

## Pflichten

Pflichten sind die Dinge, von denen wir das Gefühl haben, sie tun zu müssen. Wir haben in dieser Hinsicht keine Wahl. Pflichten sind die Verantwortlichkeiten, bei denen wir das Gefühl haben, sie erfüllen zu müssen. Zusammen mit den Rollen und Regeln entsteht ein Gefühl der Entmachtung. Wir haben keine Wahl und fühlen uns gefangen.

Pflichten tragen zum Burnout bei oder resultieren darin. Denn sie werden mit einer Einstellung des Zwangs erfüllt. Sie sind ein Ort, an dem wir Opfer der Umstände geworden sind oder der Forderungen anderer Menschen an uns. Pflichten fühlen sich häufig so an, als wenn sie uns von anderen, von unseren Familien und unserer Gesellschaft auferlegt worden wären.

Wenn wir aus Pflichtgefühl heraus handeln, ist das so, als ob wir nach einem Rezept leben. Das ist nicht unser wahres Selbst, und auch wenn wir unsere Pflichten ausführen, sterben wir häufig im Innern.

### Übung 8.6



*Nimm dir 10 Minuten mit deinem Coaching-Partner, um Pflichten zu identifizieren, von denen du das Gefühl hast, sie erfüllen zu müssen. Diskutiere, wie erfüllend du es findest, diese „Zwänge“ auszuführen.*

## Burnout

Burnout ist ein Ort der Erschöpfung, an dem wir nicht länger das Gefühl haben, etwas geben zu können. Burnout tritt ein, wenn unser Leben nach einem Rezept abläuft. Nach all dem Stress und dem Machtkampf haben wir eine Liste von Rollen, Regeln und Pflichten angenommen, die uns annehmbar und „normal“ macht. Hier geben wir uns nicht wirklich. Wir überleben nur und verhalten uns so, wie wir glauben, dass wir damit durchkommen werden. Wir sind zu Musterangestellten geworden, machen keine Schwierigkeiten und verhalten uns unauffällig.

Weil wir uns nicht wirklich für unsere Arbeit engagieren, erhalten wir keine Belohnung oder Freude. Es fühlt sich alles so anstrengend an, wir befinden uns in einer Tretmühle und zählen vermutlich die Tage (oder Jahre), bis alles vorbei ist, wenn wir in Rente gehen und alles vergessen können.

Es ist wie eine Wüste. Es gibt keine Inspiration, keine freudige Aufregung und auch keine wahre Beziehung zu anderen Menschen. Wir sind zu Automaten geworden. Wir behandeln uns selbst wie eine Maschine. Wir haben uns dissoziiert, weil wir uns so schlecht fühlen.

Dissoziation geschieht an Orten, an denen wir uns entscheiden (auch wenn es sich nicht um eine bewusste Entscheidung handelt), dass wir aufhören

werden zu fühlen, weil wir nicht glauben, dass wir mit all den schlechten Gefühlen umgehen können. Wir haben bereits diskutiert, wie unsere Gefühle uns helfen können, mehr über uns selbst und die schädlichen Glaubenssysteme zu erfahren, die wir entwickelt haben.

Der Grund, aus dem wir erschöpft sind und an Burnout leiden, ist, dass trotz all der guten Arbeit, die wir tun, die Rolle belohnt wird, nicht wir. Da die Rolle nicht echt ist - sie ist in der Tat nur eine Art Pappfigur von uns selbst - erreicht uns keinerlei Anerkennung. Deshalb ist unser Burnout darauf zurückzuführen, dass wir allein unsere eigenen Ressourcen einsetzen. Sogar wenn uns jemand ein Kompliment macht und uns lobt, können wir das nicht akzeptieren. Deshalb wehren wir es ab und strengen uns weiter an. Schließlich haben wir keine Energie mehr und kollabieren in Burnout und Erschöpfung.

Sobald wir unsere Rollen aufgeben und wahrhaftiger und authentischer werden, können wir die Belohnungen unserer Anstrengungen in Empfang nehmen. Wir können das Lob und die Wertschätzung anderer annehmen. Sie erneuern und erfrischen uns, so dass wir nicht erschöpft werden oder an Burnout leiden. Wir entdecken, dass wir die Energie haben, alle unsere Aufgaben leicht zu erledigen und am Ende des Tages trotzdem noch andere Dinge tun können.

### Übung 8.7



*Nimm dir 10 Minuten mit deinem Coaching-Partner, um Bereiche in deinem Leben zu identifizieren, in denen du die Totheit spürst, die mit Burnout einhergeht. Dies sind Bereiche, in denen du aufgehört hast, das Leben wirklich zu genießen oder zu erfahren. Du tust nur so, als ob und hoffst - ohne zu viel Optimismus - dass sich die Dinge ändern werden.*

### Schwindel und Versagen

Dies ist möglicherweise das Gefühl, mit dem sich die meisten unabhängigen Menschen am wenigsten assoziieren. Deshalb ist es schwierig für sie, damit umzugehen, wenn sie davon ergriffen werden. Es scheint, dass sie in der einen Minuten Fortschritte in ihrem Leben machen und in der nächsten dieses Gefühl aufsteigt. Die Gedanken, die damit kommen, lauten normalerweise so ähnlich wie „Wenn andere Menschen wüssten, wie ich mich fühle, würde sie mich feuern“ oder ähnliche Variationen des gleichen Themas.

Jeder leitende Manager, den ich kennengelernt habe, hat dieses Gefühl schon einmal erlebt, und ich bin überzeugt davon, dass keiner von uns ihm an bestimmten Punkten in unserer Karriere entkommt.

Der beste Weg, Gefühle, sich als Schwindler oder Versager zu fühlen zu überwinden, besteht nicht darin, sie zu verbergen, zu unterdrücken oder zu

verleugnen, sondern die Gefühle anzuerkennen, damit zu sein, zu deinen liebsten Menschen davon zu sprechen und sie sogar zu übertreiben, wenn du kannst. Mache einen langen Spaziergang und fühle einfach nur diese Gefühle. Erkenne, dass das **Gefühl** wahr ist und dass du dich so fühlst. Aber es ist nicht die Wahrheit.

Die Wahrheit ist tatsächlich etwas vollkommen anderes. Um jedoch unsere Unabhängigkeit zu überwinden und einen Ort des Erfolgs und der Beziehungen zu erreichen, müssen wir uns durch alle diese versteckten Gefühle und Überzeugungen durcharbeiten und zu einem Ort der Kongruenz gelangen. Das ist ein Ort, an dem unsere Gefühle und unsere Handlungen zueinander ausgerichtet werden, wo unser Herz und unser Verstand in die gleiche Richtung gehen.

### Übung 8.8



*Führt einige Minuten lang eine Diskussion in der Gruppe bezüglich dieser Gefühle. Es ist häufig sehr schwierig, über das Gefühl zu sprechen, sich als Schwindler und Versager zu fühlen. Wenn wir es jedoch verstecken, wird es früher oder später in unserer Welt und möglicherweise von uns ausagiert.*

## Ebene 2 – Dilemmata und Familiendynamiken

Jetzt untersuchen wir die zweite Ebene der Falle der Toten Zone, die uns Jahre oder Jahrzehnte lang zurückhalten kann.

### Dilemmata

*„Es gibt kein schlimmeres Dilemma als das des Tiefseetauchers, der die Nachricht von seinem Schiff hört: ‚Komm sofort nach oben! Wir sinken.‘“*

Robert Cooper

Unsere Dilemmata zu überwinden ist ein großartiges Werkzeug, um Erfolg in unserem Leben zu erreichen. Zuerst wollen wir uns jedoch die Dynamiken aller Dilemmata ansehen.

Ein Dilemma ist praktisch ein Ort in unserem Leben, an dem wir zwei Wahlmöglichkeiten haben. Das kann in vielen verschiedenen Formen auftreten. „Bleibe ich bei diesem Unternehmen oder gehe ich?“, „gehöre ich zu dieser Person oder der anderen?“, „soll ich in dieses Unternehmen oder in

das andere Unternehmen investieren?“, „sollte ich diesem Weg oder dem anderen folgen?“, „heißt die Lösung A oder B?“.

Es gibt Tausende verschiedener möglicher Fragen. Der erste Schritt besteht darin zu erkennen, dass du in einer Falle sitzt. Es gibt keine Antwort auf die zwei offensichtlichen Optionen, die dir ein Dilemma bietet. Wenn wir in einem Dilemma stecken, gehen wir das Problem häufig intellektuell an und erwägen die Pros und Kontras jeder Wahl.

Meist sind wir so stolz auf unsere Fähigkeit, uns unseren Weg zu einer Lösung auszudenken, dass wir nicht erkennen, dass es keine wahre oder dauerhafte Lösung für ein Dilemma gibt. Es ist gleich, welche Richtung du wählst, du wirst dich immer noch gespalten fühlen. Denn wenn du die eine Option statt der anderen wählst, wird es immer noch einen Teil von der geben, der sich fragt, was passiert wäre, wenn du die andere Option gewählt hättest.

Ein Dilemma hat keine Antwort! Wir müssen erkennen, dass Dilemmata eine Falle sind. Sie dienen dazu, uns vom Fortschritt in unserem Leben zurückzuhalten. Sobald du dies identifiziert hast, ist es am besten, mit dem Nachdenken über eine Lösung aufzuhören und folgendes Mantra zu benutzen: „Ich bin für den nächsten Schritt bereit.“ Dann sei einfach neugierig, was du zu vermeiden versuchst, indem du dich selbst in dieser Falle eines Dilemmas gefangen hältst. Sobald du den nächsten Schritt für dich erkannt hast und du den Mut aufgebracht hast, ihn zu tun, wird das Dilemma auf natürliche Weise verschwinden und der nächste Schritt wird dir klar werden. Es könnte A oder B sein, aber genau so gut könnte es auch C sein, eine Option, an die du noch gar nicht gedacht hast.

### Übung 8.9



*Verbringe ein paar Minuten mit deinem Coaching-Partner damit, alle Dilemmata in deinem Leben zu diskutieren und den möglichen Schritt zu besprechen, den du nicht unternommen hast.*

## Familiendynamiken

*Um die Welt in Ordnung zu bringen, müssen wir zuerst die Nation in Ordnung bringen. Um die Nation in Ordnung zu bringen, müssen wir zuerst die Familie in Ordnung bringen. Um die Familie in Ordnung zu bringen, müssen wir zuerst unser persönliches Leben kultivieren, wir müssen unser Herz wieder zurückgewinnen.*

Konfuzius

Wir werden nicht viel Zeit mit diesem Thema verbringen, und viele Leute sind vielleicht der Ansicht, dass es keinen Raum in einem Business-Training einnehmen sollte. Wenn wir unabhängig sind, glauben wir, dass wir mit dem Auszug von Zuhause auch unsere Altlasten aus der Kindheit zurückgelassen haben. Wir glauben, dass wir unsere Vergangenheit und die Muster hinter uns gelassen und unsere eigene Karriere und Familie gegründet haben.

Es gibt jedoch genügend Kenntnisse und Studien über unsere Psychologie, um zu beweisen, dass dies nicht der Fall ist. Wir tragen alle unsere Muster in uns. All die Muster, die wir in unserer Kindheit entwickelt haben, rekonstruieren wir jetzt in unserem Leben und an unserem Arbeitsplatz. In nächsten Modul werden wir mehr über Übertragung und Projektion erfahren, in die wir alle den größten Teil der Zeit verwickelt sind.

Als Überblick braucht es nicht viel, um zu erkennen, dass du, wenn du ein Problem mit deinem Chef hast, feststellen wirst, dass es sich (vielleicht in einem anderen Kontext) um das gleiche Problem handelt, das du mit deinem Vater hast. Wenn dein Boss eine Frau ist, könnte ein Problem ein altes Problem mit deiner Mutter spiegeln. Deine Beziehung zu deinen Kollegen wird gleichermaßen deine Familiendynamiken imitieren.

Ich habe mit sehr erfolgreichen, leitenden Geschäftsleuten - Männern wie Frauen - gearbeitet. Wenn ich mir die Dynamiken im Vorstandszimmer ansehen, dann ist vieles davon Familiendynamik. Wenn sich selbstzerstörerische Muster zeigen, dann ist dies eine Wiederholung unserer Familiendynamiken.

Der erste Schritt besteht wiederum darin, sich bewusst zu werden, was vor sich geht. Der zweite Schritt ist unsere Bereitschaft, die Verantwortung dafür zu übernehmen. Dann können wir beginnen, diese Dynamiken zu ändern.

## Übung 8.10



*Diskutiere dieses Prinzip mit deinem Coaching-Partner und frage dich, wo du deine Familiendynamiken bei deiner Arbeit wieder erschaffen hast.*

### Ebene 3 – Konkurrenz

Die nächste Ebene der Falle in der Toten Zone ist meiner Meinung nach ein umstrittener Punkt, insbesondere für Geschäftsleute.

Konkurrenz blockiert Erfolg und Beziehung.

Konkurrenz, ein Mini-Machtkampf, ist der Glaube, dass jemand anderen zu besiegen, um deine Bedürfnisse zu erfüllen, das Gleiche wie Erfolg ist. Du kannst ständig gewinnen und trotzdem nicht lernen, was für den Erfolg notwendig ist. Gewinnen kann zur Selbstgefälligkeit führen. Gewinnen ist nicht das Ziel, sondern Erfolg ist das Ziel.

Konkurrenz ist in der Tat eine Verzögerungstaktik, die die Angst vor Partnerschaft und Erfolg verbirgt. Konkurrenz strebt nach Besonderheit. Es ist ein egoistischer Wunsch, der sich auf Kosten anderer aufbaut und dabei Partnerschaft, Teamarbeit und Erfolg zerstört.

Unsere Gesellschaft ist zurzeit in Konkurrenz verwurzelt. Dies ist eine Folge unserer nicht verbundenen Gruppenstrukturen. Das Ausmaß, in dem eine Gruppe nicht miteinander verbunden ist, ist auch das Ausmaß, in dem die Gruppe gestört ist und ihre Mitglieder in Rollen gefangen sind, die ihrer Natur nach auf Konkurrenz beruhen.

Rollen erzeugen Totheit und Burnout, weil sie dich davon abhalten, dich belohnt zu fühlen. Sie diktieren dir, was du aus Pflichtgefühl „tun solltest“. Außerdem wetteifern sie um Aufmerksamkeit und kämpfen darum, dass deine Bedürfnisse erfüllt werden. Sogar die Aufopferung, auf der Rollen aufgebaut sind, ist Konkurrenz. Denn auch wenn du bereit bist, jetzt durch das Spielen einer Rolle zu verlieren und nichts zu empfangen, tust du das, um im Geheimen später gewinnen zu können. Totheit ist eine weitere Auswirkung der Konkurrenz. Wenn du dich von einem anderen zurückziehst, damit er oder sie dich nicht besiegen kann, ist das Ergebnis, dass die Beziehung verkümmert und keine freudige Aufregung oder Stimulation erzeugt.

Die Schwäche und die Unabhängigkeit der Konkurrenz können in die Stärke der wechselseitigen Abhängigkeit (Interdependenz) und Kooperation verwandelt werden. Der verlorene Zusammenhalt kann in deinen gegenwärtigen Beziehungen und Arbeitsteams durch deine Bereitschaft zu Integration und Partnerschaft wieder hergestellt werden.

Die Unternehmenswelt und die Gesellschaft, die auf Konkurrenz beruhen, brauchen dringend ein neues Ziel, das auf Partnerschaft und Erfolg basiert. Konkurrenz führt zu Dissoziation und einem System von Siegern und Verlierern, bei denen schließlich die Sieger die Rechnungen bezahlen. In Beziehungen, dem Grundbaustein von Familie und Gesellschaft, zerstört Konkurrenz die Partnerschaft. Nur Ebenbürtigkeit ermöglicht Partnern Ko-Kreativität zu schaffen und Erfolg und Gemeinschaft aufzubauen.

## Jenseits der Konkurrenz zum Erfolg

Da unsere Konkurrenz aus unserer Kindheit stammt und eine derart akzeptable Verhaltensweise darstellt, kann es eine Herausforderung darstellen, uns unserer Konkurrenz bewusst zu werden, obgleich sie häufig in peinlicher Weise offensichtlich ist! Konkurrenz ist subtiler als Machtkampf. Wenn wir sie jedoch in unserer Welt bemerken, wird uns eine Ebene der Konkurrenz in uns selbst gezeigt. Dieses Prinzip wird im nächsten Modul in weiteren Einzelheiten diskutiert.

Das grundlegende Gegenmittel zur Konkurrenz besteht darin, unsere Definition von Erfolg auf alle Menschen in unserer Welt auszuweiten und uns dem Erfolg für diese breitere Gruppe zu verpflichten.

Die besten Unternehmenshandel erzeugen keine Gewinner und Verlierer. Wenn eine Partei bei einem Vertrag verliert, ist es unwahrscheinlich, dass sie an weiteren Geschäften interessiert ist. Während der Gewinner auch kurzfristig das Gefühl haben mag, Vorteile erlangt zu haben, wird er sich wie ein Verlierer fühlen, wenn der Vertrag nicht erneuert wird.

Interne Konkurrenz ist ein herkömmliches Managementtool. Dies gilt insbesondere für große Konzerne, wo unterschiedliche Abteilungen oder Sparten durch die messbare Leistung ihrer eigenen Gruppe angetrieben werden. Diese Suboptimierung kann häufig für den Konzern insgesamt weniger erfolgreich sein, auch wenn einzelne Personen und Teams darin erfolgreich aussehen mögen.

### Übung 8.11



*Alle Konkurrenz beruht auf Mangel. Nimm dir 10 Minuten mit deinem Coaching-Partner, um dich über einen Bereich in deinem Leben auszutauschen, in dem du erkennst, dass du konkurrierst. Lies dir noch einmal deine Antwort auf Frage 18, Benchmarks, in Modul 1 durch.*

*Um was konkurrierst du in Wahrheit? Was bedeutet das Gewinnen der Konkurrenz emotional für dich? Erkenne, dass du den größten Teil deines Lebens darum konkurriert hast. Triff die Entscheidung, die Konkurrenz aufzugeben und erkenne, dass du das, um was du gekämpft hast, dir selbst geben und in dir anerkennen kannst.*

## Verbundenheit oder Konkurrenz

Das Ausmaß der Schwierigkeiten in unserem Leben ist normalerweise das Ausmaß, in dem wir in der frühen Kindheit die Verbundenheit in unserem Familienleben verloren haben. Das Ausmaß, in dem wir uns verbunden fühlen, ist das Ausmaß, in dem wir mit Leichtigkeit Erfolg haben. Durch Verbundenheit entsteht Verbindung und das Gefühl, dazu zu gehören, und unser Bewusstsein wird von dem Gerümpel unserer Vergangenheit befreit und wir können uns mehr dem Aufbau unseres Lebens widmen.

Mit der Verbundenheit verlieren wir auch unser Gefühl für uns selbst. Dadurch entstehen Muster der Abhängigkeit, der Aufopferung und der Unabhängigkeit. Alle Rollen bestehen aus einer Kombination dieser drei Reaktionen.

## Wenn keine Konkurrenz, was dann?

Häufig besteht die Reaktion auf das Konzept, die Konkurrenz aufzugeben, darin zu glauben, dass wir aufgeben, vollkommen passiv werden und uns von anderen mit den Füßen treten lassen müssen. Nichts könnte der Wahrheit ferner liegen. Jenseits der Konkurrenz ist Gegenseitigkeit, Kooperation und vollständiges Geben deiner selbst, damit du zu deinem besten Selbst wirst. Bei einem Tennisspiel würdest du deinen Gegner nicht als jemanden sehen, den du besiegen musst, sondern einen Menschen, mit dem du gemeinsam dein Bestes zeigen kannst.

Es besteht kein Zweifel daran, dass es Mut braucht, um unser Verhalten zu ändern und diesen Grad an Verantwortlichkeit für uns selbst und die Menschen um uns herum aufzubringen. Die Alternative besteht darin, in den wiederkehrenden Mustern unseres Lebens festzustecken.

## Konkurrenz ist eine notwendige Phase

Es ist wichtig zu erkennen, dass Konkurrenz weder eine gute noch eine schlechte Sache ist. Es handelt sich um eine Entwicklungsphase, und es gibt bessere Wege, Wege, bei denen es keine Verlierer geben muss. Vom Gesichtspunkt einer Person aus, die sich in der Überzeugung festgesetzt hat, dass Konkurrenz nicht nur gut, sondern auch wesentlich ist, ist es natürlich schwierig zu sehen, dass es eine Alternative gibt.

Während wir unabhängig sind, können wir nicht weiter als bis zum Ort der Konkurrenz kommen. An diesem Ort wählen wir dann Gewinnen über Verlieren, Rechthaben anstatt Lernen, Anweisen anstatt Zuhören und werden so zu Dinosauriern. Früher oder später werden wir zu Verlierern, und



auch wenn wir nicht zu Verlierern werden, müssen wir trotzdem für diejenigen bezahlen, die verloren haben.

Das Gegenteil der Konkurrenz besteht darin, unsere Unterstützung zu geben. Es ist wichtig anzuerkennen, dass sowohl Sieger als auch Verlierer konkurrieren.

### Übung 8.12



*Nimm dir 5 Minuten mit deinem Coaching-Partner, um auszutauschen, mit wem du zurzeit konkurrierst. Wärest du bereit, die Person stattdessen zu unterstützen?*

*Wenn ja, wie wirst du diese Person/dieses Team/dieses Unternehmen jetzt unterstützen?*

### Konkurrenz und Blindheit

Wir wollen kurz einen der Nachteile der Konkurrenz untersuchen. Wenn wir konkurrieren, wetteifern wir darum, die Besten zu sein und viele Male erreichen wir diese Position. Was ist daran falsch?

Das Problem damit, um diese Position zu kämpfen, besteht darin, dass all unsere Energie und unsere Konzentration darauf verwendet werden, der Beste zu sein, und auf wen hörst du, wenn du der Beste geworden bist? Typischerweise auf niemanden. Du bist der Beste, auf wen hört der Beste? Klar, offensichtlich auf niemanden.

Wenn du nicht zuhörst, verlierst du den Blick auf den sich entfaltenden Prozess, d. h. wo die Trends hingehen, den „Unterton“ des Unternehmensprozesses sozusagen. Und wenn etwas schief geht, siehst du es nie kommen. Du verbringst vielleicht viel Zeit damit, mögliche Änderungen in der Zukunft vorherzusagen. Dennoch wirst du es nicht kommen sehen.

Denke zum Beispiel einmal an den verheerenden 9/11-Angriff auf New York im Jahr 2001. Es wäre schwierig, die Menge Geld zu berechnen, die die USA in Sicherheitsmaßnahmen gegen derartige Attacken investiert. In einem der CIA-Gebäude wurde sogar eine Aufnahme eines Gesprächs zwischen Osama Bin Laden und seiner Mutter abgespielt. Die Botschaft an die Menschen in diesem Gebäude lautete: „Wir wissen, was er macht, wir haben diese Situation im Griff.“ Sie hatten keine Ahnung, was vorging. Mit all ihrer Verteidigung, allen Ressourcen und allem „der Beste sein“ hatten sie trotzdem keine Ahnung, was da kommen würde.

Diese Dynamik kommt in unserer Welt häufig vor, in der wir Konkurrenz so schätzen und Gewinnen so viel wichtiger als Beziehungen, Zuhören und Gegenseitigkeit genommen wird. Das ist ein hoher Preis für den Sieg in ein

paar Runden. Denn früher oder später werden wir den Güterzug übersehen, der uns überfährt, und uns auf der abhängigen Seite des Dreiecks wiederfinden, gefangen in unseren tieferen Gefühlen und Emotionen. Dann geben wir der Welt, unserem Unternehmen oder unserer Familie für unsere Situation die Schuld.

### Übung 8.13



*Diskutiert diese Dynamik der Konkurrenz im Gruppengespräch. Vielleicht könnt ihr auch über einige Ebenen der Konkurrenz reflektieren, die sich in der Gruppe zu zeigen begonnen haben.*

## Ebene 4 – Angst vor dem nächsten Schritt

Es gibt eine Weise, Probleme anzuschauen, die unsere Angst vor dem nächsten Schritt offensichtlicher macht. Wenn wir eine Gruppe von Geschäftsleuten fragen würden, ob sie diese Dynamik bei sich feststellen können, würden natürlich beinahe 100 % antworten, dass das in ihrem Fall nicht gilt und sie zu allen Schritten bereit sind.

Wenn das die Wahrheit wäre, hätten wir jedoch keine Probleme in unserem Leben oder in unserem Unternehmen. Unternehmensvorgaben würden leicht erfüllt werden und wir hätten das Gefühl, uns in einem Boot auf einem Fluss zu befinden, der uns leicht und friedlich zu unseren Zielen bringt. Dies ist nur eine wortreiche Erklärung dafür, dass das Ausmaß unserer Probleme dem Ausmaß unserer Angst vor dem nächsten Schritt entspricht. In dem Moment, in dem wir den Mut haben, nach vorn zu gehen, etwas zu lernen und etwas zu geben, fallen unsere Probleme weg. Häufig scheint es, dass wir aufgrund unserer Probleme keine Fortschritte machen können. Typischerweise sind wir es, die unsere Probleme benutzen und vielleicht sogar erschaffen, weil wir Angst vor dem nächsten Schritt haben.

### Übung 8.14



*Jedes Problem spiegelt in seinem Kern einen Groll. Ein Groll ist ein Ort, an dem du glaubst, dass dir jemand etwas in gewisser Weise nicht gegeben hat. Um dieses Problem zu beenden, müssen wir den Groll beenden.*

*Schreibe eines deiner Probleme auf.*

.....

*Im Kern dieses Problems liegt ein Groll gegen eine Person. Es ist so, als ob dieses Problem der Beweis dafür wäre, dass jemand dir Unrecht getan hat.*

*Wenn du wüsstest, was dieser Groll ist, und wogegen er sich richtet, wäre das möglicherweise*

.....

*Wenn du dieses Problem jetzt noch einmal betrachtest - würdest du immer noch die gleiche Wahl treffen, die du zu der Zeit getroffen hast, als der Groll zuerst begonnen hat? Wenn nicht, welche neuen Entscheidungen möchtest du jetzt treffen? Sie wären*

.....

*Wenn du außerdem wüsstest, zu welchem Beitrag du bezüglich dieser Situation aufgerufen bist, der alle daran Beteiligten befreien würde, dann wäre das so etwas wie*

.....

*Stell dir vor, dass das jetzt passieren würde.*

## **Kongruenz und Zweifel**

Jetzt haben wir alle wichtigen Fallen der Toten Zone behandelt, und hoffentlich fühlst du dich von vielen der Einschränkungen und Muster befreit, die dafür sorgen, dass wir in den Konflikten, dem Ernst und der Last des Lebens stecken bleiben. In der unteren rechten Ecke befindet sich jedoch eine weitere Falle, die wir umgehen müssen, bevor wir in wahre Führung und die Phasen jenseits davon gelangen.

Das Problem, mit dem wir umgehen müssen, ist unser Zweifel. Diese kleine oder nicht so kleine Stimme in deinem Kopf, die deine Entscheidungen anzweifelt, deine Fähigkeiten in Frage stellt, deine Wahl in Zweifel zieht. Ist dies das richtige Unternehmen für mich? Ist dies die richtige Beziehung für mich? Und dieser ganze Zweifel, von dem wir viel auf andere projizieren, indem wir **ihre** Fähigkeiten anzweifeln, ist in der Tat ein Ort des Selbstzweifels und des Zweifels an unseren eigenen Fähigkeiten.

Die Antwort besteht nicht darin, dem Zweifel nachzugeben, sondern in ihm das zu erkennen, was er ist. Eine Stimme aus unserer Vergangenheit, die uns schon häufig zurückgehalten hat. Lass dich dieses Mal nicht davon aufhalten. Bekämpfe den Zweifel nicht, und versuche nicht, ihn zu ignorieren.