

An illustration of a person with short dark hair, wearing a light blue long-sleeved shirt, standing in a bathroom. They are looking at their reflection in a large rectangular mirror above a sink. The person's expression is thoughtful or concerned, with their hand near their chin. The mirror shows a clear reflection of their face. On the sink counter, there is a small potted plant with green leaves, a blue soap dispenser, and a white soap box. The background is a soft, light green color with faint outlines of a window and a door.

## **Modul 2 – Selbstbild, Mindset & Selbstwert**

# Selbstkonzept verstehen – vom „So bin ich“ zum „So werde ich“

Stell dir den späten Nachmittag vor. Du sitzt vor einer Mail, die schon ein paar Tage auf dich wartet. Du liest sie zum dritten Mal, spürst eine kleine Spannung im Bauch, und dann taucht er auf, dieser vertraute Satz: **Ich bin halt nicht der Typ für klare Worte.** Du schiebst die Antwort weg. Ein paar Stunden später sitzt du im Auto und denkst an Sport. Wieder derselbe Satz in neuer Kleidung: Ich bin halt nicht der Typ, der abends noch trainiert. Du weißt, dass das nicht die ganze Wahrheit ist. Du hattest Zeiten, in denen du genau das konntest. Und trotzdem fühlt sich dieser Satz plötzlich wie ein Etikett an, das festklebt. Er friert dich ein. Bewegung wird zu Stillstand.

# Die Brille, durch die du dich siehst

Genau an dieser Stelle setzen wir an. Nicht, weil du härter werden sollst, sondern weil du verstehen darfst, wie dein Selbstbild funktioniert. **Dein Selbstbild ist die Brille, durch die du dich interpretierst.** Wenn du dir oft genug sagst, dass du nicht der Typ für klare Worte bist, wirst du Belege sammeln, dass du schweigst. Wenn du dir oft genug sagst, dass du lernfähig bist, wirst du Belege sammeln, dass du kleine Schritte machst. Wir neigen dazu, uns zu bestätigen. Das ist kein Charakterfehler, das ist ein Mechanismus. Und Mechanismen können wir gestalten.

## Selbstbild als Filter

Du sammelst Beweise für das, was du über dich denkst

## Mechanismus, kein Schicksal

Was du oft denkst, fühlt sich wahr an – ist aber veränderbar

## Gestaltungsraum

Du kannst neue Daten liefern und neue Spuren legen

# Fixed Mindset vs. Growth Mindset


Eine typische Fehlannahme lautet: Identität ist fest. Ich bin eben so. Das stimmt selten. Vieles, was du für „so bin ich“ hältst, ist in Wirklichkeit „so habe ich es mir angewöhnt, über mich zu denken“. Gewohnheiten lassen sich ändern. Und genau hier hilft ein Modell aus der Motivationsforschung: **Fixed Mindset und Growth Mindset**.

## Fixed Mindset

Du gehst davon aus, dass Fähigkeiten im Kern fest sind. Wie für ein Kind erklärt: du denkst, dein „Können“ ist wie eine Form, die man nicht kneten kann. Fehler bedrohen dann dein Bild, also vermeidest du sie.

## Growth Mindset

Du gehst davon aus, dass Fähigkeiten trainierbar sind. Wie für ein Kind erklärt: dein „Können“ ist Knete, sie wird formbar, wenn du sie öfter in die Hand nimmst. Fehler sind dann Informationen, keine Urteile.

 **Ein kleines Wort kann die Tür öffnen: „noch“.** Aus „Ich kann das nicht“ wird „Ich kann das noch nicht“. Dieses „noch“ ist wie das Licht unter einer angelehnten Tür. Es macht Handeln möglich.

# Dein innerer Steckbrief: Das Selbstschema

Hinter diesen Sätzen steckt dein **Selbstschema**. Selbstschema heißt: dein innerer Steckbrief über dich. Das sind die Sätze, die du oft über dich denkst, zum Beispiel „Ich bin lösungsorientiert“ oder „Ich bin chaotisch“. Je öfter du einen Satz denkst und erlebst, desto stabiler fühlt er sich an. Das Gehirn liebt Muster und sortiert, was häufig vorkommt, unter „wahr“ ein.

**Wichtig ist: du musst nicht warten, bis sich dein Gefühl ändert, bevor du anders handelst.** Du kannst kleine Handlungen erzeugen, die deinem System neue Daten liefern. Daten schlagen Etiketten.



# Attribution: Wie du dir Ursachen erklärst

Damit verbunden ist die Art, wie du dir Ursachen erklärst. In der Psychologie nennen wir das **Attribution**. Du kannst dir sagen: „Ich habe heute nicht trainiert, weil ich grundsätzlich unmotiviert bin.“ Das macht die Sache fest. Oder du sagst: „Ich habe heute nicht trainiert, weil ich zu spät gegessen habe und müde war.“ Das macht die Sache veränderbar.

1

## Feste Attribution

„Ich bin grundsätzlich unmotiviert“

→ Keine Handlungsmöglichkeit

2

## Variable Attribution

„Heute war ich müde“

→ Gestaltungsraum entsteht

Für ein Kind erklärt: Entweder du sagst, der Stein ist zu schwer, immer, oder du sagst, heute waren meine Hände müde. Wenn Ursachen variabel sind, entsteht wieder Gestaltungsraum. Und wo Gestaltungsraum ist, taucht der nächste kleine Schritt auf.

# Die Biologie hinter dem Lernen

Bevor wir üben, klären wir kurz die Biologie, weil sie dir den Rücken stärkt. Drei innere Systeme bestimmen, ob du lernst oder blockierst.

1

## Die Amygdala

Dein innerer Rauchmelder. Sie sucht Gefahr und schlägt früh Alarm.

2

## Der präfrontale Kortex

Deine Projektleitung hinter der Stirn. Er plant, priorisiert und steuert.

3

## Der ventrale Vagus

Dein Sicherheitsnerv. Wenn er aktiv ist, fühlst du Ruhe und Verbundenheit.

- ❏ **Wenn der Rauchmelder schrillt, hört die Projektleitung nichts mehr.** Deshalb funktionieren Selbstangriffe selten. Sicherheit senkt den Alarm, dann kann die Projektleitung arbeiten. Und dann lohnt es, neue Sätze zu formulieren, die Handlungen anbahnen.

# Neuroplastizität: Dein Gehirn baut sich um

Jetzt die Idee, die alles trägt: **Neuroplastizität**. Neuroplastizität bedeutet, dass dein Gehirn sich durch wiederholte Erfahrung umbaut. Einfach erklärt: Wege, die du oft gehst, werden zu Straßen. Ein einmaliger Sprint querfeldein hinterlässt kaum Spur. Zehn kleine Schritte auf demselben Pfad machen ihn sichtbar und leicht begehbar.

Für dein Selbstbild heißt das: **Nicht die größte Anstrengung verändert dich, sondern die häufigste wiederholte Mini-Handlung, die sicher genug ist**. Sicherheit ist wichtig, weil das System nur speichert, wenn es nicht unter Alarm steht.



# Geführte Übung: Deine Ankersätze formulieren

Lass uns in eine geführte Übung gehen, zwei bis drei Minuten, ruhig, klar, umsetzbar.

01

---

## Sicherheit herstellen

Setz dich aufrecht hin, ohne zu spannen. Atme ruhig ein und etwas länger aus. Spür den Kontakt deiner Füße mit dem Boden. Sag dir leise: Ich bin sicher genug, klein zu starten.

02

---

## Begrenzende Sätze aufschreiben

Nimm ein Blatt oder öffne eine Notiz. Schreib drei Sätze auf, die dich oft begrenzen. Genauso kurz, wie sie in deinem Kopf auftauchen. Zum Beispiel: „Ich bin nicht der Typ für klare Worte.“ „Ich bin nicht sportlich.“ „Ich verhandle schlecht.“

03

---

## Wahrnehmen ohne Bewertung

Lies jeden Satz einmal leise. Spür kurz, was er in dir auslöst, ohne es zu bewerten.

04

---

## Wachstumsorientiert umformen

Jetzt formst du jeden dieser Sätze in eine wachstumsorientierte Version um, die eine konkrete Mini-Handlung enthält. Aus „Ich bin nicht der Typ für klare Worte“ wird „Ich lerne Klarheit, indem ich vor Gesprächen einen Satz notiere, der das Ziel nennt.“

05

---

## Ankersatz wählen

Wähle jetzt einen dieser drei Sätze als deinen Ankersatz für die nächste Woche. Lies ihn einmal laut. Laut heißt: Du gibst deinem System ein klares Signal, dass das wichtig ist.

# Was dabei in dir passiert

Was passiert dabei in dir? Du lieferst deinem Selbstschema eine neue Zeile, die machbar ist. Die Amygdala registriert: kein Angriff, sondern ein sicherer, kleiner Schritt. Der präfrontale Kortex bekommt Zugriff, weil der Schritt klar ist. Der ventrale Vagus bleibt aktiv, weil der Ton freundlich ist.

**Genau diese Kombination bereitet Lernen vor.** Du musst nicht sofort „anders fühlen“, um anders zu handeln. Du handelst minimal anders, wiederholst das, und das Gefühl zieht nach. So entsteht das neue Etikett nicht durch Sprüche, sondern durch Beweise.

# Vom Satz zum Schritt

Vielleicht hörst du die skeptische Stimme: Das ist doch nur Umformulieren. Skepsis ist willkommen, solange sie dich in einen Test führt. Stell dir eine konkrete Szene heute vor, in der dein Ankersatz relevant ist. Für das Thema 'klare Worte': der Beginn eines Meetings. Für Sport: der Moment, in dem du das Handy weglegst. Für Verhandlungen: der Anruf mit einem Partner.

**Die Frage ist nicht, ob du alles umkrempelst. Die Frage ist: Was ist die kleinstmögliche Handlung in zwei Minuten, die deinem neuen Satz einen Beweis liefert?**

- Vor einem Gespräch einen Satz schreiben
- Vor der nächsten Nachricht drei Kniebeugen
- Vor einem Anruf einen Rahmensatz laut üben

Aus einem Satz wird ein Schritt. Aus Schritten werden Spuren.

# Mentale Vorwegnahme

Lass uns diese Brücke kurz stärken. Schließe, wenn es passt, die Augen. Atme einmal ruhig ein und länger aus. Sag deinen Ankersatz leise. Sieh vor deinem inneren Auge eine Szene, die heute sowieso kommt. Leg die kleinste Handlung davor. Zwei langsame Ausatemzüge, ein Blick auf deinen Satz, dann die Handlung.

- ☐ Das ist **mentale Vorwegnahme**. Für ein Kind erklärt: Du spielst den Film kurz vorher ab, damit er später leichter läuft. Öffne die Augen. Nimm wahr, dass du gerade die Startbedingungen geschaffen hast.

# Häufige Fehler vermeiden

Ein Fehler, der auf diesem Weg häufig auftaucht, ist **sprachliche Härte**. Sätze wie „Ich muss ab sofort immer klar sein“ klingen energisch, aktivieren aber Alarm. Besser ist freundliche Klarheit: „Ich übe Klarheit, indem ich vor Gesprächen einen Satz notiere.“ Freundlich heißt nicht weich. Freundlich ist präzise und realistisch. Sprache ist Design. Sie soll dich bewegen, nicht blockieren.

Ein zweiter Fehler ist die **Größe**. „Ich werde besser in Kommunikation“ ist zu vage. Präziser ist: „Ich beginne Gespräche mit einem Satz, der das Ziel nennt.“ Vage Sätze bringen dich in Diskussionen mit dir selbst. Präzise Sätze sparen Energie, weil sie Entscheidungen vorwegnehmen.

## Friktion reduzieren

Entscheidungen, die vorweggenommen sind, bauen Reibung ab. Friktion ist der Begriff für die kleinen Widerstände, die eine Handlung unmerklich schwer machen.

## Umwelt gestalten

Du nimmst sie ernst, bevor sie groß werden:  
Notizblock bereit, Satzvorlagen sichtbar,  
Handybenachrichtigungen aus, wenn du startest.  
Kleine Umweltänderungen entscheiden oft darüber,  
ob du handelst oder diskutierst.

# Übersetzung in den Alltag

Jetzt übersetzen wir das in den Alltag. Nimm deinen Ankersatz. Lies ihn morgens einmal laut. Häng ihn sichtbar hin. Sichtbarkeit ist ein Hebel, weil du weniger suchen musst, woran du dich erinnern wolltest.

Kopple den Satz mit einem **Wenn-Dann-Plan**. Implementation Intention heißt das in der Forschung. Einfach erklärt: Wenn Situation X, dann Handlung Y.

- Wenn du den Kalender öffnest, dann schreibst du den einen Satz zum Ziel deines nächsten Termins
- Wenn du die Wohnungstür schließt, dann machst du drei Minuten Bewegung
- Wenn du die Nummer wählst, dann sprichst du deinen Rahmensatz leise vor

Diese Kopplungen sparen Willenskraft. Du folgst deiner eigenen guten Abmachung.

# Umgang mit Unterbrechungen

Was, wenn du unterbrochen wirst? Unterbrechungen gehören zum echten Leben. Du brauchst ein **Rückkehrsignal**. Das Rückkehrsignal ist ein fester Satz:

Wenn ich unterbrochen werde, kehre ich mit einem langen Ausatem, meinem Ankersatz und dem kleinsten Schritt zurück.

So wird die Unterbrechung kein Abbruch, sondern eine Schleife. Du verlierst weniger Energie, weil der Weg zurück klar ist.



# Fortschritt sichtbar machen

Wichtig ist auch die Art, wie du den Fortschritt sichtbar machst. Ein kleines Häkchen an einer sichtbaren Stelle ist kein Kinderkram, sondern neurowissenschaftlich sinnvoll. **Dopamin ist kein Glückssaft, sondern ein Anreiz- und Lernsignal.** Es markiert Verhalten, das wiederholt werden soll.

Das System reagiert stärker auf verlässliche kleine Marker als auf seltene große Heldentaten. Ein Häkchen sagt: Das war gut, bitte wiederholen. Sichtbare Beweise sind daher nicht nett, sie sind wirksam.

# Erkenntnisse bündeln

Lass uns die Erkenntnisse bündeln.



## Identität ist ein Prozess

Fixed Mindset macht fest, Growth Mindset öffnet



## Selbstschema aktualisiert sich

Wenn du neue Beweise lieferst



## Neuroplastizität baut Wege

Die du oft gehst



## Sicherheit ist Voraussetzung

Damit Wege sich formen können



## Sprache ist Werkzeug

Konkret, freundlich und klein

**Was bedeutet das für dich heute?** Wähle deinen Ankersatz, lies ihn laut, setz dir einen Reminder zehn Minuten vor einer relevanten Situation, und liefere eine zwei-Minuten-Handlung als Beweis. Markiere sie sichtbar. Mehr braucht es für heute nicht.

# Übungsvorschlag für heute

Zum Abschluss formuliere ich dir einen kleinen Übungsvorschlag, freiwillig und in eigener Verantwortung. Nimm den Satz, der dich am meisten begrenzt hat, und stelle ihm heute einen Beweis entgegen. Nicht theoretisch, praktisch.

- Vor dem nächsten Gespräch schreibst du eine Zeile, die das Ziel nennt
- Vor der nächsten Nachricht machst du drei Minuten Bewegung
- Vor dem nächsten Anruf sprichst du deinen Rahmensatz leise vor

Danach setzt du ein Häkchen an einer sichtbaren Stelle. Du wirst nicht sofort ein anderer Mensch. Du legst aber eine neue Spur. Und Spuren tragen, wenn sie oft gesetzt werden.

Ich freue mich darauf, wie du in den nächsten Tagen bemerkst, dass Sätze, die dich lange festgehalten haben, weicher werden, sobald du ihnen kleine, wiederholte Beweise entgegenstellst. In der nächsten Einheit stabilisieren wir deinen Selbstwert, damit du bei Fehlern nicht erstarrst, sondern klüger wirst.

# Stabiler Selbstwert mit Selbstmitgefühl

Stell dir die Szene vor: Du sitzt im Kundencall, präsentierst sauber deine Lösung, und dann rutscht dir eine Zahl durch. Einen Moment Stille, jemand hakt nach, du korrigierst, der Call geht weiter. Kaum legst du auf, meldet sich eine Stimme in dir: *Das war peinlich. Wie konntest du das übersehen.* Du hörst den inneren Richter, streng, schneller als jeder andere. Ein zweiter Teil in dir versucht gegenzuhalten: Es war ein Fehler, ja, und trotzdem bist du kompetent. Dieser zweite Teil klingt leiser. Wenn später eine Mail kommt, die an den Call erinnert, zuckt der Bauch. Du willst reagieren, aber die innere Schärfe macht dich eng. Aus Lernen wird Abwehr. Aus einem kleinen Patzer wird eine große Geschichte über dich.

**Warum ist das wichtig?** Weil die Art, wie du mit dir sprichst, darüber entscheidet, ob dein Gehirn lernt oder blockiert. Selbstkritik klingt nach Verantwortung, löst aber oft biologisch Alarm aus und schneidet dich genau von dem System ab, das du für Entwicklung brauchst. Selbstwert, der nicht jeden Tag an deiner Leistung hängt, gibt dir den Boden, Fehler als Daten zu nutzen. Und genau das machen Spitzenleute anders: Sie sind streng mit Prozessen, aber nicht grausam mit sich selbst. Sie senken Alarm, damit Lernen zugänglich bleibt.

# Die Biologie der Selbstkritik

Schau dir die Biologie an, damit du dich auf Fakten stützen kannst.



## Die Amygdala

Dein innerer Rauchmelder. Sie scannt pausenlos auf Gefahr und schlägt früh an. Für ein Kind erklärt: Sie ist wie ein sehr aufmerksamer Wachhund, der lieber einmal zu oft bellt.



## Der präfrontale Kortex

Sitzt hinter deiner Stirn und ist deine Projektleitung. Er plant, priorisiert und steuert. Für ein Kind erklärt: Das ist die Chefetage, die Entscheidungen trifft und den Überblick behält.

**Wenn der Rauchmelder schrillt, hört die Chefetage nichts mehr.** Deshalb führt harte Selbstkritik selten zu klarem Handeln, sondern zu Vermeidung, Perfektionismus oder zu impulsiven Reparaturakten. Was wir brauchen, ist ein kurzer Wechsel in Sicherheit. Sicherheit heißt nicht Wegschauen. Sicherheit heißt, du besänftigst den Alarm so weit, dass deine Projektleitung wieder arbeiten kann.

# Was Selbstmitgefühl wirklich bedeutet

Hier kommt **Selbstmitgefühl** ins Spiel, ein Begriff, den viele missverstehen. Selbstmitgefühl bedeutet, zu dir sprechen wie zu einem guten Freund. Für ein Kind erklärt: So reden, dass du dich beruhigst und wieder nachdenken kannst.

## Es ist nicht Selbstmitleid

Selbstmitleid macht klein und passiv.

## Es ist kein Freifahrtschein

Es nimmt dich in die Verantwortung, aber ohne dich zu beschämen.

## Es ist nicht Ego-Aufpumpen

Kein „Ich bin großartig, egal was passiert“. Es ist nüchtern freundlich.

Der Ton ist freundlich, die Richtung ist klar. Genau dieser Ton senkt die Alarmkurve und gibt der Projektleitung Zugriff.

# Widerstand gegen Milde

Vielleicht spürst du Widerstand: *Wenn ich milde mit mir rede, werde ich nachlässig.* Schau dir echte Erfahrung an. Härte hält kurzfristig wach, macht aber dein System enger. Freundlicher Ton, klare Schritte und echte Verantwortung erzeugen Verlässlichkeit.

**Wir Menschen lernen besser in einem Rahmen, der trägt, nicht in einem, der droht.** Kindlich formuliert: Pflanzen wachsen in guter Erde, nicht unter Beschimpfungen.

Deine Leistung leidet nicht unter Mitgefühl, sie stabilisiert sich. Und sie wird robuster, weil du Rückschläge nicht mehr als Identitätsurteil liest, sondern als Information.

# Der 90-Sekunden-Compassion Break

Lass uns das praktisch machen. Ich führe dich durch einen 90-Sekunden-Compassion Break, eine kurze Sequenz, die du jederzeit einsetzen kannst.



## Atmen und Anker

Setz dich aufrecht hin, ohne zu spannen. Atme ruhig ein und etwas länger aus. Die längere Ausatmung ist wie ein internes „Alles gut“. Lege, wenn es passt, eine Hand auf den Brustkorb. Diese Berührung ist ein taktiler Anker für Sicherheit.



## Anerkennen

Sag leise: Das war gerade schwer. Viele würden an dieser Stelle straucheln. Ich darf lernen. Spüre, wie der Körper antwortet. Atme noch einmal länger aus.



## Ausrichten

Sag einen zweiten Satz: Ich bin nicht mein Fehler. Ich bin jemand, der korrigiert und wächst. Bleib noch einen Atemzug. Dann richte dich auf das Nächste.

Genau diese drei Schritte reichen, um den Rauchmelder leiser zu stellen und die Chefetage wieder hörbar zu machen.

**Was passiert hier konkret?** Du nimmst das Erlebte an, ohne zu dramatisieren. Du verbindest dich mit dem, was wir gemeinsame Menschlichkeit nennen: Andere machen ähnliche Erfahrungen, du bist nicht isoliert. Für ein Kind erklärt: Du bist nicht allein auf dem Schulhof. Dann lenkst du die Aufmerksamkeit auf Handlungsfähigkeit: Was ist jetzt der kleinste Schritt, der repariert, klärt, voranbringt? Dieser Übergang ist der Kern. Selbstmitgefühl endet nicht in Wärme, es endet in Bewegung.

# Der Freund-Brief in Kurzform

Damit du diesen Ton findest, auch wenn dein Kopf streitet, nutzen wir eine zweite Mini-Intervention: den **Freund-Brief in Kurzform**. Stell dir vor, eine Person, die du respektierst, hätte genau deinen Fehler gemacht. Du würdest nicht sagen: Du bist unfähig. Du würdest sagen: Das war unangenehm, und du bist nicht auf diesen Fehler reduziert. Du würdest einen nächsten, kleinen Schritt konkret machen. Und du würdest den Ton wählen, der Mut ermöglicht.

Nimm dir gleich einen Moment und schreib dir drei Sätze in genau diesem Stil:

1. Ein Satz, der anerkennt: Das war schwer
2. Ein Satz, der verbindet: Das passiert auch anderen
3. Ein Satz, der lenkt: Der nächste kleine Schritt ist X

Lies diese drei Sätze laut. Laut sein ist nicht esoterisch. Stimme und Körper geben dem System ein Gewichtssignal. Es zählt mehr, wenn du es hörst.

# Selbstwert stabilisieren

Wie zahlt das auf deinen Selbstwert ein? **Selbstwert heißt hier: Du gibst dir einen stabilen Grundwert, der nicht jeden Tag neu verhandelt wird.** Für ein Kind erklärt: Du bist wertvoll, auch wenn du mal hinfällst. Tagesleistung darf schwanken; dein Wert nicht.

Wenn du dich nur dann annimmst, wenn alles glänzt, zwingst du dich in eine fragile Form. Ein stabiler Selbstwert erlaubt dir, mutiger zu handeln, weil ein Fehler nicht zum Welturteil wird. Und wenn der Fehler keine Identitätsfrage mehr ist, sinkt der Alarm. Der präfrontale Kortex kann wieder arbeiten. Das ist der ganze Trick: weniger Sirene, mehr Steuerung.

## Stabiler Grundwert

Nicht täglich neu verhandelt

## Mutigeres Handeln

Fehler werden keine Weltgerichte

## Weniger Alarm

Mehr Steuerung möglich

Vielleicht sagst du: Ich habe dafür keine Zeit. 90 Sekunden haben wir. Zwei langsame Ausatemzüge, Hand auf den Brustkorb, drei Sätze. Du kannst das im Flur, im Auto, am Schreibtisch tun, ohne dass es jemand merkt. Vielleicht sagst du: Das klingt kitschig. Dann mach die Sprache nüchtern. Statt „Ich bin Liebe und Licht“ sag: Das war schwer. Viele kennen das. Der nächste Schritt ist X. Sachlich freundlich, nicht zuckrig. Vielleicht sagst du: Ich verdiene diese Freundlichkeit nicht, ich habe es verbockt. Genau dann brauchst du sie. Härte macht dich eng und verhindert die Arbeit, die danach dran ist: korrigieren, benennen, lernen.

# Anwendung in konkreter Situation

Jetzt bauen wir die Sequenz einmal in eine konkrete Alltagssituation. Stell dir vor, du hast im Call eine falsche Zahl genannt. Der Körper reagiert. Enge im Brustkorb, heißes Gesicht, ein Drang, sofort alles richtigzustellen oder gar nicht mehr zu schreiben.

## Halte kurz an.

01

---

### Compassion Break

Ein Atemzug, länger aus. Hand an den Brustkorb. Sag: Das war schwer. Viele rutschen hier ab. Ich darf lernen. Atme. Sag: Ich bin nicht mein Fehler. Ich bin jemand, der korrigiert.

02

---

### Mini-Handlung

Du prüfst die Zahl, schreibst eine kurze Mail: „Mir ist im Call eine falsche Zahl rausgerutscht. Korrekt ist X. Danke für den Hinweis.“ Du sendest.

03

---

### Marker setzen

Dann ein kleiner Marker, ein Häkchen am Rand deiner Notiz. Das Häkchen ist nicht kindisch. Es ist ein Dopamin-Signal: Das war gut, bitte wiederholen.

So setzt du keine heroische Geste, sondern eine verlässliche Spur.

# Scham vs. Schuld

Ich will, dass du dir noch einen Zusammenhang merkst, der oft übersehen wird. Selbstkritik produziert häufig **Scham**. Scham ist das Gefühl, als Person falsch zu sein. Scham zieht uns aus Beziehungen, macht uns stumm und passiv.

Was hilft, ist **Schuld** in gutem Sinn: Ich habe etwas Konkretes falsch gemacht, und ich kann etwas Konkretes korrigieren. Selbstmitgefühl verschiebt dich genau dorthin. Du gehst von „Ich bin falsch“ nach „Etwas war falsch“. Und „Etwas“ können wir anfassen, benennen, verändern. Das ist erwachsene Verantwortung, getragen von Respekt für dich.

## Scham

„Ich bin falsch“

→ Rückzug, Stummheit, Passivität

## Schuld (konstruktiv)

„Etwas war falsch“

→ Korrektur, Benennung, Veränderung

# Ins Tun kommen

Damit du heute ins Tun kommst, wiederholen wir den Compassion Break in der kürzesten Form.

Einatmen, länger aus. Hand aufs Herz. Drei Sätze, ruhig, klar: Das war schwer. Viele erleben das. Der nächste kleine Schritt ist X. Dann tust du genau X. Nicht morgen. Heute, in zwei Minuten.

Du wirst merken, dass die Energie zurückkehrt, sobald der Schritt klar ist. Dein System liebt Klarheit mehr als Strenge.

**Was kannst du konkret als täglichen Mikroschritt setzen?** Wähle einen Zeitpunkt, der ohnehin existiert: vor einem anspruchsvollen Termin oder direkt danach. Stell dir einen kurzen Marker im Kalender, kein romanlanger Eintrag, nur „CB 90“. Wenn der Marker aufpoppt, machst du die drei Sätze. Danach notierst du in einem Satz, welcher nächste Schritt daraus folgte. Das dauert insgesamt zwei bis drei Minuten. Die Wiederholung zählt. Nicht der perfekte Wortlaut.

Wenn du Sorge hast, dass Mitgefühl dich weich spült, verbinde es mit einer klaren Prozessfrage. Nach dem Compassion Break fragst du dich: Was werde ich beim nächsten Mal vorbereiten, um die Situation 1% sicherer zu machen. Für ein Kind erklärt: Was kann ich auf die Treppe legen, damit die nächste Stufe leichter wird. Vielleicht ist es eine Checkliste, vielleicht eine Zahl auf einer Karte, vielleicht ein kurzer Rehearsal-Satz. Diese Verbindung aus freundlichem Ton und mikroklugem Prozess ist dein Hebel.

Beobachte auch, was der Körper dir zeigt. Wenn der Bauch leichter wird, der Atem tiefer, der Blick weiter, bist du im richtigen Kanal. Wenn du trotz der Sätze fest bleibst, verkleinere. Manchmal ist der nächste Schritt nicht die Mail, sondern nur der Entwurf. Nicht das ganze Gespräch, sondern nur der Eröffnungssatz. Nicht die ganze Analyse, sondern nur die Korrektur eines Werts. Klein ist nicht kleinlich. Klein ist präzise.

# Zusammenfassung und Übungsvorschlag

Zum Abschluss fassen wir den Faden zusammen. Du hast gelernt, wie Selbstkritik biologisch Alarm macht und Lernen blockiert. Du hast verstanden, dass ein stabiler Selbstwert nicht mit Überhöhung entsteht, sondern mit einem Ton, der dich trägt. Du weißt, was Selbstmitgefühl ist und was nicht: Es ist klare Freundlichkeit ohne Ausreden. Du hast einen 90-Sekunden-Compassion Break erlebt, der deinen Rauchmelder beruhigt und die Chefetage wieder einschaltet. Du hast einen Freund-Brief in Kurzform kennengelernt, der deinen Ton justiert und deinen nächsten Schritt benennt. Und du hast einen Mikroschritt, der das Ganze in den Alltag trägt.

Ich lade dich zu einem freiwilligen Übungsvorschlag in eigener Verantwortung ein. Setz dir für morgen einen kurzen Marker vor einem Moment, den du gerne meidest, oder direkt danach. Mach genau dort den 90-Sekunden-Compassion Break und schreibe im Anschluss drei Sätze wie an einen guten Freund: Das war schwer. Viele kennen das. Der nächste kleine Schritt ist X. Führe X in zwei Minuten aus und markiere ein Häkchen an einer sichtbaren Stelle. Du wirst merken, wie sich Schärfe in Klarheit verwandelt und wie Lernen wieder zugänglich wird.

**Wir Menschen sind nicht fehlerfrei. Wir sind formbar.** Freundlich zu dir zu sprechen ist kein Luxus, es ist Lernarchitektur. Genau damit wirst du in den nächsten Tagen spüren, dass der innere Richter leiser wird und der lernende Coach die Führung übernimmt.

# Glaubenssätze identifizieren – ABC & kognitive Verzerrungen

Stell dir vor, du öffnest dein CRM und siehst eine warme Anfrage. Eigentlich wäre jetzt ein kurzes Verkaufsgespräch dran. In dir taucht ein Satz auf: *Verkaufen ist aufdringlich*. Du stellst den Call zurück. Später kommt dieselbe Situation wieder, nur in anderer Kleidung: *Ich will niemandem etwas „andrehen“*. Du verschiebst noch einmal. Am Monatsende wunderst du dich, warum Aufträge ausbleiben, obwohl Bedarf da ist. Nicht, weil du nichts anzubieten hättest, sondern weil ein Gedanke die Spur lenkt.

Genau an dieser Stelle setzen wir an. Nicht mit Druck, sondern mit Klarheit über die Mechanik: **Gedanken erzeugen Gefühle, Gefühle steuern Verhalten**. Wenn du das einmal sauber lesen kannst, bekommst du deine Handlungsfreiheit zurück.

**Warum ist das wichtig?** Weil sich viele innere Sätze wie Fakten anfühlen, obwohl sie Bewertungen sind. Wir verwechseln häufige Gedanken mit Wahrheit. Das ist menschlich, aber es macht uns eng. Wenn du dir immer wieder sagst, dass Verkaufen aufdringlich ist, produziert dein Körper ein Gefühl, das zu diesem Satz passt: leichte Anspannung, vielleicht Scham. Aus diesem Gefühl heraus wählst du Verhalten, das kurz erleichtert, aber langfristig schadet: vermeiden, vertrösten, nur per Mail antworten. Der Kreislauf bestätigt sich selbst. Die gute Nachricht: Du kannst ihn unterbrechen, indem du den Gedankenteil präzise untersuchst und neu bewertest. Nicht schönreden, sondern fair prüfen.

# Das ABC-Modell

Das einfachste Werkzeug dafür ist das **ABC-Modell**.

## A – Auslöser

Was passiert objektiv. Als würdest du es einem Kind erklären: A ist das, was passiert.

## B – Bewertung

Was du darüber denkst. B ist das, was du darüber denkst.

## C – Consequence

Gefühl und Verhalten. C ist, wie du dich dann fühlst und was du tust.

Nehmen wir das Verkaufsbeispiel:

- **A:** Eine Anfrage liegt im Postfach, du willst einen Termin ausmachen
- **B:** Verkaufen ist aufdringlich, man drängt anderen etwas auf, ich verliere Sympathie
- **C:** Gefühl von Unbehagen, vielleicht Enge im Hals; Verhalten: Gespräch vermeiden, stattdessen eine zu lange E-Mail schicken

Wenn du das so aufschreibst, bekommst du Abstand. Abstand ist nicht distanziert, Abstand ist Übersicht. Genau diese Übersicht brauchen wir für Veränderung.

# Kognitive Verzerrungen

Warum entstehen solche Bewertungen? Unser Gehirn arbeitet mit Abkürzungen, um schnell zu sein. In der Psychologie nennen wir das **kognitive Verzerrungen**. Das sind Denkfallen, die oft nützlich waren, aber in komplexen Situationen ungenau werden. Fünf davon tauchen in Business-Kontexten ständig auf.

## Schwarz-Weiß-Denken

Entweder ich bin authentisch oder ich „verkaufe“ und bin unehrlich. Für ein Kind erklärt: Es gibt nur die Farben Schwarz oder Weiß, obwohl dazwischen viele Töne liegen.

## Gedankenlesen

Du glaubst zu wissen, was der andere denkt, ohne zu fragen, zum Beispiel: Der findet das bestimmt nervig.

## Katastrophisieren

Aus einer realen Unsicherheit machst du innerlich den schlimmsten Ausgang, zum Beispiel: Wenn ich anrufe, verliere ich den Kunden.

## Bestätigungsfehler

Du suchst nur Belege, die deinen Satz stützen, und übersiehst Gegenbeispiele, etwa Gespräche, in denen dein Angebot willkommen war.

## Personalisierung

Du machst neutrale Signale zu einer Aussage über dich, zum Beispiel: Er antwortet spät, also war mein Impuls schlecht.

Diese Verzerrungen sind keine Schwäche, sie sind Standardausstattung. Wichtig ist, dass du sie erkennst, wenn sie die Steuerung übernehmen.

# ABC in Aktion: Belege prüfen

Jetzt bringe ich das ABC an unserem Beispiel zum Leben. Stell dir vor, du sitzt am Schreibtisch, schaust auf die Anfrage.

**A** ist klar: Eine Person möchte mehr wissen.

**B** ist der Satz: Verkaufen ist aufdringlich.

**Frage dich: Welcher Beleg spricht wirklich dafür, welcher dagegen.** Belege sind Beobachtungen, keine Meinungen.

## Dagegen spricht:

- Die Person hat aktiv angefragt
- Du suchst in Gesprächen Lösungen und drückst nicht
- Du hast viele Calls erlebt, in denen der andere dankbar war, weil Klarheit entstand

## Dafür spricht:

- Vielleicht hast du einmal erlebt, dass jemand sich bedrängt fühlte
- Das ist ein Datenpunkt, kein Naturgesetz

Der **Gegengedanke**, den wir daraus formulieren, ist fair, prüfbar, handlungsnah. Fair heißt: Er ignoriert nichts. Prüfbar heißt: Er enthält ein Merkmal, das du beobachten kannst. Handlungsnah heißt: Er lädt eine konkrete Aktion ein.

In unserem Beispiel könnte der Gegengedanke lauten: **Ein Verkaufsgespräch ist ein Klärungsgespräch. Ich biete an, prüfe Passung, und beende freundlich, wenn es nicht passt.**

Prüfbar ist das, weil du im Gespräch Fragen stellst und am Ende gemeinsam entscheidest, ob ein nächster Schritt sinnvoll ist. Handlungsnah ist es, weil du sofort einen Call vereinbaren kannst.

# Gegengedanken richtig formulieren

Bevor wir gleich gemeinsam üben, noch eine kleine Differenzierung. Ein Gegengedanke ist nicht das Gegenteil eines negativen Satzes. Ein polierter, unrealistischer Satz erzeugt Widerstand. Ein guter Gegengedanke nimmt die Realität ernst und verschiebt die Perspektive so, dass Handeln möglich wird.

- ☐ Für ein Kind erklärt: Du sagst nicht „Monster gibt es nie“, wenn es im Schrank knarzt. Du sagst: Da ist ein Geräusch, und ich schaue mit Licht hin. Genau das machen wir mit unseren Sätzen. Wir bringen Licht ins B.

# Geführte Übung: Dein ABC ausfüllen

Lass uns jetzt in eine geführte Übungssequenz gehen, zwei bis drei Minuten, ruhig und klar.

01

---

## Szene wählen

Nimm eine aktuelle Szene, die du meidest. Es kann das Verkaufsbeispiel sein oder etwas anderes: eine Preisnennung, ein Feedbackgespräch, ein Follow-up.

02

---

## A, B, C aufschreiben

Schreib A auf: Was ist objektiv passiert oder steht an. Schreib B auf: Welcher Satz schießt dir reflexhaft durch den Kopf. Schreib C auf: Wie fühlst du dich dann und wie handelst du gewöhnlich. Lies das leise. Nimm den Körper kurz wahr.

03

---

## Verzerrung erkennen

Jetzt markiere, welche Verzerrung hier vermutlich aktiv ist. Ist es Schwarz-Weiß-Denken? Ist es Gedankenlesen? Ist es Katastrophisieren? Wähle eine aus, die am meisten passt.

04

---

## Gegengedanken formulieren

Formuliere nun einen Gegengedanken, der fair, prüfbar und handlungsnah ist. Beispiel: Statt „Wenn ich den Preis nenne, springen alle ab“ sagst du „Ein Teil wird zurückfragen, ein Teil ist einverstanden. Ich nenne den Preis ruhig und ergänze den Nutzen in einem Satz.“

05

---

## Wenn-Dann-Plan

Schließe die Übung mit einem Wenn-Dann-Plan: Wenn ich den Termin anlege, dann schreibe ich zwei Klärungsfragen auf. Wenn ich den Preis nenne, dann setze ich einen Nutzen-Satz dahinter.

# Was durch das Schreiben passiert

Was passiert durch dieses Schreiben? Du verschiebst die Steuerung von automatisch zu bewusst. Der präfrontale Kortex, deine Projektleitung, bekommt Zugriff, weil du das Muster siehst. Die Amygdala, der Rauchmelder, wird leiser, weil du nicht mehr gegen Nebel kämpfst, sondern Kategorien hast.

Für ein Kind erklärt: Du räumst deine Gedanken-Schublade auf, damit du schneller findest, was du brauchst.

**Und noch etwas: Du ersetzt nicht nur einen Satz, du verknüpfst ihn mit einer Mikrohandlung.** Genau diese Kopplung sorgt dafür, dass es nicht bei Theorie bleibt.

# Übersetzung in den Alltag

Jetzt übersetzen wir das in deinen Alltag. Heute wählst du eine Situation, die du sonst meidest, und füllst dazu ein ABC aus. Danach formulierst du einen Gegengedanken und einen Mini-Schritt, der in zwei Minuten geht.

## **Mini heißt wirklich mini:**

- Ein Call anfragen mit zwei Sätzen
- Eine Preisnennung notieren und laut lesen
- Ein Follow-up schicken mit einer klarer Frage

Danach markierst du ein kleines Häkchen an einer sichtbaren Stelle. Dieses Häkchen ist kein Spiel. Es ist ein Dopamin-Marker, der deinem System sagt: Gut, wiederholen. Es geht nicht um Heldentaten. Es geht um Wiederholbarkeit.

# Stolpersteine vermeiden

Vielleicht tauchen Stolpersteine auf.

## Stolperstein 1: Beweisjagd

Du wartest, bis sich der neue Satz „richtig“ anfühlt, bevor du handelst. Das ist eine Falle. Gefühle ziehen oft nach, wenn Beweise da sind. Handle zuerst klein, lass das Gefühl folgen.

## Stolperstein 2: Überkorrektur

Aus Angst vor Aufdringlichkeit wirst du so weich, dass der andere nicht versteht, was du anbietest. Auch das ist eine Verzerrung. Ein fairer Gegengedanke bleibt klar. Zum Beispiel: „Ich bin direkt und respektvoll. Ich frage nach Bedarf und entscheide gemeinsam.“

## Stolperstein 3: Rückfalldeutung

Ein Gespräch läuft zäh, und du sagst sofort: Siehste, ich kann das nicht. Mach daraus Daten. Was genau war zäh? War die Zielperson falsch? War der Zeitpunkt schlecht? Hättest du eine Frage vorziehen sollen? Daten machen dich klüger, Urteile machen dich kleiner.

# Sprachhilfen für den Übergang

Ich will dir noch eine kleine Sprachhilfe geben, die den Übergang leichter macht.

## Ersetze „immer“ und „nie“

Durch „manchmal“ und „heute“

Statt „Ich bin immer zu weich“ sag „Manchmal bin ich zu weich, heute übe ich einen klaren Eröffnungssatz.“

## Ersetze „muss“

Durch „werde“ und „prüfe“

Statt „Ich muss verkaufen“ sag „Ich werde prüfen, ob mein Angebot passt, und klar benennen, was es löst.“

**Diese Sprachpräzision ist kein Feinschliff. Sie ist Prozessdesign.** Worte bauen die Spur, auf der dein Verhalten laufen kann.

# Beispiel durchspielen

Wenn du möchtest, testen wir das am Anfangsbeispiel noch einmal.

<b>A</b>	Anfrage im Postfach
<b>B-alt</b>	Verkaufen ist aufdringlich
<b>Verzerrung</b>	Gedankenlesen und Schwarz-Weiß-Denken
<b>Gegengedanke</b>	Ein Verkaufsgespräch ist ein Klärungsgespräch. Ich prüfe Passung und beende freundlich, wenn es nicht passt.
<b>Mini-Schritt</b>	Ich sende jetzt eine kurze Nachricht mit einem Angebotslink und zwei Fragen: „Worauf kommt es Ihnen besonders an? Welche Rahmenbedingungen müssen wir berücksichtigen?“
<b>Wenn-Dann</b>	Wenn eine Anfrage reinkommt, dann schicke ich innerhalb von 24 Stunden eine Einladung zu einem 15-Minuten-Call mit zwei Klärungsfragen

Danach Häkchen. Fertig. So wird aus einem Satz eine Spur.

# Mikroschritt für heute

Für deinen Mikroschritt heute lade ich dich ein, freiwillig und in eigener Verantwortung, genau dieses ABC einmal auszufüllen.

1. Wähle eine Szene, die du meidest
2. Schreib A, B, C auf
3. Erkenne die Verzerrung, nenne sie beim Namen
4. Formuliere einen fairen, prüfbaren, handlungsnahen Gegengedanken
5. Koppel ihn an einen Wenn-Dann-Plan
6. Tu die kleinste Handlung in zwei Minuten
7. Setz ein Häkchen

Mehr nicht. Morgen wiederholst du es, gleiche Uhrzeit oder gleicher Kontext. Du brauchst keine perfekte Stimmung. Du brauchst Wiederholung.

# Fäden zusammenbinden

Zum Abschluss binde ich die Fäden zusammen.

- Gedanken erzeugen Gefühle, Gefühle steuern Verhalten
- Verzerrungen sind normale Denkabkürzungen, aber sie können dich in Schleifen halten
- Wenn du sie erkennst, verlierst du keine Würde, du gewinnst Steuerung
- Das ABC macht den Ablauf sichtbar: Was passiert, was denkst du, wie fühlst du, was tust du
- Der Gegengedanke ist kein rosa Bonbon, sondern ein fairer Satz mit Beleg, der Handlung öffnet
- Die Kopplung mit einem Wenn-Dann-Plan und einem Mini-Schritt übersetzt Einsicht in Verhalten
- Sichtbare Marker sorgen dafür, dass dein System wiederholen will

**So wird Veränderung nicht zu einem Glaubenskrieg im Kopf, sondern zu einer Serie kleiner, prüfbarer Beweise.**

Genau das baut Kompetenz und Ruhe.

# Werte & Identität – Handeln nach Kompass

Stell dir vor, ein Auftrag platzt eine Stunde vor der Unterschrift. Der Kunde ändert plötzlich die Richtung, bedankt sich für deine Arbeit und sagt ab. Der Puls zieht an, der Bauch wird schwer. Ohne inneren Kompass fühlt sich so ein Moment an wie Treibholz im Wind. Du schaust in die Mails, suchst nach dem nächsten Strohalm, wechselst Tabs, planst hektisch um. Alles bewegt sich, aber nichts führt.

Mit einem klaren Kompass siehst du denselben Moment anders. Etwas ist weggebrochen, ja, und trotzdem bleibt die Richtung stehen. Du weißt, wofür du stehst, und du weißt, wie du das morgen sichtbar machst. Das ist der Unterschied zwischen Getriebenwerden und Gestalten.



# Warum Werte wichtiger sind als Ziele

**Warum ist das wichtig?** Weil Ziele dir nur sagen, wo du ankommst, während Werte dir sagen, wie du gehst. Wenn Ziele ausfallen, reißt ohne Werte die Orientierung ab. Mit Werten bleibt die Richtung. Du triffst Entscheidungen nicht aus Panik, sondern aus Prinzip.

Eine häufige Fehlannahme ist, dass Werte nett sind, ein Poster an der Wand, etwas für ruhige Tage. In Wahrheit sind Werte ein harter Entscheidungsfilter. Sie beantworten die Frage: **Wofür stehe ich auch dann, wenn es unbequem ist.** Wenn diese Antwort klar ist, sinkt innerer Alarm. Der Körper hört auf zu jagen und schaltet auf führen.

# Begriffe klären

Bevor wir einsteigen, klären wir Begriffe so einfach wie möglich.

## Werte

Das, wofür du stehen willst, auch wenn es schwer ist.  
Für ein Kind erklärt: Dein innerer Kompass, der nach Norden zeigt, egal wie das Wetter ist.

## Ziele

Etappen, die du messen kannst. Für ein Kind erklärt:  
Wegweiser mit Kilometerangaben.

## Kohärenz

Innen zu außen passt. Für ein Kind erklärt: Du sagst nicht nur „Ehrlichkeit ist wichtig“, du sagst die Wahrheit auch im Meeting.

## Wertekonflikt

Zwei deiner Werte ziehen in verschiedene Richtungen.  
Für ein Kind erklärt: Mut will losrennen, Vorsicht will stehenbleiben, beides ist dir wichtig.

# Biologie der Kohärenz

Was bedeutet das für dein Nervensystem? Wenn du kohärent handelst, also so, dass innen und außen zusammenpassen, sinkt die Wahrscheinlichkeit für Alarm.

- Die Amygdala, der innere Rauchmelder, bekommt weniger Gründe, zu schreien, weil das System Vorhersagen bestätigen kann
- Der ventrale Vagus, dein Sicherheitsnerv, bleibt aktiv, du spürst Ruhe und Verbundenheit
- Der präfrontale Kortex, deine Projektleitung, hat Zugriff auf Prioritäten und Planung

**Kohärenz ist daher nicht moralischer Luxus, sondern Biologie in deinem Sinn: Weniger Alarm, mehr Steuerung, mehr Ausdauer.** So baust du Resilienz nicht, weil du hart bist, sondern weil du stimmig bist.

# Werte vs. Wünsche

Viele Menschen verwechseln Werte mit Wünschen.

## Wünsche

- Ich will erfolgreich sein
- Ich möchte gesehen werden

Wünsche motivieren

## Werte

- Ich handle integer, auch wenn es mich etwas kostet
- Ich lebe Verlässlichkeit, indem ich Zusagen halte

Werte entscheiden

In stressigen Momenten tragen dich Werte, weil sie ohne Ergebnisdruck funktionieren. Du brauchst keinen Applaus, um kohärent zu sein. Du brauchst nur die Bereitschaft, deinem Kompass zu folgen. Das entzieht Zufällen Macht.

# Werte in Aktion: Das Beispiel

Lass uns die Unterscheidung an dem geplatzten Auftrag schärfen.

## Ohne Werte

Du fragst: Wie fülle ich die Lücke schnell. Du greifst nach jedem Strohalm, bietest dich zu billig an, übergehst Hinweise, die später teuer werden.

- **Klarheit**

Du kommunizierst ehrlich, was geht und was nicht

- **Verlässlichkeit**

Du hältst Termine, die du schon gegeben hast, statt panisch alles zu verschieben

- **Exzellenz**

Du rutschst nicht in Hektik, sondern arbeitest konzentriert an bestehenden Projekten

- **Gesundheit**

Du brennst nicht die Nacht durch, um ein Loch zu stopfen, das morgen größer ist

- **Fairness**

Du bietest keinen Köder an, den du nicht einhalten kannst

So sieht ein Kompass in Aktion aus. Du steuerst, obwohl das Wetter schlecht ist.

## Mit Werten

Du fragst zuerst: Was bleibt unverhandelbar. Vielleicht lautet dein Kern: Klarheit, Verlässlichkeit, Exzellenz, Gesundheit, Fairness.

# Geführte Übung: Deine Top-Werte klären

Jetzt gehen wir in eine geführte Sequenz von zwei bis drei Minuten. Ziel: Du klärst deine Top-Werte und machst sie für morgen sichtbar.

01

---

## Vorbereitung

Setz dich aufrecht hin. Atme ruhig ein und länger aus. Nimm einen Stift oder öffne eine Notiz.

02

---

## Werte sammeln

Denk an Worte, die dich in guten Momenten leiten. Häufige Kandidaten sind Ehrlichkeit, Verantwortung, Lernen, Mut, Ruhe, Zugehörigkeit, Freiheit, Exzellenz, Gesundheit, Fairness, Klarheit, Kreativität, Verlässlichkeit, Respekt. Du brauchst keine perfekte Liste. Markiere fünf, die sich warm und wahr anfühlen.

03

---

## Körpercheck

Lies sie leise. Spür, ob der Körper zustimmt. Wenn ein Wort nur gut klingt, aber leer bleibt, tausche es.

04

---

## Morgen-Marker formulieren

Jetzt formuliere zu jedem dieser fünf Werte einen morgigen Ein-Satz-Marker. Der Satz beginnt mit: Ich lebe Wert X, indem ich morgen ... und endet mit einer konkreten Handlung, die in den Alltag passt.

05

---

## Laut lesen

Lies jeden Satz einmal laut. Laut gibt deinem System Gewicht und Richtung.

### Beispiele:

- Ich lebe Klarheit, indem ich morgen einen Termin mit einem ehrlichen Status-Update starte
- Ich lebe Verlässlichkeit, indem ich morgen die vereinbarte Rückmeldung bis 16 Uhr verschicke
- Ich lebe Gesundheit, indem ich morgen um 12:30 Uhr zehn Minuten gehe
- Ich lebe Mut, indem ich morgen eine unbequeme Rückfrage stelle
- Ich lebe Fairness, indem ich morgen bei einer Absage transparent bleibe und eine Alternative nenne

# Was diese Sätze bewirken

Was machen diese Sätze mit dir? Sie verwandeln ein großes Wort in eine kleine Handlung. Das macht Werte prüfbar. Prüfbar heißt: Du kannst abends sagen, ob du es getan hast. Dein Gehirn liebt solche binären Marker, weil sie Dopamin setzen, das Anreiz- und Lernsignal.

**Ein kleines Häkchen am Ende des Tages ist kein Spielzeug. Es ist ein Signal: Das war stimmig, bitte wiederholen.**

So wird ein abstrakter Kompass zu einer Straße, die du täglich betrittst.

# Umgang mit Wertekonflikten

Vielleicht fragst du dich, was passiert, wenn ein Wertekonflikt auftaucht. Angenommen, Mut sagt dir, im Call klar zu widersprechen, während Verbundenheit sagt, die Beziehung zu schonen. Diese Konflikte sind normal. Entscheidend ist, dass du sie benennst und bewusst priorisierst.

Eine einfache Regel hilft: **Grundwert vor Kontextwert**. Wenn Integrität und Harmonie kollidieren, wählst du Integrität, aber du gestaltest sie taktvoll. Oder du nutzt den 51/49-Griff: In diesem Kontext bekommt Wert A einen Hauch mehr Gewicht als Wert B, und du handelst entsprechend.

- ☐ Für ein Kind erklärt: Zwei Freunde wollen an unterschiedliche Orte. Du wählst heute das eine Ziel, gehst aber respektvoll mit dem anderen Wunsch um. Priorisieren heißt nicht, den anderen Wert zu verraten. Es heißt, ihn nicht gleichzeitig zu erzwingen.

# Körper als Wahrheitsdetektor

Auch der Körper hilft dir, echte Werte von Imagewerten zu unterscheiden. Wenn du einen Satz sprichst, der zu deinen Werten passt, wird der Atem tiefer, der Blick klarer, die Stirn weicher. Das ist Kohärenz im Körper. Wenn du einen Imagewert ansetzt, den du glaubst haben zu müssen, wird der Kiefer fest oder der Hals eng.

**Nimm das ernst. Der Körper lügt selten.** Diese somatische Rückmeldung ist ein Anzeiger für Stimmigkeit und damit für Resilienz. Kohärenz reduziert die Zahl der inneren Mikro-Konflikte, die sonst den Tag zerreiben.

# Nächste Entscheidung vorbereiten

Übertrage das auf die nächste Entscheidung. Stell dir vor, morgen früh steht die Frage an, ob du kurzfristig ein Angebot abgibst, das eigentlich nicht in deine Qualität passt. Ohne Kompass rutschst du in Rechtfertigungen, dann in Überstunden, dann in Ärger. Mit Kompass fragst du: Wie sähe Exzellenz aus. Wie sähe Fairness aus. Wie sähe Gesundheit aus.

- **Exzellenz:** kein Schnellschuss mit halben Daten
- **Fairness:** dem Gegenüber transparent die Grenzen benennen
- **Gesundheit:** den Arbeitstag nicht sprengen

Dein Satz könnte lauten: *Ich lebe Exzellenz, indem ich morgen nur Angebote abgebe, die ich sauber tragen kann, und ich lebe Fairness, indem ich offen kommuniziere, wenn der Rahmen nicht passt.*

**Ergebnis: weniger Alarm, klarere Entscheidung, ruhigeres System.** Genau das ist der Punkt: Werte sind nicht Dekoration, sie sind Stressreduktion durch Kohärenz.

# Werte bremsen nicht, sie filtern

Ein häufiges Gegenargument lautet: Werte bremsen, ich muss flexibel bleiben. Werte bremsen nicht, sie filtern. Flexibel bleibst du innerhalb deiner Richtung. Ohne Filter sammelst du alles ein und zerstreust dich. Mit Filter lehnt du ab, was dich von deiner Linie zieht, und sagst entschlossen Ja zu dem, was passt.

**Das macht dich nicht starr, sondern verlässlich.** Für Kunden, für Partner, vor allem für dich.

# Ins Tun kommen: Sichtbarkeit schaffen

Damit du ins Tun kommst, halte deine fünf Ein-Satz-Marker bereit. Schreib sie auf eine Karte oder speichere sie als Sperrbildschirm. Sichtbarkeit spart Willenskraft. Wähle einen davon als Fokus für morgen. Lies ihn morgens einmal laut.

Koppel ihn an einen **Wenn-Dann-Plan**:

- Wenn die Uhr 12:20 zeigt, dann gehe ich zehn Minuten
- Wenn das Meeting startet, dann beginne ich mit dem ehrlichen Status
- Wenn ich die Absage schreibe, dann nenne ich eine Alternative

Diese Kopplungen senken Reibung. Reibung, oder Friktion, sind die kleinen Widerstände, die eine Handlung schwer machen. Ein klarer Plan glättet die Kante.

# Kompass am Beispiel testen

Bevor wir schließen, teste kurz deinen Kompass am Anfangsbild. Der Auftrag ist geplatzt. Du atmest ruhig aus, fühlst den Boden, benennst die Werte, die jetzt führen: Klarheit, Verlässlichkeit, Exzellenz.

1

## Schritt 1

Du schreibst eine kurze, faire Antwort, die den Kontakt respektiert

2

## Schritt 2

Du priorisierst eine hochwertige Aufgabe, statt dich zu verzetteln

3

## Schritt 3

Du legst eine Pausenminute, damit dein System die Kurve kriegt

4

## Schritt 4

Abends setzt du ein Häkchen bei einem Satz, den du gelebt hast

Du wirst merken: Die Situation bleibt anspruchsvoll, aber sie definiert dich nicht. Du definierst deine Spur.

Wenn ein Wertekonflikt dich morgen überrascht, nutze eine kleine Drei-Schritt-Routine. **Benennen:** Welche zwei Werte ziehen gerade. **Abwägen:** Welcher bekommt heute 51 Prozent, welcher 49. **Entscheiden:** Welche kleinste Handlung zeigt das jetzt. Damit Verbindlichkeit bleibt, ohne dass du dich innerlich spaltst. Je öfter du so entscheidest, desto leiser wird der innere Lärm. Kohärenz trainiert sich wie ein Muskel.

Für deinen freiwilligen Mikroschritt heute lade ich dich ein, eine einzige Mikroentscheidung bewusst wertebasiert zu treffen. Wähle einen Satz aus deiner Liste. Lies ihn laut. Triff eine kleine Handlung, die dazu passt, am besten bis morgen Mittag. Schreib danach einen kurzen Nachsatz in deine Notiz: Wert X sichtbar gemacht. Das dauert eine Minute und verschiebt mehr, als es scheint.

Wir wachsen nicht, weil der Wind günstig ist. Wir wachsen, weil der Kompass stimmt und wir ihn morgen wieder sichtbar machen.

# Selbstwirksamkeit aufbauen – 1%-Prinzip & Review

Stell dir vor, du stehst vor einer kurzen Vorstellung in einer kleinen Runde. Kein großer Pitch, nur ein Einstiegssatz. Du hast ihn dir vorher einmal leise gesagt: „Ich beginne mit dem Ziel, damit alle wissen, worum es geht.“ Du sprichst ihn ruhig, die Gesichter vor dir nicken, die ersten Fragen sind klar. Danach merkst du: Der Rest des Gesprächs fließt besser. Aus einem kleinen, gelungenen Einstieg entsteht eine Kette guter Momente.

Und jetzt das Gleiche im Alltag: Du kommst abends müde nach Hause, möchtest eigentlich nur aufs Sofa. Du stellst dir einen Timer auf drei Minuten und gehst einmal ums Haus. Nach drei Minuten bist du nicht auf dem Sofa, sondern in Bewegung. Du kochst leichter, du schläfst ruhiger. Wieder entsteht eine Kette.

**Das ist die Logik, die wir heute nutzen: Selbstwirksamkeit wächst durch kleine, machbare Erfolge, die du selbst verursachst. Größe ist egal. Verlässlichkeit zählt.**

**Warum ist das wichtig?** Weil dein Nervensystem auf Beweise reagiert, nicht auf Ansagen. Wenn du deinem System täglich zeigst, dass du einen winzigen Schritt setzen kannst, schiebt sich die Linie dessen, was du dir zutraust, nach vorn. Das Gefühl „Ich kann Einfluss nehmen“ ist nicht nur ein Gedanke. Es ist eine Erfahrung im Körper. In der Psychologie nennen wir das Selbstwirksamkeit. Einfach erklärt: „Ich erlebe, dass ich es kann.“ Dieser Satz wird nicht durch große Reden wahr, sondern durch kleine Handlungen, die gelingen. Bandura, der den Begriff geprägt hat, hat gezeigt: Es sind vor allem Mastery-Erfahrungen, die tragen. Mastery-Erfahrung heißt: Du wählst die Aufgabe bewusst klein, führst sie aus und erlebst Erfolg. Kein Zufallsfund, sondern ein Schritt, der dir gehört.

Hier knüpfen wir an das an, was du bereits aufgebaut hast. Aus Modul 1 kennst du die Lernzone und die Transformationsformel: Sicherheit mal Klarheit mal Mikroschritt mal Wiederholung. Aus diesem Modul kennst du dein Selbstkonzept, deine Werte und den freundlichen Ton, mit dem du dich in Lernenergie bringst. Heute setzen wir das wie Zahnräder zusammen. Die Lernzone ist der richtige Ort. Klarheit heißt, du weißt, was 1 Prozent heute bedeutet. Der Mikroschritt ist die kleinste Handlung, die dich dorthin bringt. Wiederholung macht daraus eine Spur. Werte sorgen dafür, dass die Spur Sinn hat. Und der freundliche Ton hält den Rauchmelder leise, wenn es holpert.

Damit du das präzise in deinen Tag legst, ist es hilfreich, deine Energie nicht nur über Zeit, sondern über Wellen zu denken. Dein Körper arbeitet in ultradianen Zyklen, etwa 90 bis 120 Minuten Leistung, dann ein kleiner Einbruch. Für ein Kind erklärt: Es ist wie Wellen am Strand, eine Welle trägt dich, dann kommt eine Pause. Wenn du deine 1-Prozent-Schritte in ein Hochfenster legst, nutzt du Rückenwind. Wenn du sie in ein Tief presst, brauchst du unnötig Kraft. Beobachte deshalb einen Tag lang, wann du eher wach bist und wann du eher streust. Setz deinen kleinsten Schritt in ein Hochfenster, nicht aus Bequemlichkeit, sondern aus Intelligenz.

Schauen wir uns das 1-Prozent-Prinzip in typischen Alltagssituationen an. Du willst dein Kind morgens ruhiger in die Schule bringen. 1 Prozent könnte sein: zehn Sekunden früher stehen und einen Satz mit Blickkontakt sagen: „Wir zwei schaffen das heute in Ruhe.“ Du willst abends weniger doomscrollen. 1 Prozent könnte sein: das Ladegerät ab 21 Uhr im Flur einstecken, nicht am Bett. Du willst wieder Kraft aufbauen. 1 Prozent könnte sein: jeden Morgen nach dem Zähneputzen zehn Kniebeugen, egal wie langsam. Du willst deine Ernährung ordnen. 1 Prozent könnte sein: vor der ersten Mail ein Glas Wasser trinken. Du willst in Gesprächen präsenter sein. 1 Prozent könnte sein: vor jedem Meeting zwei längere Ausatemzüge und ein Eröffnungssatz auf einer Karte. In allen Beispielen ist der Schritt so klein, dass Gelingen wahrscheinlich ist. Und genau dieses Gelingen ist die Währung, aus der Selbstwirksamkeit wächst.

Vielleicht hörst du die innere Stimme: „Klein ist lächerlich. Ich brauche große Sprünge.“ Diese Stimme meint es gut, aber sie schickt dich oft in die Panikzone. Groß bringt Drama, klein bringt Steuerung. Dein Gehirn arbeitet mit Dopamin, dem Anreiz- und Lernsignal. Dopamin markiert nicht die größte Leistung, sondern den Vollzug. Ein Häkchen am Ende eines winzigen Schritts setzt ein „bitte wiederholen“. Du gewöhnst dir nicht an, klein zu bleiben. Du gewöhnst dir an, zuverlässig zu starten. Aus Zuverlässigkeit wächst Größe.

Bevor wir die 1 Prozent festlegen, kommen wir in die Lernzone. Atme ruhig ein und länger aus. Spür den Boden unter den Füßen. Sag dir leise: Ich bin sicher genug für einen kleinen Schritt. Jetzt legst du fest, in welchem Bereich du heute die Spur bauen möchtest. Nimm das Feld, das dich gerade am meisten nervt oder das den größten Hebel hat. Entscheide dich, klein zu beginnen. Der Satz „Heute 1 Prozent, nicht 100 Prozent“ ist keine Ausrede, sondern eine Strategie.

Ich führe dich durch eine kurze, zweiminütige Sequenz, die deinen Plan setzt. Nimm Stift oder Notiz. Schreib die Überschrift: „Heute 1 Prozent, nicht 100 Prozent.“ Darunter drei Zeilen. Erste Zeile: „Mein kleinster Schritt heute lautet...“ Formuliere einen Satz, der in zwei Minuten geht, binär abzuhaken. Zweite Zeile: „Sichtbarer Marker...“ Entscheide, wie du das Häkchen setzt: eine kleine Box im Kalender, ein Strich auf einer Karte, ein Sticker. Dritte Zeile: „Wenn-Dann-Plan...“ Verbinde den Schritt mit einem Trigger in deinem Hochfenster. Wenn die Kaffeemaschine läuft, dann mache ich zehn Kniebeugen. Wenn das Meetingfenster aufgeht, dann atme ich zweimal aus und lese meinen Satz. Wenn ich den Schlüssel ins Schloss stecke, dann lege ich das Handy auf die Ladestation im Flur. Lies den Plan einmal laut. Laut macht ernst.

Wenn du mit Energie arbeitest, statt nur mit Uhrzeiten, schiebst du dich aus dem Kampfmodus. Achte einen Tag lang darauf, wann dein Kopf klar ist. Es könnte sein, dass 9:30 bis 11:00 deine beste Fokuszeit ist. Dann gehört der knifflige Teil dorthin, nicht auf 16:30. Es könnte sein, dass 13:00 bis 13:20 ein natürliches Tief ist. Dann passt dort der 1-Prozent-Schritt, der deinen Kreislauf hebt: zehn Minuten gehen, zwei Minuten atmen, ein Glas Wasser, ein kurzer Check des nächsten Mikroschritts. Du beginnst, deine Spur nicht gegen, sondern mit deinem System zu bauen.

Selbstwirksamkeit braucht sichtbare Beweise. Sichtbar heißt: Du siehst, dass du da warst. Der Marker ist klein, aber er zählt. Ein Kästchen zum Abhaken. Ein Strich am Rand deines Kalenders. Ein Haufen Büroklammern, den du jeden Abend von links nach rechts schiebst. Für ein Kind erklärt: Wie Sammelbilder, die zeigen, dass du gespielt hast. Das ist nicht infantil. Das ist Gehirnarchitektur. Wenn du den Marker siehst, erinnert sich dein System: „Ich kann Einfluss nehmen.“ Du brauchst keine großen Trophäen. Du brauchst kleine Spuren, die sich summieren.

Damit die Lernschleife sich schließt, etablierst du ein Review. Review heißt: Du schaust kurz zurück, damit du klüger nach vorne gehst. Kein Tribunal, sondern Feedback. Einmal pro Woche, am besten freitags, stellst du dir drei Fragen. Habe ich meine Sicherheitsanker genutzt, bevor ich Leistung abrufen wollte. Hatte ich echte 1-Prozent-Schritte. Habe ich sie sichtbar markiert. Wenn du zweimal „nein“ sagst, ist das kein Urteil, sondern ein Hinweis: Hebel falsch gesetzt. Du passt nicht deine Identität an, sondern deinen Plan. Du fragst nicht „Warum bin ich so schwach“, sondern „Was mache ich nächste Woche 1 Prozent leichter“. Vielleicht legst du den Schritt konsequent in ein Hochfenster. Vielleicht reduzierst du Reibung: Sporttasche an die Tür, Ladekabel aus dem Schlafzimmer, Eröffnungssatz auf eine Karte. Vielleicht machst du die Schritte noch kleiner, bis sie lächerlich wirken. Lächerlich ist die richtige Größe, wenn es darum geht, eine neue Spur zu legen.

Wichtig ist, dass du Rückschläge als Daten liest. Wenn zwei Tage nacheinander nichts markiert ist, analysierst du, ohne dich abzuwerten. War der Schritt zu groß. War der Zeitpunkt falsch. Hat ein Wert gefehlt, also der Sinnbezug. Oder war die Sprache hart, sodass Alarm entstand. Du korrigierst wie ein Ingenieur. Für ein Kind erklärt: Fahrrad fällt um, du lernst, den Sattel tiefer zu stellen, statt zu beschließen, dass du kein Fahrradmensch bist. So bleibt dein Sicherheitsnerv aktiv und die Projektleitung kann justieren.

Das 1-Prozent-Prinzip ist kein Werbespruch, es ist eine Haltung. Du musst nicht warten, bis du dich motiviert fühlst. Du wählst einen kleinen Schritt, der sich machen lässt, auch wenn du dich nicht groß fühlst. Du verknüpfst ihn mit einem Zeitpunkt, der trägt. Du machst ihn sichtbar. Du wiederholst. Und du feierst nicht die Größe, sondern die Verlässlichkeit. Verlässlichkeit verändert, was du dir zutraust. Und das, was du dir zutraust, verändert, wie du handelst.

Jetzt der Transfer in deinen Tag. Wähle ein Feld: Arbeit, Gesundheit, Beziehung, Ordnung, Lernen. Formuliere deinen 1-Prozent-Satz. Leg ihn in ein Hochfenster. Koppel ihn an ein klares Wenn-Dann. Setz den sichtbaren Marker. Führe den Schritt heute aus, nicht morgen. Und setz ein Häkchen. Mehr nicht. Übermorgen wiederholst du ihn, oder du drehst am Hebel ganz leicht, wenn er zu leicht wurde. Ein Prozent kann nächste Woche zwei werden. Aber wir erhöhen erst, wenn die Spur fest ist.

Zum Schluss verknüpfen wir das mit deinen Werkzeugen aus den vorherigen Lektionen. Wenn die Stimme grob wird, nimm den 90-Sekunden-Compassion Break, damit der Rauchmelder leiser wird und die Projektleitung Zugriff hat. Wenn ein Gedanke dich bremst, nutze das ABC, erkenne die Verzerrung, formuliere einen fairen Gegengedanken und verbinde ihn mit einem Mini-Schritt. Wenn die Richtung schwimmt, öffne die Wertekarte und formuliere einen morgigen Satz, der deinen Kompass sichtbar macht. Wenn die Energie kippt, leg den Schritt in ein anderes Zeitfenster, das dich trägt. Alles zählt auf dasselbe Konto ein: Du erlebst, dass du Einfluss hast. Nicht einmal. Regelmäßig.

Ich lade dich ein, diesen Impuls freiwillig und in eigener Verantwortung in deinen Alltag zu testen. Setz dir für heute deinen „Heute 1 Prozent, nicht 100 Prozent“-Plan. Ein winziger Schritt, ein sichtbarer Marker, ein Wenn-Dann in einem Hochfenster. Führe den Schritt aus. Setz das Häkchen. Am Freitag stellst du dir in Ruhe die drei Review-Fragen: Habe ich Sicherheitsanker genutzt. Hatte ich 1-Prozent-Schritte. Habe ich sie sichtbar markiert. Hebe nächste Woche einen Hebel um 1 Prozent an. So wächst Selbstwirksamkeit nicht als Idee, sondern als gelebte Spur.