

CORNELIA  
KATINKA  
LÜTGE

# Aktiviere dein inneres Experten-Team

nach dem Konzept 'Winning from within'  
von Erica Ariel Fox



**WARRIOR**



**LOVER**



**THINKER**



**DREAMER**

# Aktiviere dein inneres Experten-Team

nach dem Konzept 'Winning from wiithin'  
von Erica Ariel Fox



Dein Gamechanger für Leistung,  
Verbundenheit, Klarheit und Vision

Teil 1 von 4

## **KONZEPT**

eine Zusammenfassung

## **PROFILING**

Zwei Übungen

## **DIE VIER**

Ein Überblick

## **THE WARRIOR**

Lerne dein Team-Mitglied kennen

## **SUMMARY**

Halte deine Erkenntnisse fest.

# INPUT

Die renommierte Verhandlungsexpertin und Trainerin setzt mit Winning from within sehr erfolgreich darauf, dass

- wir etwas IN uns aktivieren müssen, um neue Skills überhaupt nutzen zu können. Also Ressourcen in uns nutzen, die wir noch nicht kennen. Denn wie oft verhalten wir uns anders, obwohl wir theoretisch wissen, wie es besser wäre?
- Es geht in ihrem Konzept darum unsere performance gaps (so nennt sie die Lücke zwischen der optimalen und tatsächlichen Aktion) zu identifizieren und anzunehmen.
- Sie hat ein starkes Team an VerhandlungsexpertInnen identifiziert, das in jedem von uns steckt. Wir müssen es kennenlernen.
- Wir bringen diese vier dann an einen Tisch, decken ihre besonderen Skills auf, wann sie uns dienen und wann sie nichts zu melden haben.
- Das Tolle; Wir wandeln ihre vermeintlichen Schwächen in Stärken um und Integrieren das fehlende Teammitglied situativ. Denn die meisten von uns hören unbewusst auf zwei Experten.
- Doch nur, wenn wir alle vier nach Bedarf an den Tisch holen, sind sie unschlagbar! Die Team besteht aus:

## THE WARRIOR

spornt zu Leistung an. Zielerreichung ist Trumpf

## THE LOVER

hat die Menschen im Sinn. Beziehungsmanagement steht auf der Agenda

## THE THINKER

sichert Klarheit und Perspektive. Über Fakten, Chancen und Risiken

## THE DREAMER

gestaltet Möglichkeiten. Als Visionär und Inspirierer mit Strategie

# ÜBUNG 1

Ich lade dich zu Beginn auf einen Spaziergang ein. Schau dich einfach mal um in dir. Nimm dir dazu einen ruhigen Moment, **lies die Sätze und dann schreibe auf**, was dir in den Sinn kommt. Völlig frei und absichtslos.

Als ich mich vor einigen Jahren mit Winning from within beschäftigte, habe ich einiges über mich entdeckt, das ich weiter klären durfte. Für mich war das die Voraussetzung für Glaubwürdigkeit in meiner Arbeit. *Ich nehme dich mal mit auf meine Reise mit den Sätzen unter den Punkten.*

**Wir sind facettenreicher als wir denken.**

*Ich dachte lange: Erfolg muss man sich hart erarbeiten. Das galt für mich und wohl auch für andere.*

**Wenn wir definieren, wer wir sind, dann suchen wir uns unsere Lieblings-Teile aus.**

*Mit Blick auf meine Stärken, definierte ich mich sehr über meine Leistungs- und Lernfähigkeit. Ich schaffe alles allein.*

**Unser Bild von uns hat eine gewisse Wahrheit.**

*Ich bin sehr resilient und entwicklungs-fähig. So leicht wirft mich nichts aus der Bahn. Mit großer Neugierde und Engagement gehe ich voran.*

**Unser Bild ist unvollständig. Wir betonen manche Aspekte in unserem Profil über, andere zu wenig. Die volle Wahrheit ist verzerrt.**

*Ich bin genauso stark und wissend wie verletzlich und fragend.*

**Dieses Bild von uns ist nicht falsch, jedoch nicht vollständig. Es entsteht eine performance gap oder ein ungenutzter Raum genau zwischen den Anteilen ins uns, die wir überbetonen und denen, die wir ausblenden. In diesem Dazwischen sind die Goldnuggets, die wir brauchen, um unser Potenzial in allen Bereichen unseres Lebens auszuschöpfen.**

*Wenn die Menschen nur meine starke, kompetente Seite erleben, dann erkennen sie mich nicht in Gänze. Auch meine Verletzlichkeit und meine Neugierde haben viel zu bieten. Ich lerne immer besser um Hilfe zu bitten, meine Grenzen zu halten, unperfekt und genug zu sein. Es lädt Andere ein, sich ebenso echt zu zeigen.*

**Wenn wir in unser Profil um die vernachlässigten Anteile in uns erweitern, gewinnen wir etwas: Vollständigkeit und Zugriff auf ungenutztes Potenzial. Und wir lernen, unsere Anteile auszubalancieren. Darin steckt eine echte Superpower, nämlich ein Erleben der Zentriertheit und Selbstbestimmtheit, was zu gesunder High Performance führt.**

*Ich habe Erfolg umgedeutet und Leichtigkeit in mein Leben gelassen. Ich lebe recht achtsam und bin gesund. Beruflich habe ich dazu gelernt und diene heute mit Fähigkeiten, die meinen Werten entsprechen. Ich fühle mich. Gelassener, aufgehobener und zuversichtlicher denn je. Denn ich bitte um Hilfe. Mich verletzlich und unvollkommen zu zeigen, schenkt mir die Freiheit, die ich erst selbstbestimmt und selbstwirksam sein lässt. Echt eben.*

**Echte Veränderung braucht Zeit. Und das ist ok.**

*Ich kenne meine Mindfucks, meine Übertreibungen und viele blinde Flecken, die ich nicht alle gerne anschau. Und oft genug erwische ich mich dabei, dass ich wider besseren Wissens reagiere. Dann ist die sog. Reiz-Reaktionskette echt kurz. Wenn's zB beruflich nicht so läuft, wie ich es erwarte, dann flüstert jemand: arbeite härter, sei noch besser. Doch ich besinne mich und tausche mich aus. Und kann Erfolge feiern. Ich sitze an diesem Input für dich und Jemand in mir flüstert, dass er außerordentlich hilfreich, wohlformuliert, didaktisch zielführend und optisch ansprechend zu ein hat. Doch die andere Stimme ist lauter: du bist genug. Ich folge ihr. Früher hätte ich aus Angst weggehört.*

Du siehst, die Reise ist nicht abgeschlossen. Ich bin auf dem Weg.

**ERGEBNIS** (schreibe es auf das Arbeitsblatt SUMMARY).

Das sind meine Lieblingsanteile:

Diese Anteile will ich verstärken:

# ÜBUNG 2

Nimm nun die Erkenntnis aus der ersten Übung, die Anteile, die du stark betonst und die, die du ausbauen willst für mehr Balance und Potenzialentfaltung.

Wenn wir innerlich mit uns verhandeln in zweifelhaften oder unsicheren Situationen, dann dienen uns unsere Anteile. Oder sie boykottieren uns.

**Schreibe einfach ganz spontan mehrere Situationen auf, in denen irgendwelche Leute in dir verhandeln. So viele, wie dir einfallen.**

Bsp: Soll ich bei dem Wetter laufen gehen oder auf besseres Wetter warten? Will ich im Restaurant sagen, dass es nicht so gut schmeckte oder es gut sein lassen? Soll ich dieses heikle Thema im Meeting ansprechen? Ist die Investition jetzt sinnvoll? Sage ich meinem Kunden meine ehrliche Meinung? Usf.

Lies die Situationen und **entscheide dich für je eine berufliche bzw. alltägliche, die dir immer wieder so oder so ähnlich über den Weg laufen.**

**Schreibe sie auf das Arbeitsblatt SUMMARY.**

## DIE VIER EXPERT\*INNEN

Wir alle haben alle ins uns. Mit unterschiedlicher Zusammensetzung. Manche schließen Koalitionen. IdR setzen sich nur zwei von ihnen durch. Manchmal übertreiben sie oder lassen sich wenig blicken. Je nach Situation. Am besten dienen sie uns, wenn sie ausbalanciert sind.

### **WARRIOR**

Redet Tacheles, ist standhaft, ergreift Maßnahmen

Fokus: Was ist zu erledigen? Welche Grenze zu ziehen?

Kraftquelle: Willenskraft

Skill: Leistung

### **LOVER**

ist emotional intelligent setzt auf Vertrauen, arbeitet mit anderen zusammen

Fokus: Wie geht es dir und mir? Wie vertrauensvoll sind wir?

Kraftquelle: Emotionen

Skill: Beziehung/Verbundenheit

### **THINKER**

Orientiert sich an Fakten und Logik, hat Konsequenzen im Blick, betrachtet alle Perspektiven

Fokus: Meine Meinung, Meine Ideen.

Kraftquelle: Begründungen

Skill: Analyse

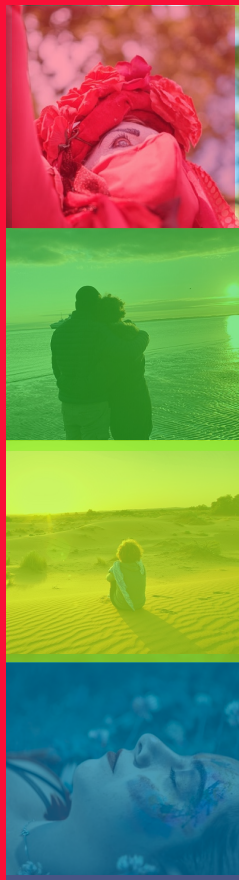
### **DREAMER**

hat eine Vision, wagt es einen Traum zu verwirklichen, erkennt Entwicklungen

Fokus: Was will ich? Was will ich nicht?

Kraftquelle: Intuition

Skill: Innovation



# ÜBUNG 3

Wenn du jetzt noch Lust hast, dann greife eine der Situationen (innere Verhandlung) raus und probiere mal dies:

1. Schreibe die Verhandlungssache auf.
2. Und drei, vier Sätze deines inneren Dialogs bis zum Ergebnis (eines mit performance gap, also mit einer Reaktion, wie sie nicht optimal für dich ist)
3. Wer hat am Verhandlungstisch mit welchem Argument gewonnen? The Warrior, The...
4. Wer hätte dir am Verhandlungstisch geholfen, um dein gewünschtes Ergebnis zu erreichen?
5. Welche Information, welchen Support, welche Vorausschau und welche Aufgabe hättest du dafür gebraucht?
6. Passt das zu deiner Erkenntnis?
7. Ergänze auf dem Blatt SUMMARY, welche der vier ExpertInnen dir sicher sind (deine Lieblingsanteile verkörpern) sowie welche du an Bord brauchst (vernachlässigte Anteile), um situativ dein volles Potenzial zu nutzen.





**THE WARRIOR macht den Deal klar und liefert ab.**

**Ihm oder ihr geht es im Grunde darum, Macht zu beanspruchen und sie sorgfältig, bewusst und ethisch einzusetzen.**

**In der Balance trampelt ein Warrior nicht über Andere, liefert aber auch nicht blind.**

**Warrior kämpfen nicht ohne Grund.**

**Dein innerer Krieger macht dich mutig und stark für dich selbst und für andere.**

**Ein Warrior geht voran, erzielt Ergebnisse und geht dafür auch mal über Grenzen.**

# WO DIE ANGST IST, IST DER WEG.

Genau dafür macht sich der Warrior stark. Wenn unbequeme Wahrheiten ausgesprochen werden müssen. Oder Entscheidungen getroffen. Wenn man bei Gegenwind standhaft bleiben muss.

## Lerne deinen Warrior besser kennen und beantworte diese Fragen:

- Ist die Sicht des Warriors auf die Welt und sein Fokus, die Kraftquelle und Skills vertraut und angenehm für dich? Ist es herausfordernd für dich, wenn der Warrior in dir bei den Verhandlungen laut wird? Hörst du ihn/sie überhaupt?
- Wie stehst du zu Mut, Durchhaltevermögen, Entschlossenheit, Bodenhaftung und Rechenschaftspflicht?
- Wie nutzt du die Willenskraft und Energie deines Warriors?
- Wann hast du den Warrior in dir das Schwert schwingen lassen? Wann zurückgehalten wider deiner Werte/Überzeugungen usf.? Was hast du aus beidem gelernt?
- Welche Unterhaltung würde dein Warrior aktuell gerne führen, dabei deinen Ansprüchen entsprechend kommunizieren und Unbequemes aussprechen? Was würde dein Warrior gerne zu Ende bringen im Einklang mit deinem Anspruch an Sicherheit und Vertretbarkeit?
- Wie nimmst du deine/n Warrior wahr? Welche Strategie kennst du? Unter den Vieren eher als Anführer oder unauffällig? Was passiert, wenn dein Warrior das Zepter übernimmt bzw. in der Versenkung verschwindet?
- Was wirst du ab morgen tun, um deinen inneren Warrior in Balance zu erleben? Denke zB an die oben von dir beschriebene, konkrete Situation.

**Schreibe auf das Blatt SUMMARY, durch welche Angst dein Warrior dich führen soll. Und wie genau er/sie das tun kann. Wann probierst du es aus? Wem erzählst du davon?**

## ÜBUNG 1: MEINE ANTEILE

## ÜBUNG 2: ZWEI SITUATIONEN

## ÜBUNG 3: DEINE VERTRAUTEN EXPERTEN

## THE WARRIOR: WAS SOLL ER FÜR MICH TUN?