

Im Mittelpunkt steht die Würde

Kommunikation mit älteren Menschen

Der ältere Mensch muss als würdiger Mensch wahrgenommen werden.

Immer wenn wir mit älteren Menschen kommunizieren, müssen wir uns diesen Satz vor Augen halten.

Warum?

Der ältere Mensch ist körperlich schwächer, als junge Menschen. Auch geistig ist er nicht mehr so rege. Vieles geht ihm viel zu schnell. Oft wird dies als Schwäche, oder gar als Behinderung angesehen. Sein soziales Netzwerk ist kleiner geworden. Das Umfeld hat sich verändert. Oft lebt er alleine. Seine Gedanken befinden sich mehr in der Vergangenheit, als in der Zukunft.

Der ältere Mensch muss in seiner Ganzheit als Mensch wahrgenommen werden. Er darf in der Wahrnehmung des Kommunikationspartners nicht in verschiedene Teile zerfallen. Wahrgenommen werden oft nur die Krankheit, die ungelenken Bewegungen, das weniger gepflegte Äußere und die schwächer werdende Stimme oder das schlechte Gedächtnis. Diese selektive Wahrnehmung ist trügerisch, wenn nicht gar gefährlich. Der Mensch muss als ganzheitlicher Mensch im Vordergrund stehen

Ältere Menschen sind nicht klüger oder dümmer als junge Menschen, werden aber leider meistens als das wahrgenommen, wie schon erwähnt, was der Beobachter in seiner eigenen subjektiven Betrachtungsweise wahrnimmt.

Das Risiko ist groß, dass der ältere Mensch, welcher auch ein mit Würde ausgestatteter Mensch ist, auf einen „Fall“ reduziert wird. Dann entsteht eine Kommunikation ohne Teilnahme, ohne Empathie.

Das selektive Wahrnehmungsvermögen der Kommunikationspartner führt dazu, dass der ältere Mensch nicht mehr in seiner Individualität erkannt wird. Er gilt als durchgehend defizitär.

Eine falsche Wahrnehmung verleitet den „Betreuer“ schnell zu einer ungewollt herablassenden, gönnerhaften Kommunikation. Das „Betreuungsdenken“ führt zu einem unhöflichen Benehmen gegenüber dem Kommunikationspartner.

Werden ältere Menschen in der Zahnarztpraxis betreut? Nein, das Wort Betreuer ist in diesem Zusammenhang falsch. Drogenkranke, Alkoholabhängige oder auch Straftäter werden betreut. Nicht aber ältere Menschen. Betreuen bedeutet meist Kommunikation von oben nach unten, von stark zu schwach, von unabhängig zu abhängig. Auch von mündig zu unmündig. Der ältere Mensch kommuniziert mit der Dentalassistentin, dem Zahnarzt aber nicht mit dem Betreuer.

Wenn wir den älteren Menschen nicht als vollwertigen Gesprächspartner achten, führt dies zu einer falschen kommunikativen Perspektive.

Fragen wie: „Wie geht es uns heute?“ und „Haben wir schon etwas gegessen?“, sind das Resultat.

Schnell wird, meist ohne Absicht, die Würde des Menschen verletzt.

Beispiel: Kommunikation am Spitalkiosk zwischen der 18-jährigen Verkäuferin und dem 88-jährigen, ehemaligen Hochschulprofessor. „Ja, was wünscht denn der junge Mann heute?“

Oft wird der ältere Mensch mit einer nicht akzeptablen Kindersprache angesprochen. Die Sprechgeschwindigkeit wird verlangsamt, der Wortschatz bis zur Verunstaltung der Sprache reduziert. Dies sogar, wenn die kognitiven und emotionalen Fähigkeiten des alten Menschen ein qualitativ höheres Kommunikationsniveau zulassen würde.

Auch eine hohe Stimmlage oder gedehntes Sprechen ist das Resultat einer falschen Wahrnehmung und überheblichen Haltung.

Kommunikation unter speziellen Umständen

Kommunikation bedeutet immer eine Sozialhandlung zwischen zwei oder mehreren Menschen, welche sich gegenseitig auch als Mensch respektieren und wahrnehmen. In dieser Beziehung begegnen sich zwei Menschen in ihrer Gesamtheit. In der konkreten Gesprächssituation zwischen der Dentalassistentin oder dem Zahnarzt und dem älteren Menschen ereignet sich etwas Humanes. Die Totalität des Gegenübers wird gewahrt. Der ältere Mensch wird nicht das Opfer eines Zerlegungsprozesses, in dem man seine altersbedingten Defizite misst. Kommunikation bedeutet: Teilen, mitteilen, teilnehmen lassen, gemeinsam machen, vereinigen. Durch Kommunikation entsteht etwas Neues und Gemeinsames.

Der ältere Mensch mit einem Zahnproblem ist für den Ratgebenden kein Ding unter Dingen, keine vernunftlose Sache, die bloß als Mittel gebraucht werden kann, sondern ein vernunftbegabtes Gegenüber, dem Würde zukommt und Achtung gebührt.

Die Art und Weise, wie der Kommunikationspartner oder die Kommunikationspartnerin mit dem älteren Menschen kommuniziert, beeinflusst in hohem Maß das Wohlbefinden und die Ressourcen des älteren Zuhörers. Die Redeweise verstärkt oder hemmt den Abbau von Fähigkeiten. Sie fördert im schlechtesten Fall die Unselbständigkeit und die Hilflosigkeit.

Die Lautstärke der Sprache ist an das Hörvermögen des älteren Menschen anzupassen. Nicht jeder ältere Mensch leidet an einem Gehörschaden.

Ein überaus ernstzunehmendes Thema ist die nonverbale Kommunikation. Es braucht nur ein falsches Lächeln zu einer Kollegin oder dem Zahnarzt, währenddem der ältere Mensch spricht, und das ganze Vertrauen ist dahin. Auf der gleichen Ebene zu kommunizieren ist ein absolutes Muss. Augenkontakt gehört selbstverständlich dazu. Während der Kommunikation wird nichts nebenher erledigt! Der ältere Mensch ist sehr sensibel. Die Achtung vor ihm spielt eine große Rolle.

Spiegeln ist wichtig: Der ältere Mensch muss spüren, dass der Partner ihm zuhört, also muss dieser das Gespräch immer widerspiegeln. Man versteht darunter? Die Worte und Gefühle des Kommunikationspartners mit anderen Worten auszudrücken: "Wenn ich Sie richtig verstanden habe, sind Sie der Meinung...". Es geht nicht um ein stereotypes Wiederholen von Worten, sondern darum, wichtige, vielleicht auch verborgene Aussagen des Patienten und der Patientin herauszukristallisieren, um darauf reagieren zu können. Spiegeln muss erlernt und geübt werden, damit es sich nicht platt, gekünstelt oder gar subtil anhört.

Lassen sie Ihre Anweisungen durch den älteren Menschen wiederholen. Nicht als Forderung, sondern freundlich und empathisch. „Sie haben mich vorher so fragend angeschaut. Wenn Sie etwas nicht verstehen, unterbrechen Sie mich bitte. Ich weiß, dass ich manchmal zu schnell rede.“

Wichtig ist auch die Umgebung. Wählen Sie ein ruhiges Zimmer. Kommunikation unter Stress am Tresen ist nicht geeignet. Kommunikation unter Zeitdruck zerstört die gute Absicht.

Führen Sie mit dem älteren Menschen ein erlebnisorientiertes Gespräch. Zielorientiertes Denken führt zu nichts. Körperkontakt während des Gespräches ist nicht verboten. Achten Sie drüber hinaus aber darauf, die Intimschwelle nicht zu unterschreiten. In der Stadt sind dies 90 cm, auf dem Land 110 cm.

Die Empathie - der Schlüssel zum gegenseitigen Verstehen

Kommunikation mit älteren Menschen ist oft nicht einfach. Anstelle vieler Worte ist es besser, ihn an der gemeinsamen Sache teilnehmen zu lassen. Es geht darum, ihm das Gefühl zu geben, dass es das Ziel aller Beteiligten ist, ihm ein erfülltes und glückliches Leben zu ermöglichen.

Empathie steht bei der Kommunikation mit älteren Menschen immer im Mittelpunkt. Durch Empathie wird die Würde des älteren Menschen gewahrt. Es kommt zu einer Kommunikation des Respekts. Die monologische „Kommunikation“ bringt kein Resultat. Gewünscht wird der einfühlsame Dialog, welcher dem älteren Menschen hilft, mit seiner Situation umzugehen. Durch den Dialog ist es möglich, den älteren Menschen mit Eigenverantwortung in die Therapie miteinzubeziehen.

Ein paar Gedanken zum Schluss

Bei meiner Arbeit als Coach, stelle ich meist schon ganz am Anfang des Gesprächs eine Frage. „Wie viele Patienten sagen Ihnen so Danke, dass Sie sich nach fünf Tagen noch an ihre Namen erinnern können?“ Es gibt Zahnärzte und auch Dentalassistentinnen welche sich an keinen einzigen Namen erinnern können. Der Beruf des Arztes ist ein Helferberuf. Wenn nichts zurückkommt, entwickelt sich eine gefährliche Demotivation, welche sich, gepaart mit weiteren kritischen Punkten, oft zu einem Burnout entwickelt. (Siehe. Die fünf Sprachen der Liebe) Zahnärzte und Dentalassistentinnen welche kompetent mit älteren Menschen arbeiten, genießen ein hohes Ansehen und erhalten nicht selten tiefe Dankbarkeit. Die Zusammenarbeit mit älteren Menschen, führt zu einer großen Befriedigung.

Hansruedi Stahel

Literaturnachweis:

R. Fiehler	Sprache und Kommunikation im Alter	ISBN3-936656-08-8
L.S.Geisler	Das Gespräch mit dem alten Patienten.	Vortrag. http://www.linus-geisler.de/vortraege
W.Weber	Wege zum helfenden Gespräch	ISBN 978-3-497-02871-9
G.Chapmann	„Die fünf Sprachen der Liebe“	ISBN 978-3-86122-621-5

Das Telefon, die Visitenkarte der Zahnarztpraxis

Hansruedi Stahel / Stahel and friends

Kommunikation und Coaching/ www.stahelandfriends.ch

Richtig telefonieren, aber wie?

- 1. Der Patient oder die Patientin sollen Sie durch das Telefon hindurch lächeln hören.**

Ihre Stimmung beeinflusst das Telefongespräch. Lächeln Sie, bevor Sie den Anruf entgegennehmen. Antworten Sie nicht sofort nach dem ersten Klingeln. Nehmen Sie sich ein paar Sekunden Zeit, sich auf das Gespräch einzustellen. Wirken Sie gelassen. Es soll kein Stress in der Stimme bemerkbar sein.

Gehen Sie mit einer positiven Einstellung ans Werk. Sitzen Sie aufrecht vor dem Telefon. Dies wirkt sich positiv auf die Stimme aus. Ihre Artikulation wird dadurch besser. Nebengeräusche beeinflussen die Kommunikationsqualität. Der Kunde kann es spüren, wenn Sie gleichzeitig am Computer arbeiten. Wenn er es bemerkt, ist das positive Telefongespräch vorbei. Die empathische Telefonatmosphäre ist dann gestorben. Auch Radio oder Fremdgepräche wirkend störend auf Ihr Gespräch.
- 2. Den Sieger erkennt man am Start, den Verlierer auch!**

Die ersten Sätze entscheiden über Sieg oder Niederlage.

Firma – persönlicher Name – Gruss

Vor dem Namen blenden Sie eine ganz kleine Pause ein. Sie sind wichtig. Sprechen Sie auch unter Stress klar, ruhig und deutlich.
- 3. Das ehrliche Interesse.**

Aktives Zuhören beeinflusst das Gespräch positiv. Spiegeln Sie. Darunter versteht man das positive Nachfragen. Wiederholen Sie «Wichtiges» und stellen Sie Fragen. „Wenn ich Sie richtig verstanden habe, sind sie der Meinung, dass ...“ Achten Sie beim „Spiegeln“ darauf, dass es natürlich und ungezwungen ist.
- 4. Gute Formulierung führt zu gutem Verständnis.**

Formulieren Sie auch unter Stress positiv. Beraten Sie fachlich und menschlich kompetent. Vergessen Sie nie, mit einem älteren Menschen würdevoll zu sprechen. Ein älterer Mensch ist nicht dumm oder schwer von Begriff. Er braucht einfach etwas mehr Zeit und Verständnis. Eine einfache Regel lautet, Sprache und Geschwindigkeit der Kommunikation des Partners am Telefon anzupassen.

Vermeiden Sie:

„Ich habe die Unterlagen nicht zur Hand.“

„Dafür bin ich nicht zuständig.“

„Heute geht es nicht mehr.“

„Sie haben mich nicht richtig verstanden.“

„Sind sie noch da?“

„Da muss ich nachschauen.“

„Der Firmenleiter ist schon weg.“

Sagen Sie stattdessen eher:

„Einen Moment bitte, ich hole die Unterlagen gerne.“

„Ich kläre ab, wer Ihnen kompetent Antwort geben kann.“

„In den nächsten Tagen finden wir bestimmt Zeit.“

„Es ging wohl ein bisschen schnell, Entschuldigung.«

„Danke fürs Warten.“

„Gerne schaue ich schnell nach.“

„Der Firmenleiter ist ab... wieder zu erreichen.“

Mühsame Situationen

Lassen Sie den Patienten oder die Patientin sprechen. Unterbrechen Sie ihn nicht.

Auch Widersprechen bringt nichts. Hören Sie einfach zu. Im

Notfall: «Programm18» einsetzen. Argumentation provoziert Gegenargumentation.

Stellen Sie Fragen. Bleiben Sie freundlich.

5. Die Kommunikation beginnt zu entgleiten.

Nehmen Sie schwierige Gesprächspartner grundsätzlich positiv an.

Sie bleiben freundlich, ruhig und sachlich. Emotionale Kämpfe bringen nichts. Je

lauter Sie werden, desto lauter wird das Gegenüber. Stellen Sie, wenn der

Gesprächspartner Luft holt, eine Frage: „Könnten Sie mir bitte das Wichtigste nochmals repetieren? Ich bin am Schreiben und es ging alles etwas schnell.“

Werden Sie verbindlich. „Ich werde es genau kontrollieren und Ihnen bis ...eine Antwort zukommen lassen.

Antworten Sie nie impulsiv. Bleiben Sie ruhig und sachlich. Gegenseitige

Anschuldigungen wie „Warum haben Sie nicht?“ oder „Das nächste Mal könnten Sie

...!“ bringen nicht viel. Hilfreicher sind Sätze wie: „Ich bin gerne bereit...!“ oder „Sie dürfen mir in Zukunft jederzeit...!“

Repetieren Sie am Schluss eines schwierigen Gesprächs nochmal, was bis wann erledigt sein wird.

Vergessen Sie nie...

Auch am Telefon fällt die nonverbale Kommunikation nicht weg. Man kann Sie nicht sehen, aber spüren. Der Tonfall übernimmt die nonverbale Kommunikation. Auch hier ist es wichtig zu wissen: Der negative Gedanke, nur weil er der momentanen Situation entspricht, hat am Telefon nichts zu suchen. Er schwächt Sie in Ihrer Arbeit.

Und nochmals das Wichtigste: Die ersten gesprochenen Worte entscheiden über Sieg oder Niederlage. Dies später zu korrigieren, benötigt enorm viel Energie.

Unsere mentale Stärke - der Schlüssel zum Erfolg

Hansruedi Stahel/ stahelandfriends

Wenn Du etwas haben willst, was Du noch nie gehabt hast, dann musst Du etwas tun, was Du noch nie getan hast.

Lerne, Erfolg zu haben! Misserfolg zu haben hast Du schon gelernt!

Einführung

Jeder Mensch besitzt Talent und Können. Die einen mehr, die andern weniger. Talent und Können sind Geschenke, genetisches Potential. Immer wieder höre ich bei meinen Coaching Gesprächen Sätze wie: „Wenn ich so viel Talent hätte, dann...“ Oder: „Ich kann das einfach nicht. Ich bin zu dumm, zu schwach. Meine Natur spricht dagegen!“

Die Meinung, dass Talent und Können die Leistungsgrenze bestimmen, ist falsch.

Die Leistungsgrenze wird durch unsere mentale Stärke bestimmt, und ich möchte schon vorwegnehmen, dass diese Stärke lernbar ist. Gewinnen ist erlernbar, und Versagen ist erlernbar.

Es gibt viele Menschen, welche wenig Talent besitzen. Warum sind diese Menschen in ihrem Beruf oder im Sport trotzdem derart überragend? Sie besitzen eine überaus grosse, mentale Stärke.

Talent und Können sind die Software, die Hardware ist Ihr Körper mit allen Funktionen.

Die mentale Stärke ist die Verbindung zwischen Hardware und Software.

Mentale Stärke ist die Fähigkeit, sich ungeachtet der Lebensbedingungen an seiner oberen Leistungsgrenze zu bewegen.

Mentale Stärke ist die Fähigkeit, das gesamte Potential an Talent und Erlerntem im Leben umzusetzen.

Mentale Stärke ist die Steuerung des idealen Leistungszustandes.

Mentale Stärke ist erlernbar! Mentale Stärke hat nichts mit Veranlagung zu tun. Wer nicht über mentale Stärke verfügt, hat sie nicht gelernt.

Mentales Training oder „Wie ich mich mental auf Vordermann bringe“

Lernen Sie als Erstes, Ihre Gedanken zu steuern.

Stellen Sie sich vor, Sie hätten Angst. Was passiert nun in Ihrem Gehirn? Die Angst produziert im Gehirn biochemische Säfte. Diese Säfte wirken auf den Körper ein. Die Beine beginnen zu zittern, Schweiß bricht aus, die Schritte werden unsicher, man hat sich körperlich nicht mehr im Griff.

Interessanterweise geschieht genau das Gleiche, wenn ich positiv denke. Auch dann produziert das Hirn biochemische Säfte, nur beeinflussen diese den Körper positiv. Spitzensportler üben dies täglich. Nur so sind sie fähig, mit 150 km/h eine eisige Piste hinunter zu fahren.

Ich weiss nicht, ob Sie den Super Bowl in Amerika kennen. Es ist das Finale, in welchem die Sieger der American Football Conference und der National Football Conference aufeinandertreffen. Dort entscheidet sich, wer die beste Mannschaft ist. Der Super Bowl ist eines der weltweit grössten Einzelsportereignisse und erreicht meist die höchste Einschaltquote des Jahres. Da war vor Jahren eine kleine, nicht besonders bekannte Mannschaft, welche es bis ins Endspiel geschafft hatte. Der Sieger stand fest. Doch dann gewann der Aussenseiter. Der Trainer wurde nach dem Spiel von den Journalisten bestürmt. Welche Spielzüge waren wichtig? Wie viel Konditionstraining wurde absolviert? Warum haben Sie so überzeugend gewonnen? „Spielzüge?“ lächelte der Trainer. „Wir haben gewonnen, weil wir gewinnen wollten!“

Auch Sie sind ein Gewinner, aber nur, wenn Sie gewinnen wollen.

Übung macht den Meister

Wir trainieren unsere Gedanken.

Immer, wenn ein negativer Gedanke kommt, sagen Sie „Stopp!“ Schlechte Gedanken finden ab sofort keinen Platz mehr in Ihrem Gehirn!

Gedanken Training ist härter und braucht mehr Disziplin als zu joggen.

Den Versuchungen zu widerstehen, negativ zu denken, weil es gerade den augenblicklichen Gefühlen entspricht, ist keine leichte Aufgabe. Deshalb gelingt es auch vielen Menschen nicht, ihr volles Potential auszuschöpfen.

Undiszipliniertes, negatives Denken macht die Steuerung des idealen Leistungszustandes unmöglich!

Negative Gedanken und Gefühle sind nichts anderes als kleine Dosen Arsen. Sie vergiften den Körper – ganz langsam. Aber wirkungsvoll.

Der negative Gedanke, nur, weil er der momentanen Situation entspricht, ist verboten!

Das positive Erlebnis

Jeder Mensch hat irgendwann etwas Positives erlebt.

Wenn Sie z.B. Ihr Gewicht „etwas stabilisieren“ wollen, suchen Sie ein positives Gewichtserlebnis.

Ein Patient erzählte mir seine positive Gewichtsgeschichte.

„Ja“, sagte er. „Einmal bin ich in drei Stunden auf den Feldberg marschiert!“ Für einen normalgewichtigen Menschen ist dies wirklich keine besondere Leistung. Für ihn schon. „Was erlebten Sie bei ihrer Ankunft auf dem Gipfel?“, fragte ich ihn. Erstens habe er gewaltigen Durst gehabt und ein grosses Bier getrunken, und zweitens sei er schon ein wenig stolz gewesen. Wer wuchte schon 145 Kilogramm auf diesen Gipfel.

Sicher finden auch Sie so ein Erlebnis.

Vor dem Einschlafen legen Sie sich dann so entspannt wie möglich hin. Nun kommt der wichtigste Teil des mentalen Trainings. Sie denken positiv. Sie lassen Ihr persönliches Erfolgserlebnis vor Ihrem geistigen Auge ablaufen.

So geschieht in Ihrem Hirn etwas sehr Interessantes. Genau wie bei der Angst, die Sie negativ beeinflusst, werden Sie nun durch die positiven Gedanken positiv beeinflusst.

In Ihrem Gehirn werden biochemische Stoffe freigesetzt, welche Sie verändern werden. Nach zwanzig bis dreissig Tagen werden die neuen, mentalen Gewohnheiten Form annehmen.

Geistige Bilder sind starke Auslöser von Emotionen.

Stellen Sie sich bildhaft vor, anders zu sein.

Stellen Sie sich bildhaft vor, glücklich zu sein.

Stellen Sie sich vor, Spass zu haben.

Stellen Sie sich vor, persönliche Stärke zu zeigen.

Stellen Sie sich vor, sich nicht unterkriegen zu lassen.

Stellen Sie sich vor, sich auf Herausforderungen zu freuen.

Stellen Sie sich vor, Erfolg zu haben.

Emotionen sind also entscheidend für Ihre Leistung!

Kraftspendende Emotionen

- interessiert, offen, neugierig... (Herausforderungen)
- vital, energiegeladen... (Schwung)
- sicher, selbstbewusst, gelassen... (Selbstvertrauen)
- klar, stark, mutig... (Entschlossenheit)
- optimistisch, ausgeglichen, tapfer... (Durchhaltevermögen)
- fröhlich; vergnügt, heiter... (Spass)
- stark, mutig... (Kampfgeist)

Kraftraubende Emotionen lassen Sie z.B. so fühlen:

- erschöpft, müde... (Gefühl von Erschöpfung)
- hilflos, ausgeliefert... (Hilflosigkeit)
- verunsichert, verzagt... (Unsicherheit)
- schwach, frustriert... (Schwäche)
- ängstlich, angespannt... (Furcht)
- verwirrt, ziellos... (Verwirrung)

Negative Gefühle bedeuten, dass der Energiefluss zwischen Hardware (Körper) und Software (Talent und Können) gestört ist.

Wir lernen, „Erfolg zu haben“

Zu Beginn meiner Ausführungen habe ich Ihnen gesagt, dass Sie gelernt haben, nicht erfolgreich zu sein. Nun drehen wir den Spiess um. Wir lernen nun, Erfolg zu haben und zwar in ganz kleinen Schritten.

Sicher kennen Sie all die guten Vorsätze welche mit: „Ab Morgen werde ich ...!“ beginnen. Ab Morgen werde ich nicht mehr rauchen, weniger essen, zu Fuss zur Arbeit gehen, etc. funktioniert hat es nie. Erstens weil Sie im Grunde genommen nicht daran geglaubt haben und zweitens, weil die Hürde viel zu hoch gesetzt war. Erfolg muss man lernen.

Wie zu Beginn schon erwähnt, ist Erfolg keine momentane Situation, sondern ein Prozess, bestehend aus positiven Erlebnissen und Erfahrungen.

Diesen Prozess werden wir nun einüben. Sie werden Freude daran haben und zwar mit dem Kurzzeit-Erfolgsprogramm. Alles, was Sie sich vornehmen, gilt nur für einen Tag. Am Abend, vor dem Einschlafen, freuen Sie sich am erreichten Ziel. Erfolg bringt Erfolg. Sie werden staunen.

Das Erfolgstraining-Programm (Einige Beispiele):

1. Heute werde ich alle Probleme, welche sich mir in den Weg stellen, als Herausforderung betrachten. Heute ist mein Tag!
2. Heute werde ich kein Auto benützen.
3. Heute werde ich keinen Aufzug benützen.
4. Heute werde ich zu Fuss zur Arbeit gehen.
5. Heute werde ich eine Stunde zügig marschieren.
6. Heute werde ich nichts Süsses essen.
7. Heute werde ich einen längeren Spaziergang machen.
8. Heute werde ich mich über meine Fehler amüsieren und nie über mich wütend sein.
9. Heute werde ich ein Stück Kuchen und einen Kaffee geniessen, ohne ein schlechtes Gewissen zu haben.

10. Heute werde ich meine Gefühle beherrschen. Ich lasse mich von meinen Emotionen nicht in die Pfanne hauen.
11. Heute werde ich mich für eine Stunde auf eine Bank setzen, nichts tun und die Menschen beobachten. (Sehr geeignet für gestresste Mütter und Manager).
12. Ausnahmsweise werde ich heute in der Mathestunde mein Bestes geben. Ich will heute Abend mit berechtigtem Stolz unter die Decke kriechen.
13. Ausnahmsweise bleibt heute der Fernseher ausgeschaltet. Ich werde wieder einmal in einem meiner Lieblingsbücher blättern.

Erstellen Sie sich selbst eine „Erfolgstrainingsliste“.

Schreiben Sie Schilder, auf denen Ihre positiven Ziele stehen. Beispiel: „Ich werde es schaffen!“ Hängen Sie diesen Zettel überall in der Wohnung auf. Im Badezimmer, auf der Toilette, über dem Bett. Lesen Sie ihn immer wieder.

Wenn Sie mental stark sind, werden Sie folgende Ziele erreichen:

Sie sind fähig, Ihr Bestes zu geben.

- Sie sind selbstbewusst und zuversichtlich.
- Sie sind ruhig und entspannt.
- Sie sind mit positiven Emotionen aufgeladen.
- Sie sind konzentriert.
- Sie sind bereit, auch Humor einzusetzen.

Sie sind fähig, sich auf unerwartete emotionale Veränderungen einzustellen, sowie locker und ausgeglichen zu bleiben.

Sie sind fähig, emotional und engagiert zu bleiben, wenn Sie unter Druck stehen.

Sie sind fähig, unter Druck das Gefühl der eigenen Stärke zu vermitteln.

Sie sind fähig, Enttäuschungen, Fehler und vergebene Chancen schnell abzuheken.

Literaturnachweis:

Mentale Stärke

James E. Loehr ISBN 978-3-8354-0521-9

Fish

Stephen C. Ludin ISBN 3-8323-1013-4

Das Pinguin Prinzip

John Kotter ISBN -13-978-3426-27412-5

Experten Portal

Erfolg ISBN 978- 3-99060-196-9

Volker Busch

Kopf frei! ISBN 978-3-26-27865-9