

Und wofür stehen Sie auf?

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG // Wie oft haben Sie Ihre Mutter sagen hören „Du lernst nicht für die Schule! Du lernst für DEIN Leben!“ Und wie oft sind sie trotzdem lieber zum Fußballspielen mit Freunden aufgebrochen, als für die Schule die Hausaufgaben zu erledigen.



Was haben wir uns nicht alle für Ausreden ausgedacht um diesem „Lernen für's Leben“ zu entgehen. Jetzt, Jahre später, durchstöbern die meisten von uns die Bibliotheken nach Literatur, um genau in diesem Leben einen Schritt weiter nach vorne zu kommen. Um für das Leben zu lernen, für das wir als Kinder bewusst fast keine Zeit aufwenden wollten.

Zum Glück werden wir heute alle in der Literatur fündig. Titel wie: *Lerne diese Technik und du machst mehr aus deinem Leben!* oder *Der richtige Weg um persönlich zu wachsen* springen uns aus allen Ecken der Buchläden entgegen. Die große Überschrift *Persönlichkeitsentwicklung* verkauft sich so gut, dass ich mich oft frage, in was für einer tollen Welt wir heute leben müssen, wenn überall die größtmöglichen Persönlichkeiten zur Entwicklung der Gesamtheit beitragen.

Meine Überzeugung ist, dass jeder Mensch nur dann lernen, wachsen und sich entwickeln kann, wenn er weiß, wofür. Vielleicht ruft nun der eine oder andere sofort: „Das ist doch klar, um erfolgreicher zu werden! Um mehr Geld zu verdienen!“ Aber ist dies so einfach zu beantworten?

Als Kind haben wir die Welt mit anderen Augen gesehen. Wir haben das getan, was wir geliebt haben und meist waren wir gut darin. Jeder von uns wird etwas in seiner Vergangenheit finden, wofür er gerne aufgestanden ist, verbissen gekämpft hat und wofür er bereit war zu lernen. Schule dagegen hat in unserem damaligen Leben wahrscheinlich nicht immer die tragende Rolle gespielt. Womöglich haben auch nur die wenigsten einen Sinn darin gesehen, mehr zu lernen. Und dies, obwohl eine andere Einstellung heute vielleicht zu einer gehobeneren Stellung und besserem Einkommen geführt hätte.

Wenn ich erfolgreiche Menschen mit großer Persönlichkeit, ob Unternehmer, angestellte Manager oder Sportler nach Ihren Erfolgsgeheimnissen frage, bekomme ich immer die gleiche Antwort: „Ich habe mich, in dem was ich liebe, täglich versucht zu verbessern (konstant lernen). Niederlagen waren meine größten Schritte nach vorne, weil ich meine Lehren aus Ihnen gezogen habe (wachsen) und ich habe mir Eigenschaf-

ten von Menschen abgeschaut, die in ihren Bereichen besser sind, als ich selbst (Persönlichkeit entwickeln).“

Fasst man diese Aussagen zusammen, steht am Anfang eines jeden Erfolges immer, ich tue, was ich liebe! Egal wann und egal wie schwer es manchmal ist! Auch wenn ich meine Situation oft verfluche, ich liebe trotzdem, was ich tue!

Was nutzt es Ihnen, ein Motivationsbuch zu lesen und im Inneren Widerstände gegen Ihre Arbeit zu spüren? Sie werden das im Buch Gelesene verstanden haben und Verstandenes vielleicht sogar anwenden. Jedoch wissen Sie selbst, nur das permanente Anwenden des Gelernten wird Sie den entscheidenden, den gewünschten Schritt nach vorne bringen. Lieben Sie Ihre aktuelle Tätigkeit nicht, werden Sie dies niemals durchhalten.

Gehen Sie auf die Suche nach Ihrer BERUFUNG. Fragen Sie sich, was Sie so verdammt gut können, dass Sie das tägliche Tun glücklich macht, egal was auf Sie zukommt!

Von Mark Twain stammt der Satz: „Die zwei bedeutendsten Tage in deinem Leben sind der Tag an dem du geboren wurdest und der Tag an dem du herausfindest, warum!“ Er sagt nicht, wie alt man dafür sein muss oder sein sollte.

Wenn Sie gefunden haben, was Sie lieben, wenn Sie wissen wofür Sie aufstehen, dann scheuen Sie sich nicht davor, täglich Fehler zu machen. Das Lernen aus diesen missglückten Taten lässt Sie wachsen. Vergessen Sie aber nicht, dass man Fehler nur einmal machen sollte. Konfuzius sagte: „Wer einen Fehler gemacht hat und ihn nicht korrigiert, begeht einen zweiten.“ Ich sage:

„Einen Fehler zu machen ist schmerzlich, einen Fehler zu korrigieren intelligent, einen Fehler zu wiederholen ist dumm.“

Fehler schmerzen und erzeugen Druck, womit wir wieder bei den schlaun Sprüchen unserer Eltern wären. Oft hören wir, „nur unter Druck entstehen Diamanten“. Wie viele „Kohlenstoffe“ aber, stehen unter Druck und



werden trotzdem keine Diamanten? Vielleicht passen die äußeren Umstände und Rahmenbedingungen nicht zusammen?

In diesem Zusammenhang heißt es, auch eine Persönlichkeit kann nur unter Druck entstehen. Nun will ich mir gar nicht ausmalen, was aus jemandem wird, wenn der Druck in einer Umgebung stattfindet, die für ihn nicht stimmig ist.

Eine „Persönlichkeit“ zu werden ist harte Arbeit, vor allem, weil der Erfolg dieser Arbeit nur von Außenstehenden abschließend bewertet werden kann. Trotzdem wird es sich für Sie lohnen, diese Herausforderung anzunehmen. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg dabei, Ihren Weg zu finden. ■■■

VON JÖRG KINTZEL



Jörg Kintzel, geb. 1980, ist als gelernter Einzelhandelskaufmann 2003 in die Finanzdienstleistung gewechselt. Seit 2009 als Vertriebsmanager

Deutschland bzw. seit 2015 als Vertriebsvorstand für die Innovative Finanzberatung 2005 AG tätig. Neben den Verantwortungsbereichen in der Aktiengesellschaft, betreut Herr Kintzel noch immer ausgesuchte Mandanten in den Bereichen Unternehmensentwicklung, Finanzen und Vermögensoptimierung.

Kontakt

Innovative Finanzberatung 2005 AG
Jörg Kintzel, Vertriebsvorstand
Christoph-Sturm-Str. 20, 91161 Hilpoltstein

Postanschrift

Nordwestring 133, 90419 Nürnberg
nuernberg@innovative-finanzberatung.ag
Telefon: +49 911 37 84 097

www.innovative-finanzberatung.ag
www.facebook.com/InnovativeFinanzBeratung