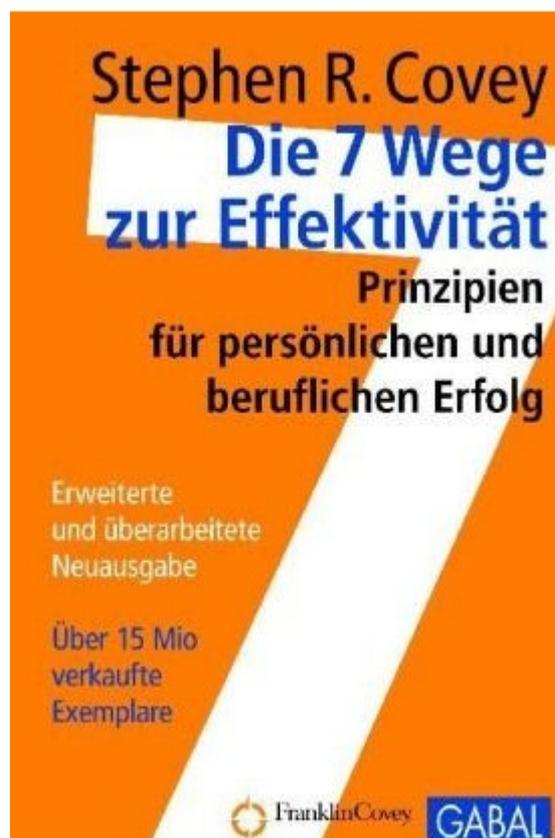




**Stephen R. Covey**  
**Die 7 Wege zur Effektivität.**  
**(7 Habits)**



**Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg.**

**Persönliche Mitschrift und Gedanken**



## Inhalt

Über den Autor .....	3
Einleitung .....	4
Charakter-Ethik .....	5
Paradigmen und Prinzipien .....	6
Der Reifeprozess .....	8
Definition der Effektivität.....	9
Die 7 Wege .....	11
Einordnungen.....	12
Kontrolle.....	13
Der private Erfolg .....	14
Der 1. Weg: Proaktiv sein .....	14
Der 2. Weg: Schon am Anfang das Ende im Sinn haben .....	15
Der 3. Weg: Das Wichtigste zuerst tun .....	18
Der öffentliche Erfolg.....	21
Der 4. Weg: Gewinn / Gewinn denken .....	22
Der 5. Weg: Erst verstehen, dann verstanden werden .....	24
Der 6. Weg: Synergien schaffen – Prinzipien der kreativen Kooperation .....	29
Der 7. Weg: Die Säge schäften – Prinzipien der ausgewogenen Selbst – Erneuerung .....	30



## Über den Autor

---

Dr. Steven Covey war weltweit anerkannter Experte für Führungsfragen, Unternehmensberater, „Management-Vordenker“ und Vater von 9 Kindern. Seine Theorien konnte er sowohl im Business als auch im Mikro-Kosmos seiner Familie ausprobieren.

Steven Covey war Mitbegründer der FranklinCovey Company, ein in 130 Ländern vertretenes Management-, Trainings- und Consulting Institut.

Er starb 2012 und hinterließ neun Kinder und 43 Enkelkinder.

Covey's Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg sind bereits ein Klassiker. Das Buch kam in Deutschland 2004 heraus.

Mein persönlicher Extrakt, den Sie hier in Händen halten, ist entstanden unter Verwendung der 6. Ausgabe (2007).



## Einleitung

---

Frieden findet nur der, der ein klares Gefühl für seine höchsten Prioritäten entwickelt, sich darauf fokussiert und mit ihnen im Einklang lebt.

Wahre Größe setzt eine Überfluss – Mentalität voraus, uneigennütziges Denken, gegenseitigen Respekt zum Wohle seiner selbst und aller.

Lebe von Innen nach Aussen.



### Die Natur des Menschen

Steven Covey sagt, dass ein ausgebildeter Charakter wichtig ist. Viel wichtiger als angelerntes Wissen und Techniken.

Wichtige Charaktereigenschaften sind z.B.:

**Integrität, Demut, Treue, Mäßigkeit, Mut, Gerechtigkeit, Geduld, Fleiß, Einfachheit, Bescheidenheit**

Nur, wer diese Eigenschaften hat, kann ein effektives Leben führen.

Wichtig ist, wie ich die Welt sehe.

Nehme den anderen an, wie er ist und wertschätze ihn. Verändere ihn nicht zu deinem Willen.

„Ergründe sorgfältig dein eigenes Herz, denn ihm entspringen alle Fragen des Lebens“ (Bibel).

Zwischenmenschliche Beziehungen beruhen auf dem System der Ernte: ich kann nur ernten, was ich gesät habe.



## Ethik

---

Bei der **Charakter-Ethik** erfolgen die Veränderungen von innen nach außen:  
erst ändere ich mich, und dann ändere ich meine Umwelt.  
Ich bin, was ich denke, tue und sage.

Bei der **Persönlichkeits-Ethik** erfolgen die Veränderungen durch äußere Impulse. So z.B. durch Lesen und Lernen, Seminaren, Training des positiven Denken.

Covey meint: Charakter-Ethik ist wichtiger als Persönlichkeits-Ethik.

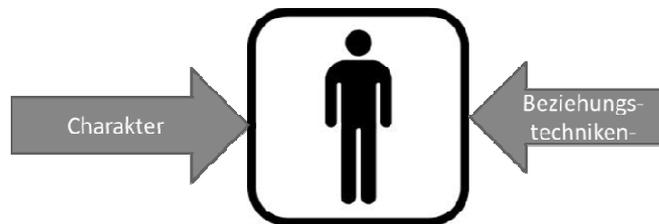
Man kann zwar mit Persönlichkeits-Ethik erfolgreich sein.

Erfolgreicher im Sinne der persönlichen Effektivität ist, wer aber nicht nur die Persönlichkeit, sondern seinen Charakter stärkt.

Covey empfiehlt: den Prozess des natürlichen Wachstums, bei dem ich mich Schritt für Schritt und auf lange Sicht entwickel. Maßnahmen, die von außen kommen, können nur kurzfristigen Erfolg haben.

Ich kann nicht auf lange Sicht erfolgreich sein, wenn mein Charakter grundsätzliche Störungen aufweist, wenn ich doppelzüngig und unaufrichtig bin.

Oder mit positiven Worten: Ich bin langfristig nur erfolgreich im Sinne meiner Effektivität, wenn mein Charakter ausgebildet und entwickelt ist, wenn ich sage, was ich denke und ich aufrichtig zu mir selbst und anderen bin.





## Prinzipien und Paradigmen

---

### Prinzipien

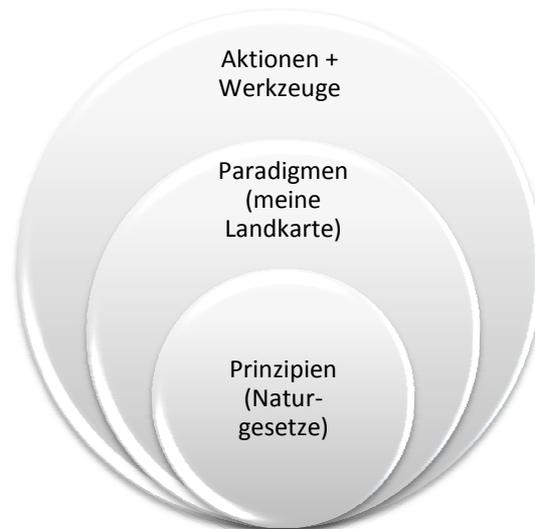
- Sind Richtlinien für das menschliche Verhalten.
- Sind für alle Menschen im Wesentlichen gleich.
- Auf Basis der Prinzipien bilde ich meine Paradigmen aus.

### Paradigmen

- Sind der Bezugsrahmen, das Modell, wie ich mir die Welt um mich vorstelle.
- Bestimmen meine Einstellung und meinen Charakter. Diese bestimmen mein Verhalten.
- Sind mächtig, da sie die Brille schaffen, durch die ich sehe.

### Aktionen und Maßnahmen

- Auf Basis der Paradigmen erzeuge ich meine Praktiken (Werkzeuge, Aktivitäten, Handlungen)



Persönlichkeits-Ethik dagegen beruht lediglich auf das Erlernen von Techniken.

Ein Leben nach der Charakter-Ethik besteht dagegen aus Stadien des Wachstums und der Entwicklung. Nach und nach bilde ich meinen Charakter heraus, forme meine Paradigmen aus und schärfe meine Werkzeuge.

Eine lange Reise beginnt mit dem ersten Schritt. Und man kann immer nur einen Schritt auf einmal machen.

Sich Stärke aus äußeren Faktoren (Auto, verliehene Macht) zu leihen, schwächt.



Beispiel (S.42):

*Zwei dem Ausbildungsgeschwader zugeteilte Kriegsschiffe übten seit Tagen bei schwerem Wetter Manöver. Ich fuhr auf dem Leitschiff und hatte gegen Abend Dienst auf der Brücke. Nebelschwaden erschwerten die Sicht, also blieb auch der Kapitän oben und überwachte alles.*

*Kurz nach Anbruch der Dunkelheit meldete der Ausguck: »Licht steuerbord voraus!«*

*»Bleibt es stehen oder bewegt es sich achteraus?«, rief der Kapitän.*

*Der Ausguck antwortete: »Es bleibt, Kapitän.« Was hieß, dass wir uns auf einem gefährlichen Kollisionskurs mit dem anderen Schiff befanden.*

*Da rief der Kapitän dem Signalgast zu: »Schicken Sie dem Schiff ein Signal: Wir sind auf Kollisionskurs, empfehlen 20 Grad Kursänderung.«*

*Zurück kam das Signal: »Empfehlen Ihnen, den Kurs um 20 Grad zu ändern.«*

*Der Kapitän sagte: »Melden Sie: Ich bin ein Kapitän, Kurs um 20 Grad ändern.«*

*»Ich bin ein Seemann 2. Klasse«, lautete die Antwort. »Sie sollten Ihren Kurs besser um 20 Grad ändern.«*

*Inzwischen war der Kapitän ziemlich wütend. Er schimpfte: »Signalisieren Sie, dass ich ein Kriegsschiff bin. Er soll den Kurs um 20 Grad ändern.«*

*Prompt wurde eine Antwort zurückgeblinkt: »Ich bin ein Leuchtturm.«*

*Wir änderten unseren Kurs.*

Der Paradigmenwechsel, den der Kapitän – und wir beim Lesen dieser Erzählung – erfahren haben, verändert die Sache vollkommen. Die Realität, die wir sehen, ist durch eine begrenzte Wahrnehmung bestimmt, dies gilt in unserem täglichen Leben ebenso wie für den Kapitän im Nebel.

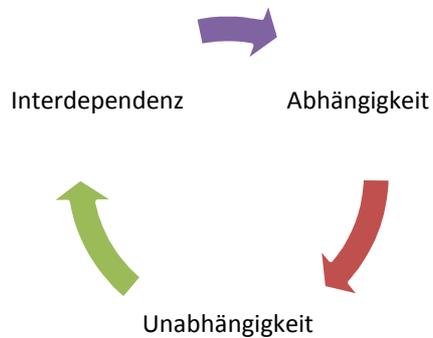
Prinzipien sind wie Leuchttürme. Es sind Naturgesetze, die man nicht durchbrechen kann. Wie Cecil de Mille in seinem Monumentalfilm *Die Zehn Gebote* sagte: »Wir können unmöglich das Gesetz brechen. Wir können nur am Gesetz zerbrechen.«

Zwar kann der Einzelne sein Leben und seine Interaktionen in Form von Paradigmen oder Landkarten betrachten, die aus seinen Erfahrungen erwachsen, aber diese Landkarten sind nicht das Territorium. Sie sind eine »subjektive Realität«, nicht mehr als ein Versuch, das Territorium zu beschreiben.



## Der Reifeprozess

---



**Abhängige** Menschen brauchen andere, um zu bekommen, was sie wollen.

**Unabhängige** Menschen können durch ihre eigenen Bemühungen das erreichen, was sie wollen.

**Interdependente** Menschen kombinieren eigene Bemühungen mit denen anderer, um zu größerem Erfolg zu kommen.

Unabhängige Menschen sind reifer als abhängige Menschen.

Das derzeitige von außen vorgegebene **soziale Paradigma** fördert die Unabhängigkeit.

Die meisten Programme zur Persönlichkeitsentwicklung fördern deshalb die Unabhängigkeit, so dass Kommunikation, Teamarbeit und Kooperation als geringere Werte erscheinen.

Unabhängiges Denken alleine passt nicht zu einer interdependenten Wirklichkeit.

Unabhängige Menschen, die nicht die Reife haben, interdependent zu denken und zu handeln, mögen gute individuelle Leistungen vollbringen, aber sie werden keine guten Führungskräfte oder Teamplayer abgeben. Interdependenz ist ein reifes, entwickeltes Konzept.

Interdependenz ist der Königsweg des Reifeprozesses: gemeinsam mit anderen kann ich viel mehr erreichen als alleine.



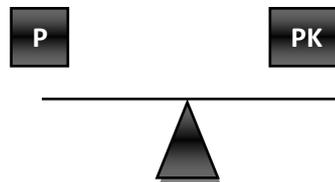
## Definition der Effektivität

### Definition nach Wikipedia

Effektivität (von lateinisch effectivus ‚bewirkend‘) bezeichnet das Verhältnis von dem erreichten Ziel zu dem definierten Ziel (Zielerreichungsgrad). Das Kriterium für das Vorhandensein von Effektivität ist das Ausmaß, in dem beabsichtigte Wirkungen erreicht werden.

### Definition nach Covey

Effektivität ist das Gleichgewicht von P (Produktivität) und PK (Erhaltung der Produktionskapazität).

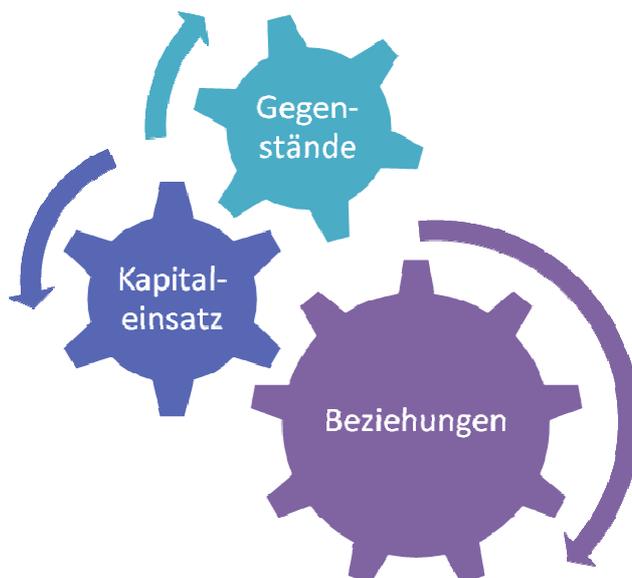


Eine zu starke Fokussierung auf PK ist vergleichbar mit jemandem, der immer nur zur Schule geht, aber nie etwas produziert, sondern von den goldenen Eiern der anderen lebt.

Manager		Führer
<b>Management</b> ist die Effizienz beim Erklimmen der Leiter (Effizienz)		<b>Führung</b> bestimmt, ob die Leiter an der richtigen Wand lehnt (Effektivität).

## Vermögenswerte

es geht um 3 Arten von Vermögenswerten, die vermehrt werden können:





### PK in Organisationen

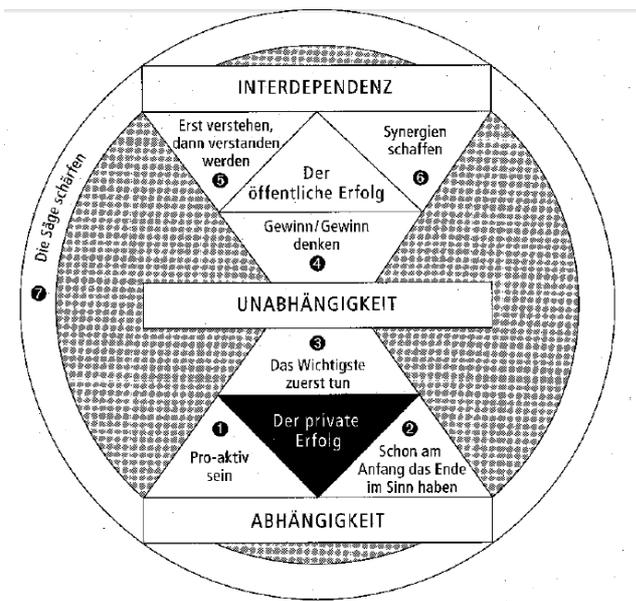
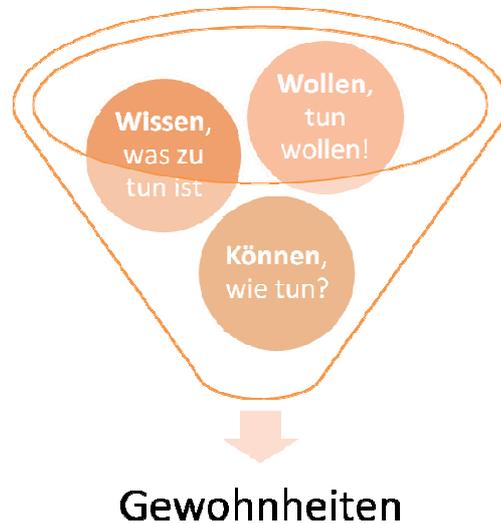
- Man kann die Hand eines Menschen kaufen, nicht aber sein Herz.  
Im Herzen aber sitzt Enthusiasmus und Loyalität
- Man kann seinen Rücken kaufen, nicht aber sein Gehirn.  
Dort sitzen aber Kreativität, Einfallsreichtum und geistige Flexibilität
- PK-Arbeit bedeutet, dass man Angestellte als Freiwillige behandelt. Denn sie geben freiwillig ihr Bestes:  
Herz und Verstand



## Die 7 Wege

Unser Charakter besteht größtenteils aus Gewohnheiten. Diese können uns auch sehr einschränken. Die sieben Wege zur Effektivität beschreiben den Prozess, wie ich Gewohnheiten ablege und mich neu orientieren kann. Um sie zu durchbrechen, muss ich an den drei Bereichen „Wissen“, „Fertigkeiten“ und „Wünsche“ arbeiten.

Effektive Gewohnheiten sind verinnerlichte Prinzipien und Verhaltensmuster

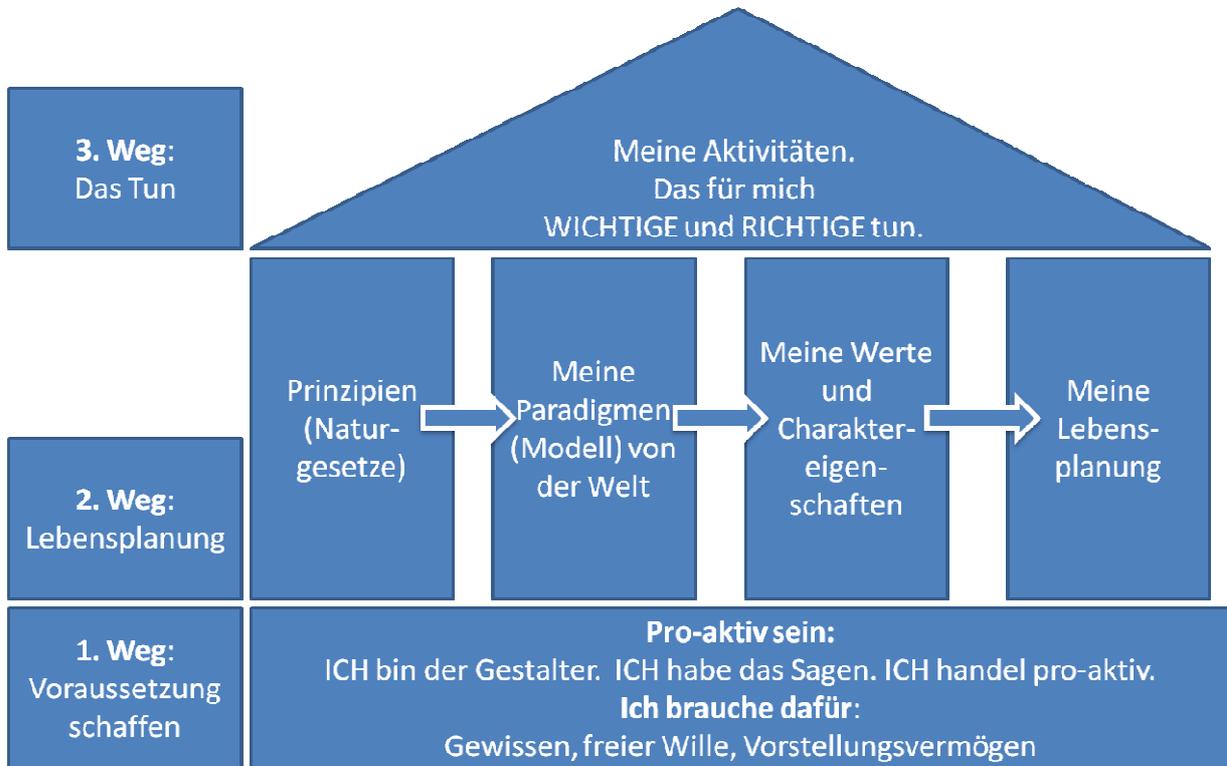


Die ersten drei Wege dienen dem **privaten Erfolg**.  
Der vierte bis sechste Weg dient dem **öffentlichen und beruflichen Erfolg**.

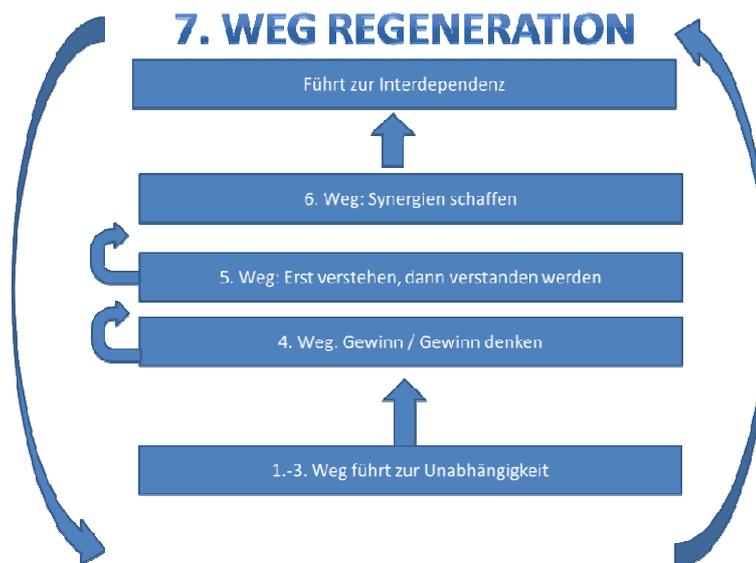
Der 7. Weg dient der **Regeneration und Erneuerung**.



**Einordnungen**



Die ersten 3 Wege führen zum privaten Erfolg



Die zweiten 3 Wege führen zum öffentlichen und beruflichen Erfolg

Der 7. Weg -die Regeneration - sichert den Erfolg

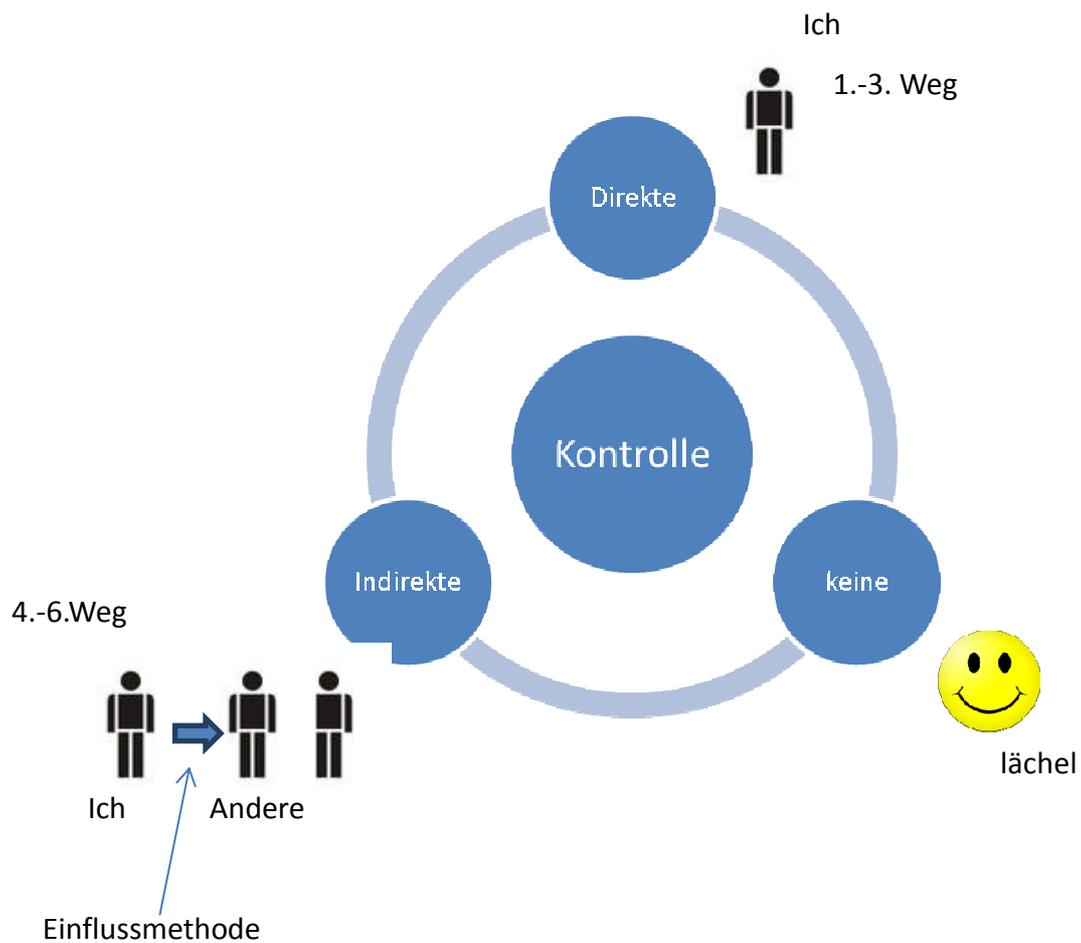


## Kontrolle

---

Ich habe die Kontrolle.

- Direkte Kontrolle: ICH kann direkt einwirken und verändern (Der 1. – 3 Weg)
- Indirekte Kontrolle: Ich kann Einfluss nehmen auf andere (4.-6. Weg)
- Ich erkenne, dass ich keinen Einfluss habe und nichts ändern kann: ich lächle





## Der private Erfolg

---

### Der 1. Weg: Proaktiv sein

---

Der Begriff Pro-Aktiv wurde von Victor E. Frankl 1946 aufgrund seiner KZ-Erfahrungen geprägt.

Es basiert auf den drei zentralen Werten: Erfahrung → Kreativität ← Einstellung

Zwischen Reiz und Reaktion hat der Mensch die Freiheit zu wählen.

Proaktiv sein bedeutet „das, was ich heute bin, bin ich aufgrund meiner geistigen Entscheidung.“ Ich kann jederzeit sagen: „ich treffe heute eine andere Wahl“.

Proaktivität ist das initiative Handeln, es setzt szenenbasiertes Handeln voraus (aufgrund meiner werteorientieren Vorüberlegung).

Unser Verhalten ist von Prinzipien geprägt. Mit ihnen in Harmonie zu leben, hat positive Folgen, sie zu verletzen, Negative.

Wir haben stets die Wahl der Reaktion auf eine Situation. Zugleich wählen wir auch die Folgen. Das ist ein Naturgesetz

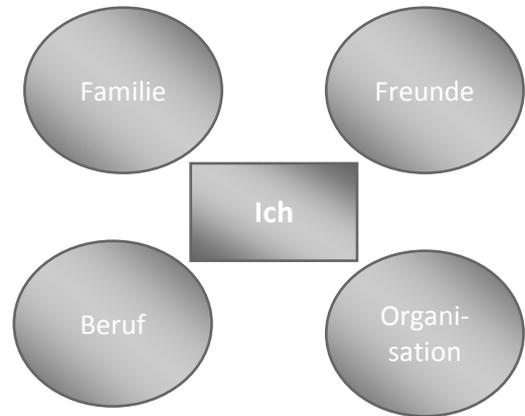
„Wenn wir ein Ende des Stocks aufheben, heben wir auch die andere Seite auf“.

Umgang mit Fehlern: erkennen → anerkennen → korrigieren → lernen.



## Der 2. Weg: Schon am Anfang das Ende im Sinn haben

ICH übernehme die Verantwortung für meine eigene Lebensplanung, für alle Bereiche:



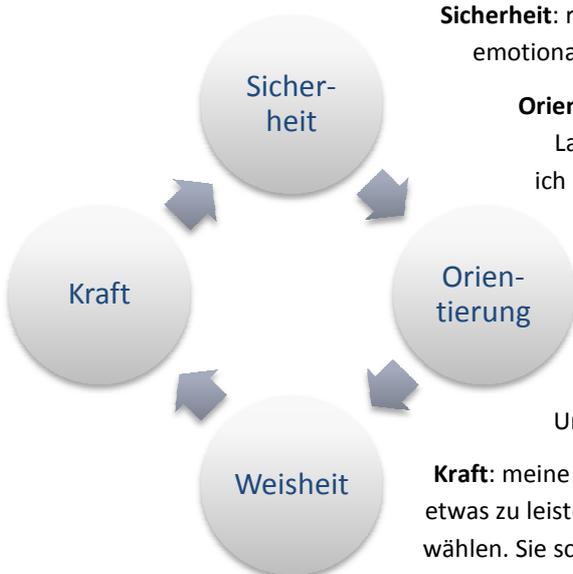
**Alles wird 2-Mal geschaffen:**

**Planen** wir unser Leben nicht selbst, werden wir durch Umstände oder Menschen außerhalb unseres Einflussbereiches geformt. Nach der Planung erfolgt die **Umsetzung**.



## Zentrum des persönlichen Einflussbereiches

So sollte es sein: **Prinzipienzentriert**



**Sicherheit:** repräsentiert mein Selbstwertgefühl, meine Identität, meinen emotionalen Anker, meine Selbstachtung, meine grundlegende Stärke.

**Orientierung:** ist die Quelle meiner Ausrichtung im Leben. Meine Landkarte, mein innerer Bezugsrahmen (Paradigmen), aus denen ich meine aktuellen Entscheidungen und Taten aufgrund von Prinzipien ableite.

**Weisheit:** meine Perspektive im Leben, mein Gefühl von Ausgewogenheit, mein Verständnis, wie die verschiedenen Teile und Prinzipien in Beziehung zueinander stehen und anwendbar sind. Sie umfasst Beurteilungs- und Unterscheidungsvermögen sowie Verständnis.

**Kraft:** meine Fähigkeit und Fertigkeit, zu handeln. Meine Stärke und Macht, etwas zu leisten. Meine vitale Energie, Entscheidungen zu treffen und zu wählen. Sie schließt die Fähigkeit ein, tief eingegrabene Eigenschaften zu überwinden und höhere, effektivere, auf Prinzipien beruhende Eigenschaften zu kultivieren.



**Alternative Zentren:**

Anstatt Prinzipienzentriert zu sein, kann ich mich auch zentrieren auf:

- Partner
- Familie
- Geld oder Macht
- Arbeit
- Besitz
- Vergnügen
- Freundschaft oder Feindschaft
- Kirche oder andere Institutionen
- Mich selbst

Zentrum	Sicherheit	Orientierung	Weisheit	Kraft
<b>Partner</b>	<p>Meine Gefühle von Sicherheit hängen davon ab, wie mein Partner mich behandelt</p> <p>Gefühle und Launen meines Partners können mich sehr verletzen</p> <p>Wenn mein Partner nicht mit mir einig ist oder meine Erwartungen erfüllt, bin ich sehr enttäuscht, ziehe mich zurück oder streite mit meinem Partner</p> <p>Einflüsse von außen nehme ich oft als Bedrohung wahr</p>	<p>Mein Partner gibt mir mit seinen Wünschen und Bedürfnissen die Richtung vor.</p> <p>Ich tue alles, was gut ist für unsere Partnerschaft und meinen Partner.</p> <p>Ich bin oft einer Meinung mit meinem Partner.</p> <p>Ich teile die Hobbies meines Partners</p>	<p>Meine Lebensperspektive richte ich danach aus, was gut ist für meine Partnerschaft und meinen Partner</p>	<p>Meine Kraft beziehe ich aus meinem Partner, durch ihn werde ich stärker.</p>
<b>Familie</b>	<p>Ich möchte von meiner Familie akzeptiert werden. Ich erfülle die familiären Erwartungen</p> <p>Meine Familie gibt mir Sicherheit, ohne sie wäre ich verloren.</p> <p>Ich beziehe mein Selbstwertgefühl aus meiner Familie.</p>	<p>Die Familienskripte sind Quelle meiner Einstellungen und Verhaltensweisen.</p> <p>Für meine Entscheidungen ist wichtig, ob es gut ist für die Familie.</p>	<p>Mein Leben gilt der Familie. Ich ordne meine Interessen denen der Familie unter.</p>	<p>Meine Handlungen sind auf Familienmodelle und Traditionen beschränkt.</p>
<b>Geld / Macht</b>	<p>Mein Marktwert ist mir sehr wichtig und gibt mir Sicherheit.</p> <p>Ökonomische Unsicherheit bedroht mich.</p>	<p>Ich richte meine Handlungsoptionen nach Gewinn aus.</p>	<p>Geld zu machen ist mir sehr wichtig. Dafür nehme ich manche Nachteile in Kauf.</p>	<p>Mangelndes Geld beschränkt meine Handlungsfreiheit.</p>
<b>Arbeit</b>	<p>Mein Beruf ist mir wichtiger als alles andere.</p> <p>Ich fühle mich nur wohl, wenn ich arbeiten kann.</p>	<p>Ich richte meine Bedürfnisse und Erwartungen nach meinem Beruf aus.</p>	<p>Meine Arbeit ist mein Leben.</p>	<p>Ich begrenze meine Handlungsoptionen auf die Arbeit, berufliche Möglichkeiten betriebliche Einschränkungen, Wahrnehmungen des Chefs. Ich befürchte, dass ich irgendwann die Anforderungen nicht mehr erfüllen kann.</p>
<b>Besitz</b>	<p>Meine Sicherheit beziehe ich aus meinem guten Ruf,</p>	<p>Die Bewahrung und Mehrung meines Besitzes ist mir</p>	<p>Ich sehe die Welt überwiegend in Form von</p>	<p>Ich wirke innerhalb der Grenzen dessen, was ich</p>

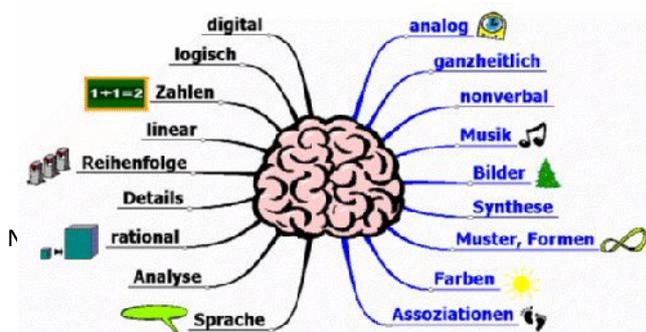


Zentrum	Sicherheit	Orientierung	Weisheit	Kraft
	meinen sozialen Status und aus meinen Besitztümern. Ich bin öfter neidisch auf die Besitztümer anderer und vergleiche.	wichtig. Ich möchte mit meinen Besitz repräsentieren.	ökonomischen und sozialen Beziehungen.	kaufen kann oder der sozialen Bedeutung, die ich erlangen kann.
<b>Vergnügen</b>	Ich brauche oft Vergnügungs-Hochs. Fehlen diese, fühle ich mich leer. Ich bin von Vergnügen abhängig und brauche Zerstreuung	Ich richte meine Entscheidungen danach, wie ich das größte Vergnügen erleben kann.	Ich weiß, wie ich am meisten Vergnügen gewinnen kann.	Meine Kraft geht gegen Null.
<b>Freundschaft</b>	Ich fühle mich nur sicher im Kreise meiner Freunde. Ich bin von der Meinung der anderen abhängig.	Ich mache meine Entscheidungen von der Meinung der Freunde abhängig.	Ich sehe meine Welt durch eine ausschließlich soziale Brille	Die Kraft hängt stark vom sozialen Wohlempfinden ab. Die Kraft ist nicht selbstgesteuert.
<b>Feindschaft</b>	Meine Sicherheit hängt von der Bewegung des Feindes ab. Ich Sorge mich ständig, was der Feind wohl als nächstes vorhat. Ich suche Selbstrechtfertigung und Bestätigung von Gleichgesinnten	Ich hänge von den Handlungen des Feindes ab. Ich treffe meine Entscheidungen als Reaktion auf Handlungen des Feindes.	Meine Urteilskraft ist eng und verzerrt. Ich bin defensiv, überreaktiv und paranoid.	Meine Kraft beziehe ich aus Gefühlen wie Wut, Neid, Ablehnung und Rache. Sie ist schwach und konzentriert auf den Feind.
<b>Kirche / Verein</b>	Ich beziehe meine Sicherheit aus den Aktivitäten der Institution und der Achtung, die ich als Mitglied genieße. Ich finde Identität und Sicherheit durch kirchliche Auszeichnungen und Vergleichen.	Ich lasse mich leiten von der Meinung anderer in Hinsicht auf meine Handlungen, die ich für und im Namen der Institution mache.	Ich sehe meine Welt in Form von „Gläubigen“ und „Ungläubigen“, „Dazugehörern“ und „Andersartigen“.	Meine Kraft beziehe ich aus der Stellung oder Rolle in der Institution.
<b>ICH (Ego)</b>	Meine Sicherheit verändert und verschiebt sich ständig	Ich urteile nach: „Wie fühlt es sich für mich an?“ „Was will ich?“, „Was brauche ich?“, „Was steckt für mich drin?“	Ich sehe die Welt so, wie Entscheidungen, Ereignisse oder Umstände mich betreffen werden.	Meine Handlungsfähigkeiten sind auf meine Ressourcen beschränkt. Die Vorteile der Interdependenz sind mir nicht zugänglich.

### Aufgabe

Das Ideal ist aber das klare Zentrum, das auf Prinzipien beruht (Prinzipienzentriert), aus dem ich ein hohes Maß an Sicherheit, Orientierung, Weisheit und Kraft beziehe, das meine PROAKTIVITÄT bestärkt und jeden Teil (Körper, Geist, Seele) meines Lebens Kongruenz (Übereinstimmung) und Harmonie schenkt.

Als prinzipienorientierter Mensch habe ich Abstand von der Emotionalität der Situation. Ich analysiere und bewerte verschiedene Optionen und finde so die beste Lösung.



Die Aufgabe des 2. Weges ist: Ich schreibe mein persönliches Leitbild (meine Paradigmenlandkarte).

Zur Bildung des Leitbildes nutze ich verstärkt die rechte Gehirnhälfte. Ich stelle mir Bilder vor, sehe das Ziel vor Augen.



### Der 3. Weg: Das Wichtigste zuerst tun

Effektives Selbstmanagement = das Wichtigste zuerst tun.

4 Generationen des Zeitmanagements:

Generation	Art	Kennzeichen
1	Notizen und Checklisten	Vollständigkeit, alle Aufgaben sind erfasst, keine Termine oder Prioritäten
2	Termine planen	Vollständig, alle Aufgaben sind terminiert. Keine Prioritäten
3	Prioritäten setzen	Vollständig, alle Aufgaben sind priorisiert und terminiert
4	Selbstmanagement	Konzentration auf die Wichtigen, aber (noch) nicht dringenden Aufgaben → Voraussetzung für proaktives Handeln. Setzt voraus, dass ich weiß, was Wichtig ist.

Die Zeitmanagement - Matrix		
	Dringend	Nicht dringend
Wichtig	<p style="text-align: center;">I</p> <p><b>Tätigkeiten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Krisen meistern</li> <li>Dringende Probleme lösen</li> <li>Projekte mit anstehenden Abgabeterminen bearbeiten</li> </ul>	<p style="text-align: center;">II</p> <p><b>Tätigkeiten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vorbeugen, PK-Tätigkeiten an Beziehungen arbeiten</li> <li>Neue Möglichkeiten erkennen</li> <li>Planen, Erholen</li> </ul>
Nicht Wichtig	<p style="text-align: center;">III</p> <p><b>Tätigkeiten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Unterbrechen lassen, einige Anrufe</li> <li>Manche Post, einige Berichte und Mails, Einige Konferenzen</li> <li>Unmittelbare, dringliche Angelegenheiten (Dritter)</li> <li>Beliebige nebensächliche Tätigkeiten</li> </ul>	<p style="text-align: center;">IV</p> <p><b>Tätigkeiten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Triviales, Geschäftigkeit, Manche Post</li> <li>Einige Anrufe</li> <li>Zeitverschwendung (durch Dritte)</li> <li>Angenehme Tätigkeiten</li> </ul>

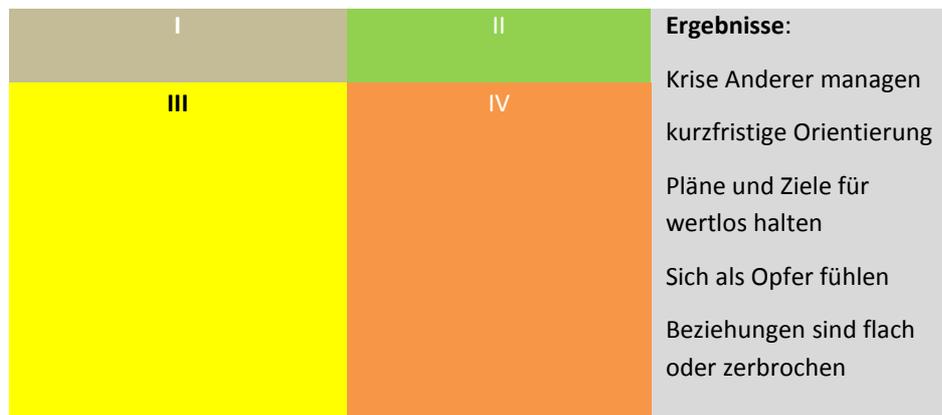
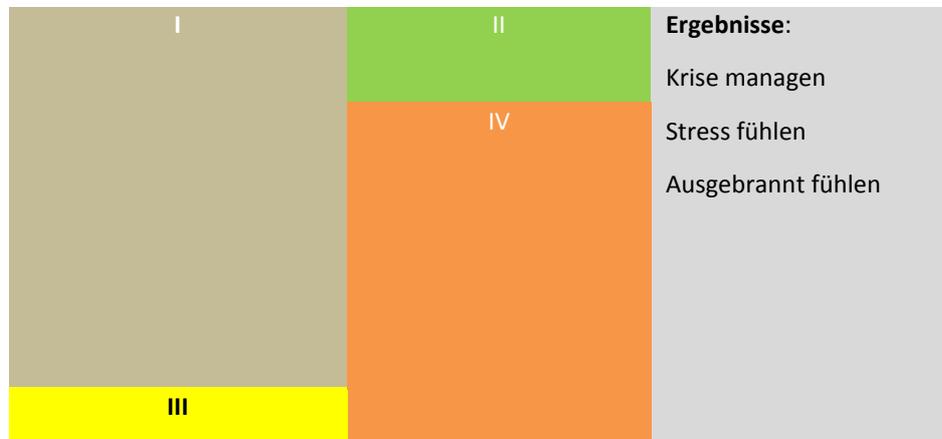
→ wenn ich keine klare Vorstellung davon habe, was für mich wichtig ist (2. Weg), dann reagiere ich oft auf das Dringende, aber doch Unwichtige.

→ richte ich meine Aktivitäten nur auf I (Dringend und Wichtig) aus, frisst es mich auf. Ich lenke mich dann wahrscheinlich zur Entspannung durch IV ab. Das Ergebnis ist: Stress, Burnout, Krisenmanagement, immer Feuerlöscher sein.

Manche Menschen werden tagtäglich buchstäblich von Problemen gebeutelt. Die einzige Erleichterung, die sie finden können, ist die Flucht in erholsame, aber unwichtige, nicht dringende Tätigkeiten im Quadrant IV. So



verbringt man oft 90% der Zeit im Quadrant I und die restlichen 10% in Quadrant IV. Für Quadrant II und III bleibt keine Zeit und Aufmerksamkeit. So wird jeder Tag als Krise erlebt.



Ziel ist es, den Quadranten II (Wichtig und noch nicht dringend) auszubauen und zu stärken.

So werde ich ein Quadrant II – Selbstmanager:

- Ich identifiziere meine Rollen (z.B. Elternteil, Kind, Ehepartner, Beruf, Verein)
- Ich wähle je Rolle Ziele aus
- Ich definiere Aktivitäten, um die Ziele zu erreichen
- Ich terminiere die Aktivitäten

Erledige ich alle Aufgaben selber, habe ich zwar größtmögliche Kontrolle, es ist aber auch nur Input = Output. Ich habe keinen Hebel.

Als Manager kann ich delegieren, andere erledigen ebenfalls Aufgaben. Ich setze so einen Hebel an: mein Input < Output aller Beteiligten



### Führer vs. Manager

<b>Führer:</b> Entscheidet, was wichtig ist (1.+2. Weg)	<b>Manager:</b> führt aus, was wichtig ist (3. Weg)
--	--

### Aufgaben -Delegation vs. Verantwortungs – Delegation

<b>Aufgabendelegation</b> ICH delegiere Aufgaben, für das Gesamtergebnis bleibe ICH verantwortlich. ICH muss alle Schritte definieren und die Ergebnisse überprüfen. Die Person, die eine Aufgabe delegiert bekommt, kennt nicht den Gesamtkontext, hat meistens keine innere Beteiligung und Motivation, das Ergebnis ist ihr egal.	<b>Verantwortungsdelegation</b> ICH delegiere einen Aufgabenkomplex und übergebe die Verantwortung für das Ergebnis an die delegierte Person. Diese ist in der Wahl der Mittel zur Erledigung der Aufgabe frei. Der Output wird vorab definiert und festgelegt und es liegt in der Verantwortung der delegierten Person, den Aufgabenkomplex rechtzeitig, im vereinbarten Umfang und Qualität abzuliefern.
---	---



## Der öffentliche Erfolg

---

Ich kann mit anderen Menschen keinen Erfolg haben, wenn ich den Preis für Erfolg nicht selbst entrichte.

Privater Erfolg (Weg 1-3) kommt vor dem öffentlichen Erfolg.

Selbstbeherrschung und –disziplin sind das Fundament für gute Beziehungen.

### Das emotionale Beziehungskonto:



### Meine wichtigsten Einzahlungen:

1. Ich verstehe das Individuum:  
ich nehme das, was dem anderen wichtig ist, für mich genau so wichtig, wie mir die andere Person wichtig ist.  
Ich behandle den andere so, wie ich will, dass sie mich behandelt.  
Ich verstehe den anderen so, wie ich selber verstanden werden möchte.
2. Ich achte auch auf Kleinigkeiten.
3. Ich halte meine Verpflichtungen und meine Versprechungen ein. Tue ich es nicht, führt es zu großen Abbuchungen.
4. Ich kläre Erwartungen, denn unklare Erwartungen im Bereich Ziele untergraben die Kommunikation und das Vertrauen. Beziehungsschwierigkeiten resultieren meist aus widersprüchlichen oder unterschiedlichen Erwartungen bezüglich Rollen und Ziele.  
Es ist mir wichtig, in jeder neuen Situation alle meine Erwartungen auf den Tisch zu legen. Das Grundguthaben besteht darin, Erwartungen schon zu Beginn klar und deutlich zu formulieren. Es bedarf am Anfang einer größeren Investition an meiner Zeit und Mühe, die sich später als Einsparung erweist. Meine Erwartungen zu klären, bedarf Mut. Tue ich es nicht, gibt es oft Verwicklungen und Konflikte.  
Genau so ist es mir wichtig, die Erwartungen der anderen Seite genau zu kennen.
5. Ich zeige Persönliche Integrität, denn die Realität soll mit unseren Worten im Einklang stehen. Ich halte Versprechen und erfülle Erwartungen. Integre Menschen betrügen nicht.



**Bei Abhebungen:**

Nehme ich Abhebungen vom emotionalen Beziehungskonto vor, muss ich um Verzeihung bitten, und das soll ehrlich gemeint sein. So kann aus einem Fehler doch noch eine große Einzahlung werden.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Anmerkung: mein Mediationsausbilder Dieter Bishop sagt: füge keine Rechtfertigung an. Sorge dafür, dass der andere deine Bitte um Verzeihen versteht, dass es ankommt. Es muss aus dem Herzen kommen und dies muss der andere spüren. Erst dann kann in einem Konflikt an die Lösung gedacht werden.



## Der 4. Weg: Gewinn / Gewinn denken

---

### Die 6 Paradigmen menschlicher Interaktion

1. **Gewinn / Gewinn:**  
beruht auf dem Paradigma, dass es genug für alle gibt, dass der Erfolg eines Menschen nicht auf Kosten eines anderen geht.  
Es ist eine Einstellung, bei der Kopf und Herz immer Vorteile für beide Seiten suchen.  
Es ist die Basis für langfristige Beziehungen.
2. **Gewinn / Verlust**  
beruht auf dem Paradigma: wenn ich gewinne, verlierst du. Es wird gerne Macht ausgeübt, in Form von Position, Verbindungen, Geld, oder Persönlichkeit.  
Dieses Paradigma wird oft schon in der Kindheit geprägt, weil Liebe aufgrund von Bedingungen gegeben wird. Der Wert entsteht nur, wenn Bedingungen erfüllt werden, die von außen vorgegeben werden.  
Eine Gewinn/Verlust Mentalität ist für Kooperationen kontraproduktiv.
3. **Verlust / Gewinn**  
Verlust/Gewinn ist schlimmer als Gewinn/Verlust. Menschen, die Verlust/Gewinn denken, wollen gefallen, beliebt sein und akzeptiert werden. Sie sind willensschwach und nachgiebig. Sie sind oft nett, haben aber das Nachsehen. Gefühle werden in sich reingefressen und tauchen später in Form von psychosomatischen Krankheiten wieder auf. Die Selbstachtung schwindet und Beziehungen leiden.  
Kurzfristig ist Gewinn/Verlust besser als Verlust/Gewinn. Verlust/Gewinn ist von vornherein schwach und chaotisch. Mache Führungskräfte schwanken von Gewinn / Verlust zu Verlust/Gewinn und wieder zurück, aufgrund von schlechtem Gewissen und Wut.
4. **Verlust / Verlust**  
treffen zwei Gewinn/Verlust Menschen aufeinander, dann wird das Ergebnis Verlust/Verlust sein. Es führt zu starken Konflikten bis hin „Gemeinsam in den Abgrund“<sup>2</sup>.
5. **Gewinn**  
ein Mensch mit reiner Gewinn-Mentalität will nicht unbedingt, dass ein anderer verliert. Das ist ihm unwichtig. Er will lediglich bekommen, was er will. Dieses Paradigma ist weit verbreitet und fußt auf dem Gedanken, dass der andere selber sehen soll, wo er bleibt.

Die beste Wahl hängt von den Gegebenheiten ab (z.B. ist bei einem sportlicher Wettkampf das Paradigma Gewinn/Verlust sinnvoll).

6. **Gewinn / Gewinn oder kein Geschäft**  
wenn keine wirkliche Gewinn / Gewinn Situation hergestellt werden kann, kann es besser, kein Geschäft zu machen.

**Langfristig tragfähige Beziehungen ergeben sich nur aus Gewinn / Gewinn.**

### Die 3 Dimensionen von Gewinn / Gewinn

1. **Charakter**  
Drei wesentliche Charaktereigenschaften:
  - a. **Integrität:** wissen, was einen Gewinn ausmacht. Ich kann Verpflichtungen einhalten und eindeutig sein.

---

<sup>2</sup> (nach Glasl Stufe 9 und 10 der Eskalationsskala für Konflikte)



- b. **Reife:** das Gleichgewicht von Mut und Rücksicht. Wenn ich es bin, kann ich zuhörend einführend verstehen, aber auch mutig in eine Konfrontation gehen.
- c. **Überfluss-Mentalität:** die Überzeugung, dass reichlich für alle da ist. Es entspringt dem tiefen Gefühl von persönlichem Wert und Sicherheit. Öffentlicher Erfolg heißt, zusammen zu arbeiten, miteinander zu kommunizieren, gemeinsam zu handeln und Dinge zu schaffen, die alleine so nicht möglich wären, eben Interdependent zu sein.

## 2. Beziehungen

Vertrauen ist die Basis. Begegne ich Menschen, die nicht an Win / Win glauben, so mache ich durch Höflichkeit, Respekt und Wertschätzung Einzahlung auf ihr emotionales Beziehungskonto. So werde ich den anderen überzeugen können. Ich transformiere ihn zum Win / Win Verhalten.

## 3. Vereinbarungen<sup>3</sup>

Ein Vertrag (Vereinbarung) auf Basis Win / Win enthält folgende Elemente:

- a. Das gewünschte Ergebnis / Ziel → was soll erreicht werden?
- b. Die Richtlinien → wie soll es erreicht werden?
- c. Die Ressourcen → welche Mittel (Menschen, Finanzen, Technik, Organisation) stehen zur Erreichung des gewünschten Ergebnisses zur Verfügung?
- d. Die Verantwortlichkeit → wer ist für die Erreichung des Ergebnisses verantwortlich und wie / wann kann das Ergebnis beurteilt werden?
- e. Die Konsequenzen → was soll als Ergebnis der Beurteilung passieren (im guten und schlechten Sinn)

Gewinn / Gewinn kann nur in Organisationen überleben, in denen Systeme herrschen, die dies unterstützen.

Und es ist hilfreich, wenn Prozesse implementiert werden, die Win / Win unterstützen.

Steven Covey verweist auf das **Harvard Konzept**:

- Betrachte das Problem aus einer anderen Sicht. Versuche, die andere Seite zu verstehen
- Kläre, worum es wirklich geht
- Bestimme die Ergebnisse und finde eine annehmbare Lösung
- Welche Optionen gibt es, um die Ergebnisse zu erreichen.



### Quellen:

<http://www.rhetorik.ch/Harvardkonzept/Harvardkonzept.html>

<http://www.comexperts.ch/theorien-ueber-kommunikation/das-harvard-konzept.html>

Mein Extrakt: Das Harvard Konzept - persönliches Extrakt.pdf

<sup>3</sup> Diese Vereinbarungen sind auch im Projektmanagement wichtig. Sie werden im Projekthandbuch in der Planungsphase niedergeschrieben.



## Der 5. Weg: Erst verstehen, dann verstanden werden

### Die Prinzipien der einführenden Kommunikation

Sind:

- Erst verstehen
- Dann verstanden werden

### Erst verstehen

„Ich verstehe dich einfach nicht, weil du mir nicht zuhörst.“

Es gibt 5 Ebenen des Zuhörens<sup>4</sup>:

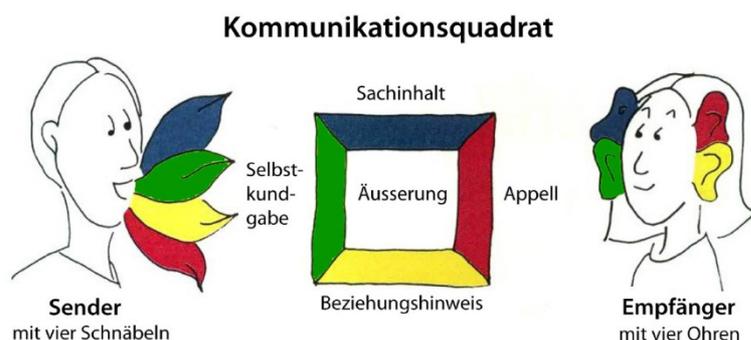
1. Ignorierendes Zuhören → ich höre nicht wirklich zu
2. Als ob Zuhören → ich tue so, als ob ich zuhöre und gebe kurze Signale wie (Hm, ja, Gut, so, so), um den Anschein zu erwecken
3. Selektiv zuhören → ich nehme nur die Teile des Gespräches auf, die mich interessieren
4. Aufmerksames Zuhören → ich achte auf die Worte des Gesagten und konzentriere meine Energie darauf. Ich versuche zu assoziieren und mit Bekanntem zu verknüpfen

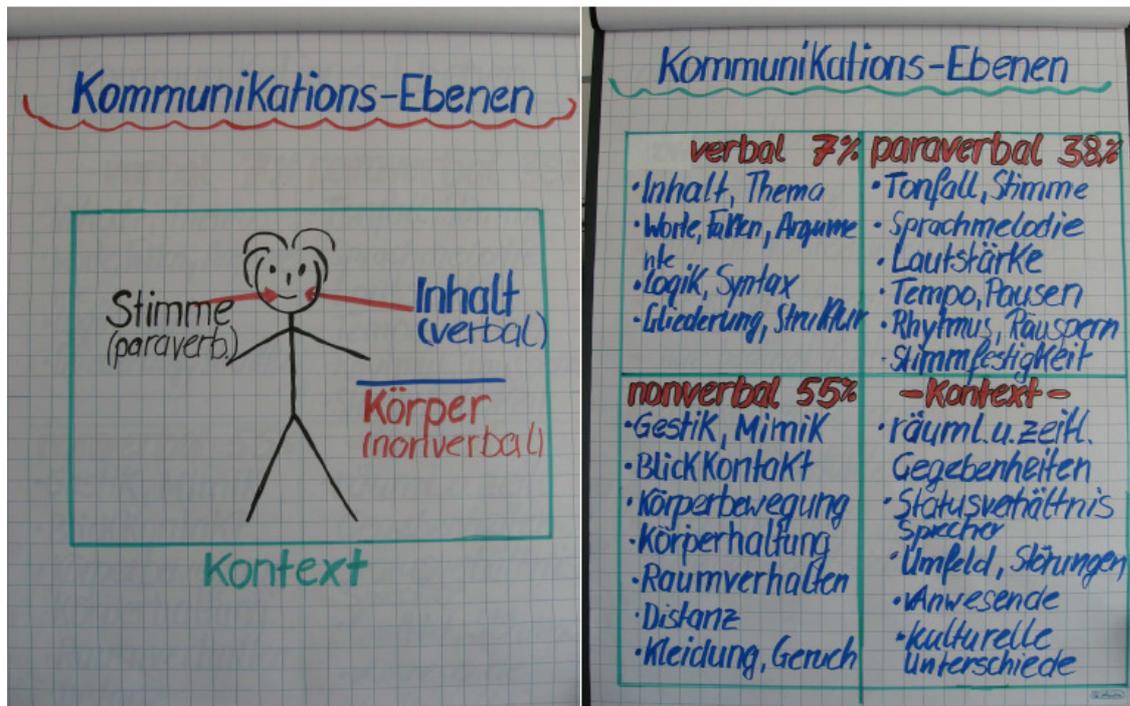
**Einführendes Zuhören** (emphatisches Zuhören) → Zuhören mit der Absicht, zu verstehen.

Das ist dis-assoziierendes Zuhören, ich versetze mich in den anderen hinein.

Ich höre nicht nur mit den Ohren, sondern auch mit den Augen und dem Herzen.

<sup>4</sup>hier kann auch das Kommunikationsquadrat (Schulz von Thun) angeführt werden.





Einführendes Zuhören verleiht Kraft, da es genaue Daten liefert. Ich arbeite mit den Realitäten des anderen. Ich will nicht manipulieren, einschüchtern oder herablassend behandeln.

Durch einführendes Zuhören mache ich eine große Einzahlung auf das Beziehungskonto.

Ein anderer Aspekt: der andere hat das Bedürfnis, sich mitzuteilen. Erst wenn das Bedürfnis befriedigt ist, kann ich mich darauf konzentrieren, Einfluss zu nehmen und Probleme zu lösen.

Steven Covey meint: wenn es darauf ankommt, ist die menschliche Dynamik wichtiger als die technische Dimension des Geschäfts.

Erst die Diagnose, dann das Rezept (die Schlussfolgerung).

Wer zu voreilig schlussfolgert, wird nie ganz verstehen.

Wir sind gewohnt, autobiografisch zuzuhören und reagieren auf 4 Arten:

Art	Antwort
<b>Werten</b>	Ich stimme zu oder lehne ab
<b>Sondieren</b>	Ich stelle Fragen aus meinem eigenen Bezugsrahmen heraus
<b>Beraten</b>	Ich gebe Rat, der auf meinen eigenen Erfahrungen beruht
<b>Interpretieren</b>	Ich versuchen, aus dem anderen schlau zu werden und erkläre mir seine Motive und Verhalten aus meinem eigenen Weltmodell

Vier Entwicklungsstadien des einführenden Zuhörens:

Stadium	Charakteristikum
<b>Inhalt wiederholen</b>	Der Inhalt des Gesagten wird wiederholt. Wird in der Persönlichkeitsethik als „reflektierendes Zuhören“ gelehrt. Vorteil: zeigen, dass man zuhört



Stadium	Charakteristikum
	Nachteil: kann beleidigend wirken und macht ggf. verschlossen
<b>Inhalt neu formulieren</b>	Wiedergabe der Aussage mit eigenen Worten. Hierfür wird die linke, logisch-analytische Gehirnhälfte bemüht. Keine Wertung oder Interpretation.  Vorteil: etwas interessanter, weil andere Worte verwendet. Nachteil: bleibt auf dem Gesagten reduziert. Verwendung ausschließlich der Logik.
<b>Gefühle reflektieren</b>	Das empfangene Gefühl wird reflektiert.  Vorteil: Nutzung der emotionalen rechten Gehirnhälfte Nachteil: es wird auf das Gefühl reduziert.
<b>Inhalt neu formulieren und Gefühl reflektieren</b>	Wirkungsvollste Kombination. Das Gesagte wird neu formuliert und das empfangene Gefühl reflektiert.  Vorteil: Nutzung beider Gehirnhälften für Inhalt und Gefühl Nachteil: es bleibt auf dem gesprochenen Wort reduziert

**Tipp:** Höre solange zu, bis du um Rat gefragt wirst. Gebe dann den Rat, den du geben kannst aufgrund deiner eigenen Biographie. Gebe ehrliche Ratschläge, manipulierte niemals.



**Ein Beispiel für einführendes, emphatisches Zuhören**

Für einen Topmanager funktionierte dieses Prinzip wunderbar. Er erzählte mir von folgender Erfahrung:

»Ich arbeitete damals mit einer kleinen Firma, die gerade mit einer großen nationalen Bank über einen Vertrag verhandelte. Die Bank flog ihre Anwälte aus San Francisco ein, ihren Verhandlungsführer aus Ohio und die Leiter von zwei ihrer großen Zweigstellen, sodass ihr Verhandlungsteam aus acht Personen bestand. Unsere Firma hatte entschieden, dass das Verhandlungsziel entweder Gewinn / Gewinn oder »Kein Geschäft« sein sollte. Wir wollten den Umfang des Service und die Kosten erheblich steigern, waren aber von den Forderungen dieser großen Bank fast erdrückt worden.

Der Chef unserer Firma saß auf der anderen Seite des Verhandlungstisches und sagte: »Wir möchten gern, dass Sie den Vertrag so abfassen, wie Sie ihn haben wollen, damit wir sicher sein können, dass wir Ihre Bedürfnisse und Interessen verstehen. Wir werden auf diese Bedürfnisse und Interessen antworten. Dann können wir über den Preis reden.« Den Leuten im Verhandlungsteam verschlug es fast die Sprache. Sie wunderten sich darüber, dass sie die Chance bekamen, den Vertrag zu schreiben. Dazu brauchten sie drei Tage.

Als sie den Vertrag dann vorlegten, sagte der Chef unserer Firma: »Jetzt möchte ich mich davon überzeugen, dass wir verstehen, was Sie wollen.« Er ging den Vertrag durch und gab den Inhalt und die Gefühle mit seinen eigenen Worten wieder – bis er selbst und die anderen sicher waren, dass er verstand, was ihnen wichtig war. »Ja, das stimmt. Nein, das ist nicht genau das, was wir hier gemeint haben ... Ja, jetzt haben Sie's!«

Als er ihre Perspektive wirklich verstand, begann er, einige Interessen aus seiner eigenen Perspektive zu erläutern ... und sie hörten ihm zu. Sie waren bereit, zuzuhören. Sie rangen nicht nach Luft. Die ursprünglich sehr formelle, fast feindselige Stimmung, eine Atmosphäre, in der kaum Vertrauen herrschte, hatte sich in eine Umgebung verwandelt, in der Synergie gedeihen konnte.

Was die Leute im Verhandlungsteam am Ende der Diskussionen sagten, lässt sich so zusammenfassen: »Wir wollen mit Ihnen arbeiten. Wir wollen dieses Geschäft abschließen. Lassen Sie uns nur wissen, wie hoch der Preis ist – wir werden unterschreiben!«

**Dann verstanden werden**

Verstehen zu wollen, erfordert Rücksicht.

Verstanden werden zu wollen, erfordert Mut.

	Ethos	<i>Nicht Covey, sondern Duden: vom Bewusstsein sittlicher Werte geprägte Gesinnung oder Gesamthaltung</i> Persönliche Glaubwürdigkeit. Der Glaube in die eigene Integrität und Kompetenz
	Pathos	Das Gefühl, die einfühlsame Seite
	Logos	Der logische, verstandesmäßige Teil der Darstellung. Der eigentliche Inhalt, der verstanden werden soll, um den es geht.

Aus Wikipedia: <http://de.wikipedia.org/wiki/Pathos>

In der klassischen *Rhetorik* seit *Aristoteles* bezeichnet Pathos eines der drei Überzeugungsmittel der *Rede*. Während Pathos die Rede als *emotionalen Appell* auf das Publikum hin ausrichtet, bezieht *Ethos* seine Überzeugungskraft aus der *Integrität* des Sprechers. Die *prágmata* (vgl. *Logos*) schließlich sind Argumente, die der Sache selbst entnommen sind. Jedes beliebige Thema kann auf einen der drei Pole der Rede – oder auf alle zusammen – ausgerichtet werden, um zu überzeugen. Dem jeweiligen Überzeugungsmittel entsprechen auf der Ebene der sprachlichen Ausgestaltung (*elocutio*) spezielle Techniken. Pathos erreicht man z. B. mit gewagten *Metaphern*, mit Figuren der Überwältigung, Nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt.



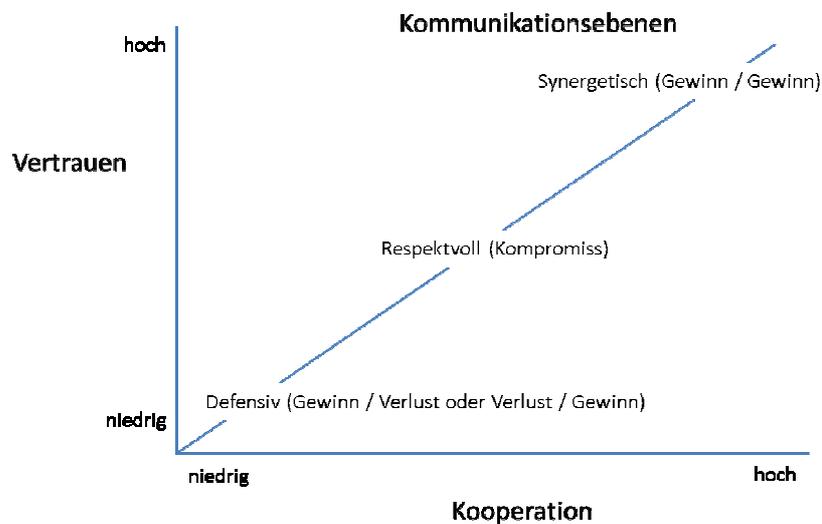
mit [Aposiopesen](#) oder [Aporien](#). Auf der Ebene des Vortrags ([actio](#)) können Stimmführung, [Mimik](#) und [Gestik](#) des Redners zum Pathos der Rede beitragen. Als potenzielle Gefahr ([Manipulation](#)) wird rednerisches Pathos von der Rhetorik selbst begrenzt auf spezielle Themen und immer der [ethischen](#) Integrität des Sprechers sowie den [eigentlichen Argumenten](#) untergeordnet.



## Der 6. Weg: Synergien schaffen – Prinzipien der kreativen Kooperation

**Synergie** = das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.

Die richtige Einstellung ist: „wenn jemand von Ihrer Intelligenz, Kompetenz und Verpflichtung anderer Meinung ist als ich, muss es etwas darin geben, was ich nicht verstehe, und das muss ich verstehen. Sie haben eine Perspektive, einen Bezugsrahmen, den ich mir ansehen muss.“



Die niedrigste Kommunikationsebene, die aus Situationen mit wenig Vertrauen entsteht, ist charakterisiert durch defensives Verhalten, Abwehr und Absicherung. Es werden Verträge gemacht, die alle Details abdecken und Einschränkungen und Befreiungsklauseln bis ins Kleinste regeln.

Die respektvolle Kommunikation ist gekennzeichnet durch höfliche, aber nicht einfühlsame Kommunikation. Sie wird von einigermaßen reifen Menschen praktiziert, die sich intellektuell zwar verstehen, aber aus ihrem Blickwinkel betrachten und nicht die Position des anderen berücksichtigen. Die kreativen Möglichkeiten bleiben meist ungenutzt. Die Kommunikation ist aufrichtig, echt und respektvoll. Sie produziert eine niedrige Form von Gewinn / Gewinn, den Kompromiss.

Synergien entstehen durch gegenseitiges hohes Vertrauen. Es wird nach den wirklichen Wünschen des anderen geforscht, sie werden verstanden. Es wird nach einer für beide Seiten zufriedenstellende Lösung gesucht, die mehr ist als nur ein Kompromiss. Im Buddhismus wird dies der „mittlere Weg“ genannt.

### Unterschiede wertschätzen

Die Unterschiede wertschätzen – die mentalen, emotionalen, psychischen Unterschiede zwischen Menschen -, ist die Essenz von Synergie. Und der Schlüssel zur Wertschätzung dieser Unterschiede ist die Erkenntnis, dass jeder Mensch die Welt nicht so sieht, wie sie ist, sondern wie er meint, wie sie ist (er sieht sein Modell der Welt).

**Schlussatz:** „wenn du nur zwei Alternativen siehst – meine und die „Falsche“ – kannst du immer nach einer synergetischen dritten Alternative suchen. Es gibt fast immer eine, und wenn du mit einer Gewinn / Gewinn – Philosophie arbeitest und wirklich verstehen willst, kannst du gewöhnlich eine Lösung finden, die für alle Betroffenen besser ist.“



## Der 7. Weg: Die Säge schärfen – Prinzipien der ausgewogenen Selbst – Erneuerung

---

Der siebte Weg dient der Erneuerung der 4 Lebensdimensionen **Körper, Geist, Verstand und Seele**

Die Säge schärfen bedeutet, dass ich alle vier Dimensionen meines Seins trainiere. Regelmäßig und konsistent, in weiser und ausgewogener Form.

Die Säge schärfen ist eine Quadrant II – Aktivität.

- **Körper:** wenn der Wert meines physischen Wohlbefindens mein Handeln bestimmt, anstatt auf all die Kräfte zu reagieren, die mich vom Sport abhalten, beeinflusst das mein Paradigma von mir selbst, meiner Selbstachtung, Selbstvertrauen und Integrität in hohem Maße.
- **Seele** (spirituelle Dimension): wenn ich mir Zeit nehme, das Führungszentrum meines Lebens zu ergründen, breitet es sich wie ein Schirm über alles andere aus. Es erneuert und erfrischt mich, besonders wenn ich mich wieder darauf verpflichte.  
Deshalb ist die Erstellung und regelmäßige Erneuerung meines eigenen Leitbildes so wichtig.  
Bei der täglichen spirituellen Erneuerung kann ich die Geschehnisse des Tages im Einklang mit diesen Werten visualisieren und ausleben.
- **Verstand:** ständige Bildung und ständige Schärfung und Erweiterung des Verstandes ist wichtig für die mentale Erneuerung.
- **Geist:** Erfolg ist nicht primär Sache des Intellekts, sondern der Emotion und ist eng mit der persönlichen Sicherheit verbunden. Wenn meine persönliche Sicherheit aus mir selbst stammt, bin ich stark genug, um die Wege des öffentlichen Erfolgs umzusetzen. Bin ich dagegen emotional unsicher, kann es eine furchtbare Bedrohung sein, die Wege 4 bis 6 mit Menschen zu praktizieren, die über entscheidende Punkte des Lebens anderer Ansicht sind als ich. Auch wenn ich intellektuell schon sehr reif bin.  
Woher kommt intrinsische Sicherheit? Nicht aus dem, was andere über mich denken oder wie sie mich behandeln. Auch nicht aus Skripten, aus Umständen oder Positionen.  
Intrinsische Sicherheit kommt von innen – aus zutreffenden Paradigmen und korrekten Prinzipien tief in meinem Herzen und meinem Verstand, aus Übereinstimmung von innen und außen, aus einem Leben voller Integrität, in dem meine täglichen Gewohnheiten meine tiefsten Werte reflektieren.

Alle 4 Dimensionen sind in der Regeneration gleichmäßig zu berücksichtigen. Das gilt für das Individuum wie auch für Organisationen.

### Synergie in der Erneuerung

Ausgewogene Erneuerung ist optimal synergetisch.

Je proaktiver ich bin (1. Weg), desto effektiver kann ich in meinem Leben persönliche Führung (2. Weg) und Management (3. Weg) meistern. Je effektiver ich mein Leben manage (3. Weg), desto mehr erneuernde Quadrant II Aktivitäten kann ich ausüben (7. Weg). Je mehr ich erst zu verstehen suche (5. Weg), desto effektiver kann ich auf synergetische Gewinn / Gewinn – Lösungen zusteuern (4. + 6. Weg). Je besser ich die Prinzipien beherrsche, die in Unabhängigkeit führen (1., 2. 3. Weg), desto effektiver werde ich in interdependenten Situationen sein (4., 5. 6. Weg). Und Erneuerung (7. Weg) ist der Prozess, all die Gewohnheiten der anderen Wege zu erneuern.

Wenn ich meine **physische Dimension** erneuere, verstärke ich meine persönliche Vision (1. Weg), das Paradigma meiner eigenen Selbstwahrnehmung, meines freien Willens, der Pro-Aktivität, des Wissens, dass ich frei bin, zu machen, statt gemacht zu werden.

Jeder tägliche private Erfolg ist eine Einzahlung auf mein eigenes Sicherheitskonto.

Nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt.



Wenn ich meine **spirituelle Dimension** erneuere, stärke ich meine persönliche Führung (2. Weg). Ich vergrößere meine Fähigkeit, aus meiner Vorstellungskraft und meinem Gewissen heraus zu leben statt nur aus meinem Gedächtnis. Ich verstehe meine innersten Paradigmen und Werte immer besser und erneuere sie. Das reiche private Leben, das ich durch spirituelle Erneuerung gewinne, trägt eine große Summe auf mein persönliches Sicherheitskonto ein.

Wenn ich meine **mentale Dimension** erneuere, verstärke ich mein persönliches Management (3. Weg). Wenn ich plane, zwingen mich meinen Geist, hoch wirksame Quadrant II Tätigkeiten, Prioritäten und Aktivitäten zu erkennen, um den Gebrauch meiner Zeit und Energie zu optimieren und ich organisiere und handle gemäß meiner Prioritäten.

Wenn ich mich auf kontinuierliche Bildung einlasse, steigere ich meine Wissensgrundlage und verbessere meine Optionen. Meine ökonomische Sicherheit liegt nicht in meinem Job, sie liegt in meiner Kraft, zu produzieren, zu denken, zu schaffen, zu adaptieren. Das ist meine wahre finanzielle Unabhängigkeit. Nicht Reichtum zu haben, sondern vielmehr die Kraft zu haben, Reichtum zu produzieren. Diese Kraft ist intrinsisch.

Eine Stunde pro Tag für die Erneuerung des Körpers, des Geistes und der Seele ist der Schlüssel zur Entwicklung der sieben Prinzipien. Es ist der Schlüssel für den persönlichen und öffentlichen Erfolg.

### Das Gewissen

Erneuerung ist das Prinzip, das mich beständig verbessert.

Bedeutsame Fortschritte sind mir nur möglich, wenn ich auch mein Gewissen ständig erneuere.

„Die Stimme des Gewissens ist so zart, dass sie sich leicht ersticken lässt; sie ist aber so deutlich, dass ich sie unmöglich missverstehen kann“.

Mein Gewissen ist die Gabe, die spürt, ob ich im Einklang mit korrekten Prinzipien lebe und die mich ihnen entgegenhebt, wenn es gut in Form ist.

Auch das Gewissen will regelmäßig trainiert werden. Es ist **das göttliche Gewissen**, das nach dem Richtig und Falsch fragt und nicht das soziale Gewissen, das fragt, ob und wann ich erwischt werde.

### Ewige Spirale

Das Gewissen will beständig trainiert werden und wird mich dann auf dem Weg der persönlichen Freiheit, Sicherheit, Weisheit und Kraft vorantreiben. Ich muss immer wieder lernen, mich verpflichten und handeln. Es ist ein immerwährender Prozess.