

MARY JANE RYAN

BESSER-ICH

81 MANTRAS,
UM LÄSTIGE
GEWOHNHEITEN
ABZULEGEN

NOCH MEHR LOB FÜR „BESSER-ICH“

„M. J. Ryan teilt ihr Wissen, von dem ich seit über 15 Jahren profitiere, nun mit der ganzen Welt. Sie versteht es, ihre Erfahrung und weitreichenden Kenntnisse auf elegante Art und Weise in einfache Strategien umzumünzen, die nicht nur mein Berufsleben, sondern auch mein Privatleben von Grund auf zum Positiven verändert haben.“

– Patrick Burke,
Vice President von Aon Health Exchanges

„M. J. Ryan hat mich gelehrt, dass ich besser nicht in die Rolle eines hyperaktiven Musikgenies schlüpfe, der verzweifelt versucht, jedes Musikinstrument besser zu spielen als seine Orchesterkollegen, sondern die des Dirigenten übernehme, der die größten Talente dazu bewegen kann, herausragende Leistungen zu zeigen. In diesem Buch steckt viel Lebensweisheit – auf den Punkt gebracht!“

– Patrick Allman-Ward,
CEO von Dana Gas

„M. J. Ryan übersetzt komplizierte Forschungsergebnisse in Strategien, die jedermann mühelos sofort in die Praxis umsetzen kann. Sie entzaubert die Ursachenforschung der Neurowissenschaft, wie wir uns Gewohnheiten zulegen, und – viel wichtiger – sie zeigt auf, wie wir uns selbst neue zulegen können oder unsere Mitmenschen dazu bringen. Sie hat mein Leben ins Positive verkehrt, und *Besser-Ich* wird das auch für Sie tun.“

– Amy Webb, Gründerin und CEO
von Future Today Institute Ryan

NOCH MEHR BÜCHER VON M. J. RYAN:

How to Survive Change You Didn't Ask For

The Happiness Makeover

The Power of Patience

This Year I Will ...

Trusting Yourself

MARY JANE RYAN

BESSER-ICH

81 MANTRAS,
UM LÄSTIGE
GEWOHNHEITEN
ABZULEGEN

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
Habit changers: 81 game-changing mantras to mindfully realize your goals
ISBN 978-0-451-49540-2

Copyright der Originalausgabe 2016:
Copyright © 2016 by M. J. Ryan
All rights reserved.
Published in the United States by Crown Business, an imprint of the
Crown Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC, New York.

Copyright der deutschen Ausgabe 2017:
© Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Birgit Schöbitz
Gestaltung Cover: Johanna Wack
Gestaltung und Satz: Sabrina Slopek
Bildquellen: Shutterstock
Herstellung: Daniela Freitag
Lektorat: Karla Seedorf
Druck: CPI books GmbH, Leck, Germany

ISBN 978-3-86470-443-7

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

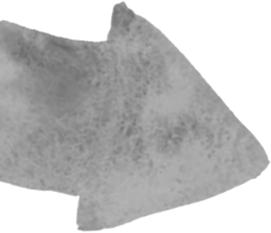
Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

BÖRSEN  **MEDIEN**
A K T I E N G E S E L L S C H A F T

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444
E-Mail: buecher@boersenmedien.de
www.books4success.de
www.facebook.com/books4success

VON M. J. RYAN

*All jenen gewidmet,
die ihr Leben mit einer simplen Methode
ändern wollen.*



INHALT

EINLEITUNG	13
Weshalb funktionieren Habit Changers?	18
Wie werden Habit Changers eingesetzt?	24
ABGRENZUNG	31
Und jetzt wieder zurück zu mir.....	32
Wer nicht Ja sagen kann, kann auch nicht Nein sagen	34
Wer ist dafür zuständig?	36
AKZEPTANZ	39
Diese Person ist mein Lehrer	40
Du bist da, wo du sein sollst	42
Die Leute sind, wie sie sind	44
ANERKENNUNG UND BELOHNUNG	47
Belohnungen sind ein toller Antrieb	48
Nur wer etwas einfordert, kriegt es auch	50
ANGST	53
Lassen Sie sich am Stamm eines Baumes nieder	54
Reichen Sie Ihrer Angst die Hand	56

INHALT

AUFSCHIEBEN BIS ZULETZT	59
Der erste Schritt ist der entscheidende	60
Ist der Anfang gemacht, läuft der Rest wie von selbst ..	62
 AUTHENTIZITÄT	65
Gehen Sie Ihren eigenen Weg	66
Sie sind so, wie Sie wahrgenommen werden	68
 BELASTBARKEIT	71
Ein Ende ist immer auch ein Anfang	72
Ich bin nicht der Einzige, dem das passiert	74
Ich bin biegsam wie eine Weide, ich zerbreche nicht	76
Nichts ist von Dauer	78
Schön, wie weit ich schon gekommen bin	80
 BEZIEHUNGEN	83
Andere mit ins Boot zu nehmen, ist Teil meines Jobs	84
Regelmäßige Pflege ist das A und O	86
Mind the Gap	88
 DELEGIEREN	91
Tun Sie nur das, was nur Sie können	92
Wenn sie könnten, dann würden sie auch	94
 ENTSCHEIDUNGSFINDUNG	97
Dem inneren GPS vertrauen	98
Es gibt mehr als nur Schwarz oder Weiß	100
 ERFOLG	103
Ehrgeiz ja, aber nicht um jeden Preis!	104

Erfolge erzielt man, indem man sich auf vergangene Erfolge besinnt	106
Wenn schon vergleichen, dann richtig!	108
GEDULD	111
Ich habe alle Zeit der Welt	112
Nicht spontan reagieren	114
GLÜCK	117
Ändern, beenden oder akzeptieren	118
Nach dem Guten greifen	120
KOMMUNIKATION	123
Bitten, nicht befehlen	124
Den richtigen Ton treffen	126
Reden und Zuhören zu gleichen Teilen	128
Zuerst die Schlagzeile	130
KONFLIKTE	133
Die oberste Priorität im Kopf behalten	134
Den Standpunkt des Gegenübers beschreiben	136
Einfach um Entschuldigung bitten	138
Setzen Sie guten Willen voraus!	140
Keine überflüssigen Moralpredigten!	142
Wie etwas gemeint ist und wie es ankommt, sind zwei Paar Stiefel	144
PERFEKTIONISMUS	147
Entspann dich – du kannst sowieso nicht perfekt sein ...	148
Kritik sollte sich auf die Zukunft richten	150

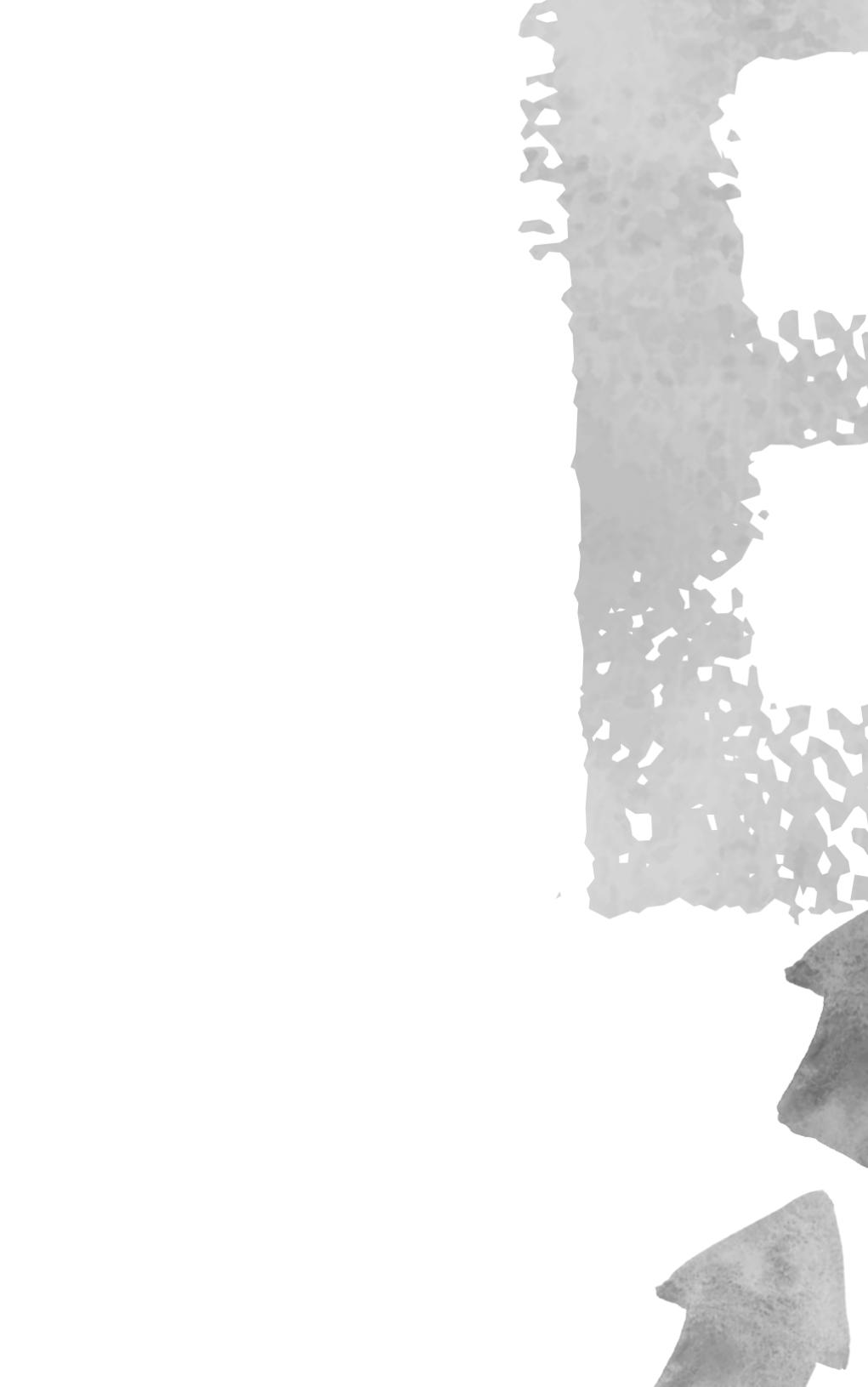
INHALT

PRIORITÄTEN SETZEN	153
Denksport am Vormittag!	154
Nichts ist unmöglich – aber lohnt sich die Mühe?	156
Wenn alles oberste Priorität hat, ist nichts wirklich wichtig	158
PROBLEME LÖSEN	161
Beharrlich sein, aber auch loslassen können	162
Setzen Sie die Brille ab	164
REUE	167
Es ist schwer, verschüttetes Wasser wieder einzusammeln	168
Gelassenheit lernen und den Sender wechseln	170
RISIKEN EINGEHEN	173
Öfter mal was Neues ausprobieren!	174
Risiken reduzieren	176
Tun Sie etwas, passiert auch etwas; tun Sie dagegen nichts, passiert auch nichts	178
SCHULD	181
Es liegt an mir, wie ich reagiere	182
Probleme erst beheben, dann vermeiden	184
Wer mit dem Finger auf andere deutet, macht sich selbst zum Opfer	186
SELBSTSORGE	189
Auf sein Wohlergehen zu achten ist Teil des Jobs	190
Trotz Pleiten, Pech und Pannen am Ball bleiben	192

SELBSTVERTRAUEN	195
Ich bin ein Schmetterling und keine Motte	196
Sie sind der Boss	198
Seien Sie ein Tiger – und kein Kätzchen	200
Ziehen Sie das Zerrbild gerade!	202
SORGEN	205
Lagern Sie Ihre Sorgen und Probleme aus!	206
Wo der Körper nicht ist, hat der Geist nichts verloren	208
STRESS	211
Das ist nur ein Papiertiger	212
Fliegt das Flugzeug noch?	214
VERÄNDERUNG	217
Die Brücke zur Zukunft ruht auf den Pfeilern der Vergangenheit	218
Hören Sie auf, gegen Dinge anzukämpfen, die Sie nicht ändern können	220
WORK-LIFE-BALANCE	223
Immer beschäftigt zu sein, ist eine Entscheidung!	224
Keine Sorge, Ihre To-do-Liste nimmt kein Ende!	226
Und jetzt drehen Sie die Schüssel um!	228
WUT	231
Diese Wut ist eine Mogelpackung	232
Innehalten, durchatmen, einen Schritt zurücktreten	234
Wut ist nichts anderes als hochkochende Angst	236

INHALT

ZUSAMMENARBEIT	239
Annehmen, was kommt, und es dann weiterentwickeln ..	240
Gemeinsam größere Brötchen backen	242
Sagen Sie erst mal ja!	244
Sei kein Fred!	246
Die Überraschung ist der Feind des Vertrauens	248
DANKSAGUNG	251
SIE BRAUCHEN WEITERE UNTERSTÜTZUNG, UM SICH DAUERHAFT ZU ÄNDERN?	255



EINLEITUNG

Was würden Sie in Ihrem Leben am liebsten ändern? Wollen Sie sich besser auf Ihre Arbeit konzentrieren? Oder effizienter kommunizieren? Wünschen Sie sich mehr Zeit für die Planung langfristiger Strategien, da Sie es satt haben, jeden Tag aufs Neue Brandherde zu löschen? Streben Sie ein ausgewogenes Verhältnis von Berufs- und Privatleben an? Haben Sie vor, mehr auf Ihre Gesundheit und Fitness zu achten? Wären Sie gerne geduldiger im Umgang mit Ihrem Team oder Ihrer Familie? Hätten Sie gerne mehr Selbstbewusstsein? Oder weniger Stress? Oder wollen Sie einfach nur ... *glücklicher* sein? Was wäre, wenn Sie Ihr Schicksal in die Hand nehmen und Ihr Verhalten ändern könnten – und zwar auf Dauer, sodass Sie künftig nicht nur zufriedener, sondern auch erfolgreicher wären?

Die gute Nachricht lautet, dass Sie es selbst in der Hand haben, sich zu ändern, um Ihre Ziele zu erreichen. Woher ich das weiß? Weil es mein Job ist, meinen Kunden dabei zu helfen. Für mich gibt es nichts Schöneres als dabei zu sein, wenn jemand sein Ziel erst in klaren Wörtern formuliert, sich dann an die Umsetzung macht und diese schließlich von Erfolg gekrönt wird. Ich habe mich mein ganzes Leben lang mit den Möglichkeiten befasst, wie wir uns ändern und glücklicher werden können – und so sein, wie wir sein wollen. Das ist auch der Grund, weshalb ich in den letzten 14 Jahren mit Führungskräften der größten Unternehmen weltweit, mit Unternehmern und Privatpersonen zwischen 16 und 75 gearbeitet habe. Ich habe schon viele Bücher darüber geschrieben, wie man sein Leben zum Positiven hin verändern kann, gebe rund um die Welt Vorträge zu diesem Thema und halte zahlreiche Workshops darüber ab.

Dank meines Berufs durfte ich miterleben, wie meine Klienten allmählich lernten, ihre Wut zu zügeln, sich keine unnötigen Sorgen

mehr zu machen, an ihrer emotionalen Intelligenz zu arbeiten, leistungsfähiger in ihrem Beruf, fürsorglicher, zuversichtlicher und effizienter zu werden, Dinge zu delegieren, einen guten Einfluss auf ihre Mitmenschen auszuüben – kurz, sich in die Richtung weiterzuentwickeln, die sie sich erträumt haben.

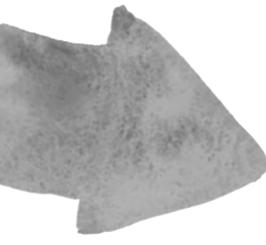
Was ich im Gegenzug von meinen Klienten gelernt habe, ist, dass Verhaltensänderungen kein Kinderspiel sind. Obendrein spielt es so gut wie keine Rolle, wie fähig, smart oder diszipliniert man ist. Aber das dürften Sie vermutlich schon wissen. Sie sind wild entschlossen, sich (oder etwas) zu ändern, doch wie immer hat selbst der beste Vorsatz keine Chance gegen Ihre tief verwurzelten Angewohnheiten. Deshalb beschließen Sie nach einer gewissen Pause, einen erneuten Versuch zu wagen und es diesmal „wirklich“ durchzuziehen – und was passiert? Eine Woche oder einen Monat später hat sich nichts, rein gar nichts verändert, außer dass Sie entmutigter und frustrierter sind als je zuvor.

Ich weiß, wovon ich rede. Mir erging es nicht anders. Doch dann wurde ich wachgerüttelt. Ich hatte von einem tibetanischen buddhistischen Mentaltraining namens Lojong gelesen, das insgesamt 59 einzelne Merksprüche umfasst, die sozusagen das Gegenmittel bei unerwünschten mentalen Angewohnheiten sind. Man beginnt mit dem ersten und wiederholt diesen so lange, bis man ihn verinnerlicht hat. Dann macht man das Gleiche mit dem zweiten und so weiter. *Hmm, dachte ich, vielleicht bringt diese Technik ja auch etwas bei meinen Klienten.* Doch für meinen Geschmack waren die Mantras zu undurchsichtig und kompliziert, außer für Leute, die sich mit der buddhistischen Weltanschauung gut auskennen, sodass ich den Gedanken wieder verwarf.

Zumindest dachte ich das. Doch offenbar spukte mir das Konzept weiter im Kopf herum – das stellte ich fest, als ich mit einem Klienten arbeitete, der von mir erfahren wollte, wie er seine Angestellten zu Höchstleistungen motiviert, ohne sich dabei zu sehr zu verzetteln. Ich hielt ihm einen kleinen Vortrag, als er mich ansah und mir ins Wort fiel: „Ich bin ein viel beschäftigter Mann. Ich brauche etwas Kurzes,

EINLEITUNG

Knackiges, das ich mir leicht merken kann.“ Meine spontane Antwort lautete: „Gut, dann kriegen Sie jetzt einen Merkspruch von mir. Bevor Sie mit einem Mitarbeiter sprechen, halten Sie sich stets vor Augen: *Nur das Was und das Warum, aber kein Wie.*“ Genau so ging er dann auch vor. Das Schönste war, sein erstaunlicher Wandel vollzog sich mehr oder weniger augenblicklich. Da der Merkspruch so einfach war, hatte er kein Problem damit, ihn auswendig zu lernen und sich immer wieder im Geiste aufzusagen. Und jedes Mal, wenn er das tat, gelang es ihm, seine Mitarbeiter auf konstruktive Weise anzuleiten, ohne zu sehr auf Details einzugehen. Sowohl sein Vorgesetzter als auch seine Untergebenen bemerkten den Unterschied, und nach drei Monaten wurde er zum Direktor befördert, worauf er schon jahrelang gewartet hatte. Bei unserem letzten Termin bedankte er sich für die Kurskorrektur, wie er sich ausdrückte, auf die er von alleine nicht gekommen wäre. In dem Moment fiel es mir wie Schuppen von den Augen: Ich könnte diese Methode ja bei *all* meinen Kunden und vielen anderen Leuten anwenden. Dazu brauchte ich nur einprägsame Einzeiler, die zur Anforderung passten, eine bestimmte Gewohnheit zu ändern – und die ich auf den Namen *Habit Changers* taufte. Als Erstes überlegte ich mir Merksprüche, die ausdrückten, wie meine Kunden unbedingt sein oder was sie unbedingt tun wollten. Wie sich herausstellte, genügte es tatsächlich, diese Sprüche mehrmals zu wiederholen – und alles lief wie am Schnürchen. Ausnahmslos alle meine Kunden fanden es damit leichter, die gewünschte Änderung umzusetzen.



EINLEITUNG

WESHALB
FUNKTIONIEREN
HABIT CHANGERS?

Bestimmt fragen Sie sich jetzt, ob das wirklich so einfach sein kann. Lässt sich Verhalten nachhaltig alleine damit ändern, dass ein Einzeler auswendig gelernt und des Öfteren wiederholt wird? Die jüngsten Erkenntnisse der Neurowissenschaften können erklären, weshalb diese „Gedächtnisstützen“ eine solch durchschlagende Wirkung zeigen. Das Hirn erinnert Denkmuster und Verhaltensweisen, die mit der Zeit automatisch ablaufen, um Energie zu sparen. Solche Gewohnheiten werden über die Basalganglien, den unterbewussten Teil des menschlichen Geistes, gesteuert, was bedeutet, dass man mehr oder weniger nichts davon mitbekommt, da diese Denkprozesse ganz automatisch ablaufen, und das, obwohl sie einen Großteil unseres täglichen Verhaltens bestimmen. Eine tolle Sache, wenn es darum geht, sich die Zähne zu putzen oder am Steuer eines Wagens zu sitzen. Wer möchte sich diese Fähigkeiten schon jeden Tag aufs Neue aneignen müssen?

Doch genau das kann zum Problem werden, wenn Sie bestimmte Gewohnheiten ändern wollen. Ohne eine bewusste Auseinandersetzung damit können Sie sich nicht für eine Alternative entscheiden. Und das ist genau der Grund, weshalb Sie Dinge denken wie *Verdammt! Ich wollte heute Nachmittag doch keinen Kuchen essen!* oder *Ich wollte in der Besprechung heute Morgen doch sagen, was ich davon halte.* oder auch *Mist, ich wollte sie doch gar nicht anbrüllen. Das ist jetzt einfach passiert!* Im Endeffekt machen Sie immer wieder das Gleiche, aber das hat nichts damit zu tun, dass

Sie zu schwach sind – nein, das liegt daran, dass Sie auf Autopilot unterwegs sind. Die Einzeiler aus diesem Buch funktionieren deshalb, weil sie diesen Automatismus außer Gefecht setzen, indem sie Ihnen dabei helfen, sich *bewusst* zu machen, was Sie tun, und Sie zugleich daran erinnern, was Sie eigentlich tun wollten. Sie helfen Ihnen dabei, die Steuerung Ihres Verhaltens von den Basalganglien zum präfrontalen Cortex zu verlagern – gewissermaßen zur Kommandozentrale Ihres Hirns. Dort sitzt das Bewusstsein, weshalb Sie überlegte Entscheidungen treffen und Ihr Verhalten ändern können. Sie können darauf achten, was Sie gerade vorhaben, und sich nochmals in Erinnerung rufen, was Sie wirklich tun *wollen* – anstatt wieder einmal ohne nachzudenken in eine alte Gewohnheit zurückzufallen.

Die bewusste gedankliche Auseinandersetzung ist eine der Grundvoraussetzungen, um sich ändern zu können, denn Lernen ist ein bewusster Vorgang. In den 1960er-Jahren identifizierten Psychologen drei Phasen, die wir durchlaufen, wenn wir uns neue Fähigkeiten aneignen, schreibt Wissenschaftsjournalist Joshua Foer in seinem Buch *Maximize Your Potential*. Weiter heißt es darin, wir beginnen mit der kognitiven Phase, bei der sich alles um das Verständnis der anstehenden Aufgabe dreht und darum, neue Strategien zu entdecken, wie wir es besser machen können. Dabei unterlaufen uns aber auch viele Fehler. In dieser Phase konzentrieren wir uns ganz darauf, was wir tun. Danach beginnt die assoziative Phase, in der wir weniger Fehler machen und allmählich immer besser werden. Die dritte und letzte Phase wird als autonome Phase bezeichnet – wir schalten also auf Autopilot, legen das Erlernte in unseren geistigen Aktenschrank und widmen ihm keine bewusste Aufmerksamkeit mehr. Das Wiederholen von Habit Changers verschafft Ihnen genug Übung in der kognitiven und der assoziativen Phase, sodass neues Verhalten letzten Endes in der autonomen Phase einprogrammiert wird.

Der Stamm der Asaro, der sogenannten Schlammmenschen in Indonesien und Papua-Neuguinea, beschreibt auf wunderbare Weise, was wir tun müssen, wenn wir etwas Neues lernen: „Wissen ist nur ein Gerücht, bis es im Muskel ist.“ Wir müssen also einen Schritt weiter gehen, als es nur bei guten Absichten zu belassen, und das neue Verhalten so lange wiederholen, bis sich der Muskel der Gewohnheit herausgebildet hat. Der Habit Changer, den Sie sich ausgewählt haben, hilft Ihnen dabei.

Damit will ich aber nicht sagen, dass gute Absichten grundsätzlich wirkungslos verpuffen. Wie Rick Hanson und Richard Mendius in ihrem Buch *Das Gehirn eines Buddha* schreiben: „Ihr Gehirn entwickelte sich von unten nach oben und von innen nach außen, entlang der sogenannten Neuroaxis, die eine Möglichkeit darstellt, die Organisation des Gehirns begrifflich zu erfassen. Lassen Sie uns, beginnend an der Basis, untersuchen, wie jede der vier Hauptebenen der Neuroaxis Ihre Absichten unterstützt. Diese vier Ebenen arbeiten zusammen, um Sie bei Motivation zu halten; sie sind die Neuroaxis hinauf und hinunter miteinander integriert.“ Was bedeutet das jetzt genau? Wenn wir uns für einen bestimmten Habit Changer entscheiden, bringen wir damit höchst effiziente Mechanismen in unserem Hirn in Gang und machen so den Weg frei für die von uns beabsichtigten Änderungen. Und wenn wir lange genug am Ball bleiben, werden wir uns dauerhaft zum Guten hin ändern, weil wir unser Hirn ausgetrickst haben.

Stellt sich noch die Frage, wie lange wir am Ball bleiben müssen. Die Antwort liegt auf der Hand: So lange, bis Sie die autonome Phase erreicht haben – und nicht mehr darüber nachdenken müssen, was Sie tun, sondern es einfach tun. Und noch etwas: Schenken Sie den vollmundigen Versprechen in Büchern nach dem Motto „In nur sieben Tagen schütteln Sie alte Gewohnheiten ab“ keinen Glauben. Es dauert viel länger, bis Sie das neue Programm eingeübt haben. Natürlich variiert es von Person zu Person, aber im Durchschnitt

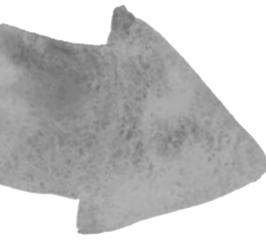
dauert es sechs bis neun Monate, bis ein neuer Pfad im Hirn angelegt ist. Blöd nur, dass auch die alte Gewohnheit weiterhin abgespeichert ist, weshalb es passieren kann, dass wir in Stresssituationen wieder darauf zurückgreifen. Doch gerade in stressigen Zeiten sind die Habit Changers extrem nützlich, da sie Ihnen dabei helfen können, diese Falle zu vermeiden, und Sie schnell wieder auf den richtigen Weg bringen.

Ich wurde schon manches Mal gefragt, ob es sich bei den Habit Changers um Affirmationen handelt. Nein, auf keinen Fall. Affirmationen gaukeln vor, dass man eine bestimmte Eigenschaft, die man gerne hätte, bereits besitzt: „Ich bin ganz ruhig“, „Ich bin zuversichtlich“ und so weiter. Ich persönlich halte diese Aussagen für sinnlos, denn tief in Ihrem Inneren wissen Sie ja, dass das eine Lüge ist – Sie sind weder ruhig noch zuversichtlich, und wenn Sie sich in die eigene Tasche lügen, machen Sie sich diesen Mangel nicht nur bewusst, sondern erzeugen auch das Gefühl, Sie seien ein hoffnungsloser Fall und würden sich nie ändern können.

Aus diesem Grund habe ich mich für die Bezeichnung „Habit Changer“ entschieden. Laut meiner Definition handelt es sich dabei um „ein erst neulich eingeführtes Element beziehungsweise einen Faktor, der eine bestimmte Situation oder Aktivität wesentlich ändert.“ Anders als Affirmationen sind diese Einzeiler mehr als nur Gedächtnissstützen – sie sind sozusagen die *Anweisung*, sich zu ändern. Sie sind mehr als die Aufforderung, jetzt die benötigten Medikamente einzunehmen, sie sind die Medikamente. Wenn Sie sie in Gedanken oder auch laut wiederholen, üben Sie im Geiste ein, Ihre Absicht in die Tat umzusetzen. Viele meiner Klienten bezeichnen sie als Mantras. Und das ist richtig, denn sie ähneln der hinduistischen Definition eines Mantras als heilige mündliche Formel, da es sich bei ihnen um kurze Merksprüche handelt, die sich mühelos häufig wiederholen lassen. Doch anders als ein echtes Mantra, von dem es heißt, es bewirke an und in sich eine Transformation, wirken

EINLEITUNG

die Habit Changers auf neuronaler Ebene und erinnern daran, wie man sich verhalten möchte, was es einfacher macht, den Worten Taten folgen zu lassen.



EINLEITUNG

WIE WERDEN HABIT
CHANGERS EINGESETZT?

Dieses Buch bringt Ihnen so viel, wie es auch all meinen Klienten gebracht hat: Sie können die Änderungen, die Sie sich für Ihr Leben wünschen, erfolgreich in die Tat umsetzen, und zwar ganz einfach, indem Sie diese kurzen, einprägsamen Floskeln wiederholen. Klingt erstaunlich einfach, aber das liegt nur daran, weil es das tatsächlich ist, was die Wirksamkeit aber keineswegs schmälert. Dieses Buch enthält 81 Merksprüche, die meine Klienten als extrem hilfreich empfunden haben. Sie sind je nach Problemstellung, auf die sie sich beziehen, in mehrere Hauptkategorien zusammengefasst, die Sie dem Inhaltsverzeichnis entnehmen können. Vielleicht lesen Sie zuerst das Inhaltsverzeichnis und picken sich dann das Thema heraus, das Sie am meisten interessiert. Belassen Sie es aber bei einem – zwei oder gar zehn sind wirklich zu viel des Guten. Nur wenn Sie sich voll und ganz auf eine Sache konzentrieren, wird das Ganze auch funktionieren. Sobald es Ihnen gelungen ist, sich eine neue Gewohnheit nachhaltig zuzulegen oder eine alte zu ersetzen, können Sie den nächsten Habit Changer auswählen.

Ganz gleich, was Sie ändern wollen, ich bin mir sicher, dass Sie den passenden Habit Changer samt Erklärung finden werden. Am besten, Sie entscheiden sich für den Merkspruch, der Sie intuitiv am meisten anspricht. Natürlich können Sie jeden Spruch an Ihre Situation anpassen, Hauptsache, es fühlt sich richtig an. Mir ist aufgefallen, dass manche meiner Klienten von sich in der Ich-Form sprechen, andere dagegen in der Du-Form wie zum Beispiel bei Sätzen wie „Und jetzt zurück zu mir“ oder „Und jetzt zurück zu dir.“ Egal, wie Sie sich anreden, es muss sich richtig anfühlen. Sie können die Aussage auch