Vorwort

Dieses Buch soll Ihr Leben verändern! Nicht dieses Buch, Sie selbst werden es tun. Durch neues Können anstatt nur durch zusätzliches Wissen – und zwar, indem Sie die Ursache für Ihren Erfolg und für Ihre Lebensqualität erkennen: Emotionen! Diese sind es, die unser Verhalten steuern!

Ihre neue Lust, Leidenschaft und Überzeugungskraft werden es sein, die Ihnen guttun, Ihr Erleben und Verhalten neu, anders – auf jeden Fall bewusster, positiv-gezielter – ausrichten. Das Buch kann auf Sie wirken wie eine richtig gute Medizin. Denn eines steht fest: Sie erleben viele tolle Nebenwirkungen, und zwar ausschließlich positive.

Eine zentrale Botschaft begleitet Sie durch dieses spannende Buch: Ihre Emotionen sind das A und O – der sehr bewusste und positiv-aktive Umgang damit hat viel zu tun mit herrlicher Lebensqualität und wertvoller Souveränität in allen Lebenslagen.

Emotion pur

In diesem Buch geht es um etwas ganz besonders Wertvolles, das Sie kennen und nutzen – nur eben nicht immer so, dass es für Sie die besten Erlebnisse und Ergebnisse bringt. Es geht um *Emotion pur* – Ihre Gefühle und die anderer Menschen, von denen Sie etwas wollen, mit denen Sie gemeinsam planen oder die Sie einfach wertschätzen. Sobald Sie dieses Buch mehr als nur lesen

– also genießen, erleben und praktisch nutzen –, sind Sie auf dem besten Weg, auch in Ihrem privaten und beruflichen Leben mehr von diesem für alle so wohltuenden Lebens- und Erfolgselixier zu versprühen.

Erfolg im Handeln

Stopp! Jetzt kommt das Wichtigste für Sie. Alles, worum es hier geht, ist tatsächlich ganz einfach! So einfach, dass Sie es nur aktiv zu tun brauchen. Es gibt kein großes Geheimnis, das Sie entschlüsseln, kein kompliziertes Rätsel, das Sie lösen müssen. Ihr sofortiger Erfolg liegt allein im Handeln. Denken Sie bitte daran: Übung macht gerade hier den Meister. Vollziehen Sie das Gelesene bitte sofort praktisch nach, probieren Sie die empfohlenen Schritte spontan in Ihrem Leben aus – denn es gibt keinen Grund abzuwarten.

Es ist so wie in Ihrem bisherigen Leben: Sie tun wahrscheinlich oft das, was Ihnen Spaß macht – weil es Ihnen leichtfällt, weil Sie es können, weil Sie es oft probiert haben, weil Sie einmal damit angefangen und sich so richtig engagiert haben. Genau dies empfehle ich Ihnen, auch hier zu tun. Wenn Sie einmal die emotionale Maschine angeworfen, Ihr »Glücksquadrat« aktiviert haben, werden Sie immer mehr Lust darauf bekommen, es ständig anwenden und die vielen damit einhergehenden persönlichen Erfolgserlebnisse genießen wollen. Denn diese sind der wohl stärkste Motivator und Rückenwind, der uns zu neuen Taten anspornt!

Innere Einstellung

Sie sehen: Alles hängt von Ihrer inneren Einstellung ab, Ihrer Lust auf dieses Buch, auf neue Ideen, Impulse und: Emotionen! Und wissen Sie: Es wird Ihnen richtig leichtfallen. Denn jeder Schritt, jeder einzelne Impuls in diesem Buch, ist für Sie leicht nachvollziehbar. Lassen Sie sich bitte von niemandem etwas anderes erzählen. Denken Sie daran: Es gibt nichts Kompliziertes, es gibt nur kompliziert denkende Menschen! Die Hauptaufgabe dieses Buches ist es, Sie mit einer Ihnen bekannten »emotionalen Zauberformel« wieder richtig vertraut zu machen – und dies geschieht, während Sie das Buch durchleben.

Das Lust-Prinzip – was Sie erleben werden

Kommen wir zur entscheidenden Frage: Warum sollten Sie dieses Buch lesen? Ganz einfach: Vier Highlights erwarten Sie:

- *Das Lust-Fundament:* Hier geht es um eine wichtige Bestandsaufnahme, Ihren aktuellen Status quo: Antworten auf entscheidende Fragen wie »Lebe ich wirklich mein Leben?« oder »Habe ich den Beruf, der wirklich zu mir passt?« Danach entlarven wir typische Lust-Killer – diese sollten Sie ab sofort im Auge behalten. Beides zusammen ist das Fundament Ihrer neuen Emotionalität, die Basis für das Folgende.
- *Die Lust-Faktoren:* Auch Lust, Begeisterung und Leidenschaft benötigen die richtige Nahrung, wertvollen Treibstoff, und zwar die Lust-Faktoren! Gemeint sind Ihre Ideen, Ihre innere Einstellung, Ihr aktives Handeln – alles zusammen das Lust fördernde Verhalten, mit dem Sie Ihre Emotionen in die richtige Richtung ausrichten und trainieren. Denn erst dann sind Sie wirklich gut gerüstet und bereit dafür.
- *Mehr Lust mit System:* Stimmt Ihr Selbstbild, werden die Lust-Faktoren gelebt, dann fällt Ihnen auch der nächste Schritt leicht: positive Emotionen jederzeit spontan zu aktivieren und ganz gezielt zu verstärken, in Ihnen und in anderen! Das PowerSprache-System® gibt Ihnen hierfür die besten Tools an die Hand, erstmalig, nach zehnjähriger Erfahrung, für den optimalen Praxis-Transfer in die Know-how-Stufen »Basics, Profi und Champion« gegliedert.
- *Mit Lust gut drauf sein, wenn es darauf ankommt:* Sie erfahren, wie Sie das Lust-Prinzip in typischen Alltagssituationen anwenden: vom Smalltalk, über Schlagfertigkeit bis zur Angst vor dem Verkaufsabschluss.

Die Lust-Frage

Die Entscheidung, genau dieses Buch zu schreiben, wurde mir leicht gemacht. Wie bereits bei meinen drei vorherigen Büchern brauchte ich einfach nur aufzugreifen, was meine Seminarteilnehmer am meisten bewegte, wo der Schuh am stärksten drückte. Also sammelte ich seit 2003 meine ganz persönlichen Eindrücke und die unzähligen kleinen Kärtchen, auf denen die Teilnehmer

gleich zu Beginn des Seminars ihre drei wichtigsten Wünsche bzw. Ziele notieren dürfen.

Das Ergebnis war eindeutig: Manchmal klipp und klar, oft auch nur zwischen den Zeilen herauszulesen, waren es immer wieder emotionale Themen, die diese Menschen beschäftigten. Und das spiegelte genau meine persönlichen Eindrücke und Erfahrungen wider: Gerade hier, nämlich sobald es um Situationen, Aktionen oder Reaktionen geht, die mit den eigenen Emotionen in Verbindung stehen, haben viele Menschen Schwierigkeiten, sind unsicher, von den eigenen Gefühlen überrumpelt, oft einfach handlungsunfähig.

Oft verhindert fehlende emotionale Kompetenz den Erfolg des Ganzen und die Fachkompetenz gerät ins Zwielicht. Die Betreffenden sind erstaunt bis erschüttert, wie schlecht sie bei anderen ankommen und wie negativ ihr wohlgemeintes Verhalten bewertet wird. Ganz nach dem Motto: Gut gemeint, aber einfach schlecht gemacht. So kam es zu diesem Buch.

Positiver Ansatz

Das Lust-Prinzip konzentriert sich ausschließlich auf den positiven, nicht therapeutischen Ansatz. Hier geht es darum, das bereits Vorhandene in Ihnen zu wecken, bewusst zu machen und zu verstärken – mit dem konkreten Ziel, die Anzahl Ihrer persönlichen Erfolgserlebnisse zu erhöhen und Ihre Lebensqualität insgesamt deutlich zu steigern.

Wie klar sehen Sie dieses Ziel gerade vor Augen – wie gut fühlt sich diese Perspektive für Sie an? Sehen Sie Bilder, hören Sie etwas oder fühlen Sie einfach? Vielleicht merken Sie schon jetzt, welche Sinne bei Ihnen vorherrschend sind. Stellen Sie sich vor, Sie wüssten dies von Ihren Kunden, Mitarbeitern oder Lebenspartnern. Wie leicht wäre es für Sie dann plötzlich, in deren »Sprache« zu sprechen, sie zu neuen Aufgaben und Zielen zu motivieren oder sie einfach für sich zu gewinnen?

Der Verstand ist leider oft unser größter Gegner, will eben »verstehen«, will be- und verurteilen, klassifizieren in wichtig und

unwichtig und verbaut uns so manche gute Chance. Wenn es wie hier um unsere guten Gefühle, um Lust, Leidenschaft und mehr geht, dürfen wir unseren Verstand ruhig einmal ganz bewusst abschalten – so wie damals, als Sie das erste Mal verliebt waren, es zum ersten Kuss kam: Sie erinnern sich … – an Bilder, Stimmen oder einfach Gefühle? Fest steht:

> **Mit Lust fällt alles viel leichter, macht mehr Spaß und Freude – uns selbst und anderen. Einzig und allein logisch ist daran die gerne gesehene Konsequenz: mehr Erfolg!**

Genießen Sie jetzt die vielleicht schönste Lesezeit Ihres Lebens. Tauchen Sie ein in das Zauberreich der guten Gefühle, lassen Sie Ihre positiven Emotionen spielen, erkennen Sie die Erfolgserlebnisse, die jetzt zum Greifen nah vor Ihnen liegen.

Das wünsche ich Ihnen von Herzen!

Ihr Ingo Vogel

Step 1:
Das Fundament

1. Aller Anfang ist leicht

Die schönste Zeit Ihres Lebens

Das ist es – angenehm, wunderbar, wohltuend und kostbar! Es gehört Ihnen, für immer, niemand kann es Ihnen nehmen. Sehen Sie es auch so deutlich vor sich? Gut, Sie halten gerade dieses Buch in den Händen und lesen diese Worte ganz oben auf der neuen Seite. Lust auf ein kleines Experiment? Gut, dann halten Sie bitte kurz inne, schauen Sie auf und … was sehen Sie – sehen Sie es?

Der schönste Moment

Egal, was Sie jetzt gerade an Menschen, Farben, Formen, Stimmen und Geräuschen genau vor sich wahrnehmen – vielleicht können Sie auch sehen, was Sie damals gesehen haben, hören, was Sie an Stimmen und Geräuschen gehört haben, oder einfach dieses tolle, fantastische Gefühl empfinden, das Sie damit verbinden …

… mit dem schönsten Moment Ihres Lebens?

Ich meine mehr als die vielen Erfolgserlebnisse, angenehmen Situationen, intensiven Gespräche und geselligen Runden mit Ihren guten Freunden, in denen Sie sich wohlgefühlt haben:

Ich meine genau *diesen einen* Augenblick, die Zeit und den Ort, eben Ihre ganz spezielle Situation, in der Sie sich völlig anders

gefühlt haben als sonst – einfach wunderbar, fantastisch –, so als könnten Sie einfach nur jubeln und Bäume ausreißen. Wie sieht das aus, wenn Sie jetzt daran denken? Was hören Sie alles – wie tief und intensiv prickelnd sind die starken Emotionen, die Sie dabei empfinden?

Die Macht der Verführung

Emotionen regieren die Welt! Sie bestimmen unser Leben, sind unsere Chance oder werden zu unserem Schicksal. Nichts motiviert Menschen so zum Handeln, auf kaum etwas reagieren wir so positiv oder abweisend wie auf Stimmungen und Gefühle – auf die eigenen wie die unserer Mitmenschen.

Verborgene Wünsche

Die Werbung und die Medien sind voll davon: von der Macht der Verführung! Schon lange geht es nicht mehr darum, was wir für den tagtäglichen Bedarf des Lebens wirklich brauchen, sondern um unsere verborgenen Wünsche, Träume und Sehnsüchte, die durch ganz gezielte Emotionen in uns geweckt werden.

Emotionen regieren unser Leben. Sie entscheiden über unser privates Glück, unsere Lebensqualität und unseren beruflichen Erfolg! Egal, welchen Beruf Sie ausüben oder welches Ziel Sie gerade im Visier haben, Ihr Erfolg hängt unmittelbar davon ab, wie gut Sie die Spielregeln der Verführungskunst beherrschen.

Denn die Menschen in Ihrem Umfeld, ob Partner, Mitarbeiter oder Kunden, »kaufen« immer erst einmal Sie selbst, belohnen die Summe an Emotionen, die Sie ihnen anbieten bzw. in ihnen auslösen – die guten Gefühle, die Sie als Mensch bewirken, und die Vorteile und den Nutzen, den Ihre Idee, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung verspricht. Beides hat mit Verführung zu tun – hier mit bester Absicht und positiv gemeint. Es geht um die Fähigkeit, in anderen Menschen bewusst und sehr gezielt Emotionen auslösen zu können, und zwar die richtigen!

Entscheidend dafür ist, damit selbst erfolgreich umgehen zu können – das heißt gute Gefühle erst einmal selbst zu haben, besser noch aktiv »zu erzeugen« – um sie dann im richtigen Moment direkt auf andere Menschen übertragen zu können.

Zwei wichtige Botschaften haben Sie bemerkt:

1. **Gefühle haben Sie nicht, Gefühle *erzeugen* Sie!**
2. **Stimmungen übertragen sich auf andere.**

Gefühlsmanager

Daher behandeln wir später auch, wie Sie zum »Gefühlsmanager« werden. Gemeint ist, die eigenen Stimmungen selbst in die Hand zu nehmen, aktiv und positiv zu gestalten und auf diese Weise tatsächlich gute Gefühle in sich selbst zu bewirken.

Die entscheidende Frage ist: Wenn Emotionen gerade in der heutigen Zeit eine solch große Bedeutung haben – wie drücken wir diese überhaupt aus? Wenn wir darüber reden, positive Emotionen in uns selbst zu aktivieren und diese auf andere Menschen zu übertragen, wie zeigen wir unsere Emotionalität und, noch viel wichtiger, wie bzw. wodurch werden diese so erfolgsentscheidenden Parameter von unseren Mitmenschen überhaupt registriert?

Ganz einfach: Menschen zeigen und erfassen Gefühle über die

- Sprache, besonders dadurch, »wie« gesprochen wird, und
- die Körpersprache, d. h. Mimik und Gestik.

Beides zusammen ist unser Verhalten. Und dies spricht Bände. Wohl nichts ist so glaubwürdig und überzeugend wie die echte Emotion, pure Begeisterung und große Leidenschaft. Und kaum etwas wirkt auf andere so negativ, wird so schwer verziehen, wie der Mangel an Glaubwürdigkeit und Echtheit!

Was liegt da näher, als sich genau damit zu beschäftigen und zum Gefühlsmanager zu werden? Dieses Buch kann Ihre Emotionalität wecken, verstärken und in die richtige Richtung lenken. Denn wir gehen den guten Gefühlen auf den Grund. Sie entdecken, wie

Sie Emotionen als Erfolgsfaktor nutzen, und zwar einfach, gezielt und mit System: mit dem PowerSprache-System! Das ist ein emotionales Überzeugungssystem aus der Praxis für die Praxis, leicht verständlich, sofort anwendbar und umsetzbar.

Das Motto lautet: Mit Worten (ver-)führen, mit Verhalten faszinieren.

Immer dann, wenn wir hier von Sprache reden, ist stets zweierlei gemeint: das gesprochene Wort und die Körpersprache, also Ihre Mimik und Gestik.

Wie groß ist Ihre Lust auf

- mehr Charisma durch gute Gefühle,
- eine faszinierende, emotionale Sprache,
- unwiderstehliche Überzeugungskraft?

Charisma

Entdecken Sie die Spielregeln und die Macht der Verführung! Ziehen Sie Menschen mit Charisma und Leidenschaft in Ihren Bann; elektrisieren Sie andere mit mächtiger, hochemotionaler PowerSprache; faszinieren Sie Ihr Umfeld ab sofort durch Ihre souveräne, unwiderstehliche Wirkung und Überzeugungskraft.

Entscheiden Sie selbst, ob Sie damit gerne Menschen in Ihrer Umgebung positiv »den Kopf verdrehen«, Mitarbeiter besser motivieren oder Ihren Kunden (und denen, die es noch werden sollen,) mit Leichtigkeit mehr verkaufen wollen.

Machen Sie Lust auf mehr …

Was auch immer Sie vorhaben oder Ihnen gerade durch den Kopf geht: Sie brauchen dafür stets das Interesse bzw. die Unterstützung anderer Menschen. Gehen Sie bitte immer davon aus, dass Sie nicht der oder die Einzige sind, der oder die von einem anderen (Chef, Kunden usw.) etwas will. Menschen ordnen ihr Inte-

resse und ihr Engagement nach klaren Prioritäten. Sie fragen sich dabei sofort: »Was habe ich davon? Was bringt mir das? Warum sollte ich das tun?«

Wenn Sie also wollen, dass andere Ihnen ihre Zeit schenken oder ihr Budget überlassen, dann müssen Sie in deren Prioritätenordnung ganz nach oben rücken.

Dazu haben Sie genau zwei Möglichkeiten: Entweder Sie sprechen in Ihrem Gegenüber etwas an, das ihn persönlich stark berührt, z. B. seine Hobbys. Oder Sie zeigen ihm sofort ganz klar den persönlichen Nutzen, die individuellen bzw. situativen Vorteile auf, die er erwarten darf. Beides hat einen gemeinsamen Nenner: Emotionen. Diese sind es, die Ihren Gesprächspartner aus der Reserve locken, ihn vom neutral gelangweilten oder höflich interessierten Gegenüber zu einem Ihnen gespannt zuhörenden Partner machen.

Emotionen als Erfolgsfaktor

Vergessen Sie dabei zunächst all die sachlichen Informationen – Zahlen, Daten, Fakten –, die Ihnen wahrscheinlich bislang so wichtig waren und erfolgsentscheidend schienen. Damit reißen Sie heute nur selten jemand aus seiner im Zweifelsfall eher abweisenden Haltung. Damit können Sie auch schwerlich glänzen, denn das können Ihre Mitstreiter ganz sicher ebenfalls. Versuchen Sie also bitte nicht, dort zu überzeugen, wo es alle probieren. Investieren Sie Ihre Energie viel lieber auf einem noch immer weitestgehend unbesetzten Nischenmarkt, in dem es viel mehr auf Sie als auf Ihr sachliches Angebot ankommt: Nutzen Sie Emotionen als Erfolgsfaktor.

Denken Sie bitte daran: Emotionen zeigen und auf andere Menschen positiv übertragen kann nur derjenige, der diese selbst sehr intensiv in sich trägt. Deshalb wird genau dies auch unser vielleicht wichtigster Schritt in diesem Buch sein.

Gehen Sie also weg vom reinen Präsentieren sachlicher Inhalte, von der Argumentation oder Einstellung, das Sie bzw. Ihr Unternehmen etwas Gutes anbieten, tun oder können. Machen Sie viel

lieber etwas ganz anderes: Gehen Sie in Gespräche bzw. Situationen jeglicher Art bitte mit einer guten Portion an Leidenschaft für Ihre Sache, an Neugier auf den Kunden, seine Wünsche, Bedürfnisse usw. – und vor allem, mit dieser positiven Grundeinstellung: Dass es heute darum geht, was Sie Tolles miteinander unternehmen werden, welche spannenden Aufträge Sie miteinander abwickeln – und nicht, wie meist üblich, mit der nach außen deutlich sichtbaren Einstellung: »Mal sehen, ob ich den Kunden überzeugen kann.«

Tun und geben Sie einfach Ihr Bestes, zeigen Sie Ihrem Gegenüber erst einmal selbst, wie begeistert Sie von Ihrer Idee, von Ihrem Produkt usw. sind. Viele wollen andere Menschen von einem Anliegen überzeugen und sind es ganz offensichtlich selbst nicht.

Stimmigkeit von Wert und Tat

Bitte denken Sie daran: Auf nichts reagieren Menschen im Allgemeinen so stark und negativ, wie auf offen wahrnehmbare Unstimmigkeiten zwischen »Wort und Tat«, im schlimmsten Fall sogar die persönliche Unglaubwürdigkeit. Jegliche Sympathie, bereits vorhandenes Vertrauen wird hier im Handumdrehen unwiderruflich verspielt – meist für immer!

Emotionen sind das A und O

Wenn ich mit Menschen darüber spreche, wie wichtig Emotionen für den privaten und beruflichen Alltag sind und dass ich diese sogar als Erfolgsinstrument Nr. 1 betrachte, dann bekomme ich folgende Antworten: »Ja, das hört sich gut an. Das könnten unsere Verkäufer einmal machen«, so der Vertriebsleiter in einem Verkaufsgespräch, oder: »Ich glaube, das probiere ich demnächst auch einmal aus«, so Teilnehmer zu Beginn meiner Rhetorikseminare.

Emotionen sind von uns nicht wahlweise verwendbar! Was mich innerlich in Wallung bringt, ist die Ansicht vieler Menschen, man

könne es einmal »mit Emotionen probieren«. Falsch, denn Ihr ganzes Leben besteht daraus, Sie haben im Grunde genommen überhaupt keine Wahl! Was auch immer Sie wann tun, Emotionen spielen dabei die Schlüsselrolle. Die einzige Wahl, die Sie tatsächlich haben, die entscheidende Frage, die Sie jeden Tag, in jeder Gesprächssituation, wieder neu beantworten, ist: Wie aktiv, mit welchem Bewusstsein, legen Sie dabei welche emotionale Qualität an den Tag? Eine Ausnahme gibt es, und zwar wenn es Ihnen egal ist, wie gut Sie sich fühlen und wie Sie auf andere Menschen wirken!

Emotionen »ausprobieren«

> **Jeder von uns arbeitet mit seinen Gefühlen, überträgt diese im Gespräch auf seine Kunden, Mitarbeiter und Partner. Nur meist sind es eben eher die schwachen oder sogar negativen Emotionen, die wir versprühen – ungewollt, von unseren Mitmenschen allerdings schnell als Lust-, Motivations- und Gedankenlosigkeit missverstanden.**

Ich habe einige Zeit und viele solcher Reaktionen gebraucht, um zu verstehen, was diese Menschen tatsächlich meinen, wenn sie von »einmal ausprobieren« sprechen. Sie meinen den aktiven Ausbruch aus ihrem zumeist völlig unbewusst, zufällig und damit unkontrollierbar ablaufenden emotionalen Verhalten – den Gefühlszuständen, die eben einfach da sind. Ohne Vorwarnung und aktives Tun, durch die jeweilige Situation, den Einfluss anderer Menschen ausgelöst.

Hier besteht die große Gefahr, sich mit einem solchen Verhalten zum Spielball des Lebens zu machen, Reagierender statt Agierender, passiver Zuschauer statt aktiver Mitwirkender zu sein. Damit ist man darauf angewiesen, von anderen Menschen oder der jeweiligen Aufgabe bzw. Situation motiviert zu werden, statt dies aktiv und mit Begeisterung selbst zu tun. Außerdem verpasst man das vielleicht Schönste überhaupt im Leben: das prickelnde Gefühl, die entscheidenden Dinge wirklich selbst in der Hand zu haben! Die faszinierende innere Einstellung, das wertvolle tiefe »Bauchgefühl« der Sicherheit, in allen Lebenslagen, auch den

anspruchsvollsten Momenten, einfach positiv, souverän und wirkungsvoll zu sein.

Emotionen als Erfolgsinstrument sind:

- echte emotionale Freiheit,
- für uns selbst und andere gut,
- ein wertvolles Geschenk und zauberhaftes Glücksgefühl,
- der Garant für den privaten und beruflichen Erfolg,
- zum Glück auch Ihr Thema, denn Sie lesen ja dieses Buch,
- das Spiegelbild unserer Körpersprache und unserer gesprochenen Sprache!

Jeder kennt sie, wir haben sie sicher schon alle durchlebt, genossen bzw. ertragen. Hier sind die stärksten, wohl eindeutig positivsten und die negativsten Emotionen der Menschheit.

Die 7 Meisterwerke

Prickelnde, zauberhafte Gefühle, die unser Leben bereichern:

- Liebe
- Lust
- Begeisterung
- Freude
- Leidenschaft
- Glücksgefühle
- Lob / Anerkennung

Die 7 Todsünden

Negative Emotionen, die uns und andere schwer belasten:

- Hass
- Eifersucht
- Neid / Missgunst
- Angst
- Wut
- Schuld- / Minderwertigkeitsgefühle
- Zögerlichkeit