder vielleicht bewundernswert findet, was ich gemacht habe?«

Oder liegt der Sinn im Werk selbst oder sogar allein in der Tatsache, dass wir etwas zu Ende gebracht, beendet, vollendet haben? Es kommt natürlich vor, dass einer zufrieden damit ist, das Ziel, das er sich selber gesetzt hat, erreicht zu haben. Aber wir sprechen nicht von Zufriedenheit, sondern von Erfolg, und deshalb neige ich Sophies Meinung zu. Der Erfolg sucht die Anerkennung von außen. Worauf ich hinauswill, ist ein gewisser Anspruch, den ich mit dem Wort Erfolg verbinde. Erfolgreich zu sein, heißt für mich, etwas angestoßen, in Bewegung gesetzt zu haben. Zum Erfolg gehört Entfaltung und Bewegung, gehört ein noch so kleiner prozessualer Akt.

Zum Beispiel das Samenkorn

In der Erde liegen unzählige Samenkörner und bei weitem nicht alle schaffen es, die Schale zu sprengen, die sie umhüllt, schützt und gleichzeitig hemmt. Es kommt nun darauf an, zum richtigen Zeitpunkt den Widerstand zu brechen, der sie zurückhält, und wenn das gelungen ist, die gewachsene Energie durch das Erdreich ans Tageslicht zu befördern. Stets

der geringste Widerstand muss genutzt werden, damit die feinen biegsamen Keimblätter hinaufgelangen können. Die Pflanze hat es geschafft. Hat sie damit auch schon Erfolg? Jedenfalls ist die für sie von der Natur vorgesehene Geschichte noch lange nicht zu Ende. Unsere Pflanze beginnt zu wachsen, und die nun entstehende neue Situation stellt sie vor neue Probleme. Da gibt es Tiere und andere Pflanzen, die sie in ihrer Entwicklung hemmen können. Also muss unsere Pflanze Kreativität entwickeln, muss sich stärken, muss sich entwickeln, und wenn sie das schafft, kann sie in einen dynamischen Prozess eintreten, der sie von Punkt zu Punkt zum Erfolg führt. Ich will damit sagen, dass der Erfolg einer Leiter gleicht, deren einzelne Sprossen bereits einen Erfolg in sich tragen. Und genau diese Tatsache gibt mir die Kraft, auch die nächste Sprosse zu erreichen. Es muss allerdings noch das Gespür oder die Ahnung für den richtigen Zeitpunkt hinzukommen, um erfolgreich zu sein. Unsere Pflanze unterliegt diesen Gesetzen genauso wie wir, auch wenn sie von Erfolg und Anerkennung nichts weiß.

Tom (r.) schaut mich etwas skeptisch an, während ich versuche, verschiedene Aspekte des Themas Erfolg aufzuzeigen. Was ich sage, wird durch die Sprache meiner Hände deutlich: Es gibt die eine, aber auch die andere Möglichkeit.



Die »erfolgreichen« Verführer

Freund Tom holte uns etwas gewaltsam in die Menschenwelt zurück: »Apropos Anerkennung«, sagte er, »wie steht es denn mit dem Erfolg von Terroristen und Diktatoren. Kann man als Erfolg anerkennen, was sie tun? Jeder kennt die Namen von Gewaltverbrechern und Gewaltherrschern, kennt ihre Taten. Muss man nicht sagen, dass sie ihre Ziele zwar mit Gewalt, aber jedenfalls anfänglich mit Erfolg durchgesetzt haben?«

Ein schwieriges Thema, zumal Terroristen unter den eigenen Leuten natürlich Anerkennung finden und ganze Völker Gewaltherrschern geradezu nachgelaufen sind, weil sich der Einzelne Vorteile versprach, sie also die Zustimmung der Menschen und manchmal leider auch der Welt besessen haben. Aber, wie man sagt: Abgerechnet wird am Schluss. Die eigenen Völker erfahren es immer, wer sie in Unheil getrieben hat. Die Taten ihrer Verderber gehen eben nicht als Erfolge, sondern als Verbrechen in die Geschichte ein.

Das Problem der Verführung spielt ja auch im alltäglichen Leben eine bedeutende Rolle, und es geht dabei immer um die Hoffnung auf Erfüllung geheimster Wünsche. »Ja, ganz richtig«, rief Robert, der Banker, »the

Im Einklang



fullfillment of your own expectations! Von da aus ist es nicht weit bis zum »Selffullfilment«, und das heißt doch, dass du selbst deine Erwartungen für erfüllt hältst, ohne dass dir dafür eine Anerkennung von außen nötig erscheint. Wer seine Erwartungen an sich selbst erfüllt, wird sich wahrscheinlich für erfolgreich halten. Das kann es aber doch nicht sein.«

Mir fiel dazu ein, dass es auch das glatte Gegenteil dazu gibt, Menschen nämlich, die von ihrer Umgebung mit Anerkennung überschüttet werden, jedoch mit sich selbst und ihrer Leistung unzufrieden sind. Alles Lob und alle Anerkennung kann sie nicht von ihrer Überzeugung abbringen, dass sie die Erwartungen an sich selbst eben nicht erfüllt haben. Es kommt wohl doch auf eine Balance an zwischen der Zustimmung von außen und einer inneren Harmonie, dem Gefühl, den eigenen Erwartungen entsprechen zu haben, wenn man von Erfolg sprechen will.

Fundamente des Erfolgs

Das Gespräch sprang jetzt von einem Thema zu anderen. Robert kam noch einmal auf die Voraussetzungen von Erfolg zurück. Brauche man eigentlich eine gewisse Kultur zum Erfolg, brauche man Wissen? Er kenne genug Leute, die das Wissen oder die Kultur anderer benutzten und auch ihre Ideen, und eben dadurch erfolgreich sind.

Robert hatte damit ein wichtiges Thema angesprochen, typisch für die Stellung des Einzelnen auf der Erfolgsleiter. Ich erinnerte die Freunde daran, dass unter den drei Grundbedingungen dafür, Erfolg zu haben, die Begabung am Anfang steht. Menschen, wie sie Robert schilderte, nutzen in der Tat die Ideen und das Wissen und die Fähigkeiten anderer, und zwar aufgrund einer besonderen Begabung. Sie besitzen die Begabung zur Vision. Eine Vision ist die Vorstellung von etwas, das es noch nicht gibt, und der unbedingte Wille, dahin zu gelangen. Wenn solche Menschen sich dann auch noch eingestehen, dass sie ihre Vision allein nicht verwirklichen können, sondern andere dazu brauchen, deren Ideen und Wissen dazu beitragen können, das Ziel zu erreichen, dann stehen diese Menschen zu Recht ganz oben auf der Erfolgsleiter. Wenn es ihnen dann noch gelingt, die Kreativität der Mitarbeiter zu erhalten und zu steigern,

und sie auf das Feedback der Fachleute hören, sich vielleicht sogar auf dem Weg zum Ziel von ihnen korrigieren lassen, also deren Überlegenheit in Sachfragen anerkennen, dann könnte der Erfolgsweg solcher Visionäre zu jenem Prozess werden, der zum Wandel der Welt positiv beitragen kann.

IQ oder EQ?

Als PR- und Werbe-Expertin schätzt Sophie die Wegmarken der Motivations-Psychologie. »Sprechen wir doch einmal darüber, was wichtiger ist für den Erfolg: Intelligenz oder Gefühl, anders ausgedrückt IQ oder EQ, also Intelligenzquotient oder Emotionquotient ...« »Bitte noch einmal für Anfänger!« Robert war ein Skeptiker gegenüber allen Spielarten populärer Psychologie unserer Tage. Aber Sophie ließ sich nicht aus dem Konzept bringen: »Bei jedem motivierenden Umgang mit Menschen spielt das Gefühl, also nicht das, was wir über die Menschen wissen, sondern das, was wir von ihnen erspüren, die Hauptrolle. Außerdem wollen Menschen nicht nur geschätzt, sondern angenommen sein. Denn genau das erweckt



Hier ist zu sehen, wie Tom ganz rational versucht, etwas »in den Griff« zu bekommen.

in ihnen ein Gefühl von Integriertsein und sie gewinnen damit eine der ganz wichtigen Voraussetzungen für jeden Erfolg. Nicht angenommene Gefühle belasten das Selbstgefühl und verhindern den möglichen Erfolg.«

»Was die Menschen fühlen«, erwiderte ich, »genau das drückt ihre Körpersprache aus. Denn Gefühlszustände können uns öffnen oder blockieren, sie produzieren zum Beispiel Angst, Fluchtreaktionen, Ausweichen und führen damit weit weg von dem gewünschten rezeptiven Verhalten. Alle negativen Gefühle, die uns überfallen – wir fühlen uns unterschätzt, beleidigt, weil der andere sich nicht wirklich für uns interessiert oder jedenfalls nicht für das, was wir sagen –, alle solche Irritationen schaffen Blockaden. Das aber heißt, dass von diesem Moment an unser rezeptives Verhalten massiv gestört ist. Der Informationsfluss zwischen Sender und Empfänger ist unterbrochen. Ich gehe also davon aus, dass Erfolg von der Fähigkeit abhängt, einen emotionalen Zugang zum Partner zu bekommen und zu erhalten. Denn der Schlüssel zu meinem Erfolg liegt auch darin, ob ich in der Lage bin, Menschen zu motivieren. Das jedoch funktioniert grundsätzlich nur dann, wenn ich nicht nur die eigenen Ziele kenne und ernst nehme, sondern auch die der anderen. Jedenfalls muss ich glaubwürdig machen, dass auch seine Erwartungen sich erfüllen werden, wenn er sich mit mir verbündet. Kurzum: um andere zu gewinnen, ist es nötig, sich in sie hineinzusetzen, zu versuchen, ihre Wünsche und Sehnsüchte zu erfahren und zu verstehen, herauszubekommen, was sie motiviert, was sie treibt oder hemmt. Habe ich das herausgefunden, kann ich mich fragen, wie ich ihre Hemmungen aufheben kann, damit sie mit mir im gleichen Rhythmus weitergehen auf dem Weg zum Erfolg.

Erfolg ist kein Besitzstand

Erfolg, so viel sollte klar geworden sein, ist kein Besitzstand, kein statisches Lebenselement, sondern befindet sich immer im Fluss, immer in dynamischer Bewegung. Erfolg ist auch keine Kreisbahn, die sich in sich selbst bewegt. Ich vergleiche seine Bewegung mit der einer Spirale, die immer weiter hinauf wachsen will und nie eine Ende hat. Allerdings müssen wir dieser Spiralbewegung Stationen geben. Denn ohne das Feedback, eine

neue Stufe auf der Bahn nach oben erreicht zu haben, würde die Motivation erschaffen. Also sollten wir für uns selbst und für mögliche Gefährten auf jedem Erfolgsweg Zwischenstufen markieren. Kürzere Wegstrecken von Zwischenziel zu Zwischenziel, das weiß jeder Wanderer, geben neue Luft für den weiteren Anstieg. Ein Ziel erreicht zu haben, und sei es nur ein Zwischenziel, wirkt bereits wie eine Belohnung und stärkt den Willen weiterzumachen, den eigenen Kraftreserven mehr abzuverlangen, als es unserem gewohnten Rhythmus entspricht. Jeder kann über seine erprobten Kräfte hinausgehen. Es gilt der Spruch: Wenn du glaubst, nicht weitergehen zu können, bleib dran, und du wirst sehen, dass du es kannst. Es bedarf jedes Mal nur einer kleinen Überwindung, damit die Müdigkeit verfliegt. Die Energiereserven unseres Körpers sind enorm, wenn wir verstehen, sie zu wecken. Dazu aber bedürfen wir der Motivation.

Wer andere motivieren will, muss eine Kraft und einen Enthusiasmus ausstrahlen, von denen die anderen schlicht angesteckt werden. Wie ein großer Fluss oder ein starker Sturm muss diese Kraft die Partner mit sich ziehen, muss Reserven freimachen, von denen sie bis dahin nichts wuss-

Erklärend, aber mit Selbstbehalt



ten. Genau dieses Erlebnis wird sie begeistern: »Das alles vermag ich also zu leisten!« Ihre Alltagsnorm hätte sie nie so weit kommen lassen, hätte diese Kräfte niemals frei werden lassen. Nur die Herausforderung, die Begeisterung führten die Menschen bis an ihre Grenzen und darüber hinaus, so wie es das Wort *hazlacha* meint: »Über den Fluss gehen«, die Grenze überschreiten.

Eine Vision, die Leidenschaft, mit der wir an ihr hängen, mit der wir ihr folgen, trägt uns über die Grenzen. Wer nicht an seine Vision glaubt, wird sie nicht realisieren. Glauben verlangt keine Tatsachen. Eine Vision lässt sich auch nicht durch den intellektuellen Zweifel besiegen, wenn Glauben und Enthusiasmus sie beflügeln. Logik hin oder her. Die sachliche Überprüfung einer Vision stößt an ihre Grenzen, weil sie das unkalkulierbare Element jeder Idee nicht erfassen kann und stets im Altbekannten stecken bleibt.

Der Zeitfaktor

Der Bauer spürt dem Samenkorn nicht nach, das er in die Erde legt. Er lässt es reifen und vertraut, allerdings aus langer Erfahrung, dem Akt der

Robert hört konzentriert zu, aber seine Hand ist noch ganz locker. Er weiß noch nicht, wie er zu dem Gehörten Stellung nehmen soll.

