

Sich selbst motivieren

**Wie Sie in 5 Tagen anfangen, etwas Wichtiges
in Ihrem Leben zu verändern.**

Auch wenn Sie das bisher nicht geschafft haben.

Probelektion



Hier können Sie die [MP3-Datei anhören und herunterladen](https://www.persoenlichkeits-blog.de/selbstmotivation/mp3/Probelektion.mp3).

[https://www.persoenlichkeits-
blog.de/selbstmotivation/mp3/Probelektion.mp3](https://www.persoenlichkeits-blog.de/selbstmotivation/mp3/Probelektion.mp3)

Etwas bei sich verändern ist leicht.

Man besorgt sich die nötige Information – und fängt an.

So haben Sie sich in das Menü Ihres neuen Fernsehers eingearbeitet. Oder gelernt, wie man Rosen richtig schneidet. Sogar ein Vier-Gänge-Menü letzte Weihnachten haben Sie so hingekriegt – obwohl Kochen nicht Ihr Spezialdisziplin ist. Also: Informationen besorgen – und machen!

Etwas bei sich verändern ist schwer.

Sie haben sich die nötige Information besorgt, und – Sie fangen **nicht** an.

Sondern finden dafür jede Menge Gründe ganz sicher NICHT anzufangen

- ...das hat ja noch Zeit
- ... erst müssen noch mehr Informationen her bevor ich anfangen kann.
- ...es könnte ja auch Nachteile haben, wenn ich das verändere.
- ...ich muss mich erst einmal entstressen.

Auf diese Weise haben Sie immer noch nicht Ihre Steuererklärung gemacht. Haben nichts gegen Ihre Schwimmringe Übergewicht getan. Zahlen Monat für Monat das teure Fitnessstudio , rafften sich aber nicht auf tatsächlich mal dort aufzuschlagen.

Kriegen immer wieder lästige Mahnungen wegen unbezahlter Rechnungen. Suchen dauernd was weil Ostern immer viel zu kurz ist. Kriegen nichts mehr in Ihren Kleiderschrank rein, weil er seit 10 Jahren nicht mehr ausgemistet wurde ...

Nix da, mit Informationen beschaffen und loslegen. Obwohl Sie sehr gute Gründe haben, das zu verändern.

Wie kommt das?

Warum tun wir bestimmte Dinge, die wir tun sollten oder müssen, einfach nicht?

Menschliches Verhalten hat mich schon immer fasziniert.

Warum tun Menschen, was sie tun? Und was tun sie, wenn sie etwas verändern wollen oder müssen? Warum scheint das so schwierig zu sein?

Diese Fragen haben mich schon während meines Psychologiestudiums am meisten beschäftigt. Leider habe ich auf der Universität keine wirklich befriedigenden Antworten bekommen. Drei Ausbildungen in psychotherapeutischen Methoden haben da schon etwas mehr Licht ins Dunkel gebracht.

Aber erst als ich mich vor einigen Jahren beim Schreiben einiger Blogartikel über Veränderung eingehender mit der Materie beschäftigte, stieß ich auf wirklich hilfreiche Ansätze.

Den wichtigsten davon können Sie in diesem eMail-Kurs kennenlernen. Und nicht nur das. Sie lernen ihn anzuwenden. Ohne viel Brimborium und viele theoretische Abhandlungen. Sondern einfach, praktisch – und schnell!

In fünf Tagen.

Warum viele Ihrer Veränderungsversuche bisher gescheitert sind.

Jeder von uns hat ein paar Sachen auf der To-do-Liste, die da schon länger stehen:

- Mehr für die Gesundheit tun
- Ein paar Kilos abnehmen
- Den Termin für den Zahnarzt oder die Vorsorge vereinbaren
- Die Steuererklärung machen
- Den Keller, den Dachboden oder das Büro aufräumen
- Mehr Zeit mit der Familie verbringen
- usw.

Warum erledigen wir diese Dinge nicht einfach?

Ganz viele andere Dinge, die auch nicht immer angenehm sind, tun wir doch auch.

Jeden Tag Zähneputzen. Arbeiten gehen. Kinder erziehen. Den Müll rausbringen.
Den blöden Nachbarn grüßen.

Aber jeder hat ein paar Aufgaben oder Tätigkeiten, die er gefühlte x Wochen,
Monate oder Jahre vor sich herschiebt.

Den Grund für diese menschliche Eigenheit haben Jack und Sharon Brehm schon
1966 gefunden. Sie nannten sie das „Gesetz der psychologischen Reaktanz“. Es besagt:

*„Wenn jemand Sie dazu auffordert, etwas zu tun,
werden Sie wahrscheinlich keine große Lust haben, es
zu tun, selbst wenn Sie es sonst vielleicht gern
getan hätten.“*

Dieses Reaktanz-Gesetz ist seitdem der Alptraum von Führungskräften, Polizisten, Gesundheitsexperten, Lehrern - und allen Eltern. Je mehr diese Autoritäten versuchen, andere dazu zu bewegen,

- bestimmte Aufgaben zu erledigen,
- sich an die Geschwindigkeitsbegrenzung zu halten,
- sich gesünder zu ernähren und mehr zu bewegen,
- statt auf PC und Smartphone mehr in die Bücher zu schauen ...

Es klappt nicht.



Je mehr der andere Mensch rät, empfiehlt, vorschlägt, drängt, gar wüste Beschimpfungen, düstere Prophezeiungen oder schmerzliche Konsequenzen androht – umso weniger Erfolg hat er.

Kommt Ihnen bekannt vor, nicht wahr?

Denn die Angesprochenen widersetzen sich – aktiv oder passiv, erfinden tausend Ausreden. Aber am wichtigsten ist: sie tun es **nicht** und werden es vermutlich in Zukunft nicht tun.

Das Gesetz der psychologischen Reaktanz erklärt den Grund. Der ist eigentlich ganz einfach:

Wir wollen selbst bestimmen.

Wir wollen selbst wählen, was wir tun oder nicht tun.

Das beginnt schon ganz früh. Beobachten Sie mal ein Kind von 6- 12 Monaten, das etwas will oder nicht will.

- Seinen Schnuller. Nicht seinen Schnuller.
- Auf den Arm. Runter vom Arm.
- Ihre Aufmerksamkeit. Oder seine Ruhe.

Und sehen Sie, was passiert, wenn es das nicht bekommt oder nicht darf. Schon mit sechs Monaten wussten wir schon genau, was wir wollten. Und widersetzten uns Dingen, die andere von uns wollten.

Jedes Baby kommt zwar völlig abhängig auf die Welt. Und ist gleichzeitig total autonom. Weiß, was es will. Lässt sich nicht davon abbringen.

Will selbst entscheiden.

Im Grund gilt das für jedes Lebewesen. Selbst für so tumbe Viecher wie Schildkröten. Versperren Sie so einer Echse mal mit dem Fuß den Weg. Vielleicht sogar ein paar Mal.

Was passiert?

Regt die Schildkröte sich auf? Fängt Sie mit Ihnen das Diskutieren an, dass das ihr Weg sei? Nichts von alledem. Sie weiß, was sie will. Sie zieht den Kopf in ihren Panzer zurück – und wartet. Und denkt: *„Ich bin noch jung und werde etwa hundert Jahre alt. Du bist schon zweiundvierzig – ich hab Zeit.“*

Da Sie nicht so viel Zeit haben, wird es Ihnen bald zu dumm, die Schildkröte zu erziehen und Sie lassen sie Ihres Weges ziehen.

Jetzt mal ehrlich: Wenn Sie schon eine Schildkröte nicht motivieren können, Ihren Vorstellungen zu folgen, wie soll das denn mit ungleich intelligenteren Wesen wie Kindern oder großen Menschen klappen?

Eben. Gar nicht.

Deshalb die wichtigste Botschaft dieses eMail-Kurses:

Hören Sie auf, andere zu motivieren!

Es klappt nicht.



Die schlechte Nachricht: es klappt auch bei Ihnen selbst nicht. Also **Sie** zu Handlungen zu motivieren, die Sie erst mal nicht wollen. Obwohl dieses Verhalten doch so wichtig, gesund, ethisch, also irgendwie besser wäre – für Sie!

Aber trotzdem, Sie tun's nicht. Warum?

Warum Sie sich bisher zu manchen Aufgaben nicht motivieren konnten.

Okay, dass wir es nicht mögen, etwas zu tun, was uns ein anderer aufträgt, lässt sich ja noch leichter verstehen.

Aber wenn wir es selbst sind, die etwas ändern wollen oder müssen – warum geht das oft genauso schwer?

Auch hier spielt die psychologische Reaktanz eine Rolle. Nur ist dabei die Autorität, die uns zu etwas bringen will, nicht außerhalb von uns – sondern in uns selbst: Und zwar in Form

- eines schlechten Gewissens
- eines inneren Anspruchs
- eines inneren Wertes

Und gegen diese inneren Autoritäten leisten wir oft genauso erbitterten Widerstand wie gegen die äußeren „Vorgesetzten“.

Ein paar Beispiele:

- Sie sind chronisch unpünktlich und wollen das ändern.
- Sie sind ein wenig speckig und wollen sich in einem Studio anmelden.
- Sie wollen Ihre Website, Ihren Prospekt, Ihre Visitenkarten neu machen
- Sie wollen endlich mit dem Rauchen aufhören.
- Sie wollen seit Monaten Ihren Schreibtisch und die ganze Ablage aufräumen.

- Sie wollen den tropfenden Wasserhahn reparieren.
- Sie machen alles auf den letzten Drücker und wollen früher anfangen.
- Sie wollen mehr Zeit mit Ihren Kindern verbringen.
- usw.

Kurz gefasst kann man sagen: Immer wenn wir von außen ein „*sollte*“ oder „*müsste*“ vernehmen, tun wir meist nicht das Empfohlene. Verschieben es auf später – immer wieder. Oder haben Ausreden.



Und warum es mit diesem eMail-Kurs endlich klappen kann.

Jetzt wissen Sie, dass es nicht an Ihrer Bequemlichkeit, fehlendem Leidensdruck oder mangelnder Selbstdisziplin lag, dass Sie verschiedene wichtige Dinge in der Vergangenheit nicht angepackt oder erledigt haben.

Sondern an den falschen Gründen.

Sie haben eine Menge guter Gründe gehört, warum Sie sich mehr bewegen, gesünder ernähren, härter arbeiten, mehr im Haushalt helfen, endlich was für sich tun sollten, mit Rauchen aufhören, sich um Ihre Altersvorsorge kümmern, endlich die Steuererklärung vom letzten Jahr ... machen *sollten*.

Aber die Gründe kamen alle von außen – von anderen Menschen. Ärzten, Partnern, Vorgesetzten, Freunden, Finanzberatern etc. Die Gründe waren noch nicht mal falsch. Die jeweils aufgezeigten Folgen und Konsequenzen konnten Sie durchaus nachvollziehen.

Aber getan haben Sie trotzdem nichts.

Weil es nicht **Ihre** Gründe waren.

Aber nur wenn **Sie** etwas wollen, tun Sie es auch. Ganz nach dem Satz:

**Wer etwas will, findet Wege.
Wer etwas nicht will, findet Gründe.**

Doch was wären Ihre Gründe?

Die kennen Sie in dieser Sache gar nicht. Sonst würden Sie es tun.

Stattdessen sind Sie vor allem mit dem Abwehren der Vorschläge von außen beschäftigt. Weil Sie Ihre Autonomie bewahren wollen.

Deswegen hörten wir ja auch früher nicht auf unsere Eltern. Lies nicht bei schlechtem Licht. Trink nicht so viel Cola. Fang bloß nicht mit dem Rauchen an. Lies doch mal ein Buch. Lass die Finger von Drogen. Häng nicht immer so viel vorm Fernseher rum.

Genützt hat's wenig.

Obwohl – aus heutiger Sicht – die Tipps gar nicht so schlecht waren. Zu diesem Phänomen meinte Paul Watzlawick:

**„Erwachsen ist man, wenn man etwas tut,
obwohl es auch die Eltern empfohlen haben.“**

In der Pubertät ist man für diese wertvolle Einsicht noch zu jung. Aber manche Menschen sind mit zweiundvierzig noch in der Pubertät.

Wie Sie anderen besser *nicht* helfen.

Das Reaktanz-Gesetz erklärt auch, warum es so fruchtlos sein kann, anderen mit Tipps und Ratschlägen helfen zu wollen.



Sie kennen das. Jemand schildert ein Problem und nach einer Weile sagen Sie:

- „Hast Du denn schon mal probiert, ...?“
- „Warum machst Du nicht Folgendes ...“
- „Mir hat mal in so einer Situation geholfen, dass ich ...“

Fast nie ernten wir für unsere genialen Ratschläge vom anderen Dankbarkeit. Ganz selten reagiert Ihr Gegenüber mit: „*Das ist eine tolle Idee! Probier ich sofort aus!*“

Sondern meistens reagiert der Andere mit lahmen Einwänden nach dem Muster „*Das habe ich ja schon probiert.*“ Oder „*Das geht nicht, weil ...*“ oder „*Guter Tipp, aber das kann ich nicht, weil ...*“

Und wir reagieren meist genauso, wenn wir Tipps für notwendige oder gewünschte Veränderungen bekommen. Ich auch.

Was bleibt dann noch als Ausweg?

Ganz einfach.

Sie müssen Ihre EIGENEN Gründe entdecken, warum Sie etwas verändern wollen.

Wenn Sie etwas verändern wollen, brauchen Sie Ihre **eigenen** Gründe.

Die haben Sie aber noch nicht gefunden. Denn sonst hätten Sie die Vorschläge entweder befolgt oder einfach abgelehnt („*Das ist nichts für mich.*“) Die Tatsache, dass diese Dinge immer noch auf Ihrer inneren To-Do-Liste stehen zeigt, dass Sie sie ja für wichtig halten.

Aber Ihnen fehlte bisher die rechte Motivation.

Die kann nicht von außen kommen, sondern von innen. Also von Ihnen.

Mit diesem eMail-Kurs finden Sie Ihre Gründe.

In einem einfachen 6-Schritte-Prozess, der aus sechs besonderen Fragen besteht. Mit diesen Fragen entdecken Sie Schritt für Schritt Ihre eigenen Gründe, warum Sie etwas verändern könnten.

Jeden Tag erhalten Sie eine eMail von mir mit nur einer einzigen Frage.

Die es aber in sich hat. Und damit wird Ihr Prozess ins Rollen kommen.

Das merken Sie schon an der ersten Frage. Die Sie immer wieder den Tag über beschäftigen wird. Und Sie ziemlich neugierig machen wird auf die zweite Frage. Die kommt am nächsten Tag. Und so weiter. Eine ganze Woche lang.

Und Sie werden vermutlich staunen, was dabei herauskommt.

Denn oft ist Ihre eigentliche Motivation eine ganz andere als Sie dachten.

Und Ihre Gründe, etwas zu verändern, sind ganz andere als die, die Sie für vernünftig und überzeugend hielten.

Aber die Gründe kommen aus Ihnen – nicht von außen. Deswegen spüren Sie nicht den Impuls, sie abzuwehren mit einem „Ja, aber ...“

Sondern reagieren mit einem „*Stimmt eigentlich. Genau das will ich.*“

Und Sie fangen es an. Versprochen!

Wenn Sie nach drei, vier Wochen immer noch nichts verändert haben, haben Sie wahrscheinlich nicht das richtige Veränderungsziel gewählt. Und können mit einem anderen Ziel noch einmal den Prozess machen.

Das geht wieder mit den sechs Fragen. Aber jetzt ganz schnell, denn Sie kennen ja schon das Vorgehen. Denn den Prozess kann man auch in sechs oder sieben Minuten durchlaufen – und zu einem guten Ergebnis kommen.

Wenn Sie nach vier Wochen nicht zufrieden sind, können Sie Ihr Geld zurück haben. Ohne Angabe von Gründen. Einfach Mail an mich. Und voller Betrag zurück auf Ihr Konto.

Tun Sie jetzt die ersten drei Schritte.

1. Bestimmen Sie eine Veränderung, die Sie sich vornehmen oder eine Sache, die Sie tun wollen.

2. Formulieren Sie das Ziel verhaltens- nicht ergebnisbezogen.

Also statt: *„Ich will was für meine Fitness tun“* besser *„Ich will einen Monat lang zweimal in der Woche fünf Minuten joggen.“*

Statt *„Ich will nicht länger so ein Chaos sein.“* Besser *„Ich räume jeden zweiten Tag zehn Minuten meinen Schreibtisch auf.“*

3. Bestellen Sie jetzt meinen eMail-Kurs „Sich selbst motivieren“.

Direkt nach der Bezahlung erhalten Sie die erste Lektion mit der ersten wichtigen Frage(von insgesamt sechs).

Mit dieser ersten Frage sind Sie auf dem Weg, **Ihre** eigenen Gründe zu finden, warum Sie das angestrebte Verhalten wirklich wollen.

Jeden Tag erhalten Sie früh morgens eine weitere Lektion mit einer Frage.

Nach fünf Tagen sind Sie durch. Und werden voraussichtlich den ersten Schritt in die gewünschte Richtung tun.

Versprochen!

Ich bin so sicher, dass Sie es mit diesen eMail-Kurs schaffen werden, dass ich Ihnen eine **100-Prozent-Zufriedenheits-Garantie** dafür gebe:

Zu jeder Zeit, wenn Sie finden,
dass der eMail-Kurs Ihnen nichts gebracht hat,
können Sie mir eine eMail schreiben
und Sie bekommen Ihr Geld sofort zurück.

Sie brauchen keine Begründung schreiben,
einfach nur „*Will mein Geld zurück!*“
– und Sie bekommen es.
Ohne Frist. Lebenslang.

Sie merken schon: ich bin sehr sicher, dass der eMail-Kurs Ihnen nützen wird.

Premiumversion für 11,78 Euro incl. MwSt.

Alle sechs Lektionen per Mail und als PDF zum Ausdrucken.

Alle sechs Lektionen als MP3 zum Herunterladen

Ein eBook mit allen sechs Lektionen als PDF zum Schluss

Bestellen Sie jetzt bitte hier:

<https://www.digistore24.com/product/61873>



PS: Wenn Sie noch eine Frage haben, einfach eine Mail an mich:

rkwichmann@web.de