

GLÜCKS Impulse

Ich schreibe, um jeden von euch zu Situationen und Themen des Lebens zu inspirieren.

Nr. 24

GEDANKEN ZUR KONKURRENZ

(April 2017)



Gedanken zur Konkurrenz

Von Sigrid Gleinser

Wer kennt den Spruch nicht....
„Die Konkurrenz belebt die Wirtschaft.“

Ich sage: Synergie ist das Wort der Zukunft, die Zeit der Konkurrenz ist vorbei. Die Wirtschaft ist belebt. Der Wettkampf hat keine Zukunft. Aus mit Kampf. Punkt Ende.

Wer mich schon länger kennt, weiß: Seit jeher empfehle ich Andere. Auch die, die in der selben Branche tätig sind wie ich. Konkurrenzlos.

Wenngleich ich Wettkampf sehr wohl kenne und mitgekämpft habe – ich kenne das Kämpfen nicht im Bereich meiner Selbständigkeit. Irgendwie dürfte mir das Tool für Konkurrenz einfach fehlen.

Aufgrund dieser inneren Haltung werfe ich in meinem Umfeld sehr oft Unverständnis oder gar Unmut auf, wenn ich versuche, meine Meinung zu erklären.

Jetzt mache ich das schriftlich, in der Hoffnung, dass ich von Euch ein paar Rückmeldungen zu diesem Thema erhalte.

Das Wort Konkurrenz

con = mit (oder zusammen)
currere = laufen

Der Mensch durchlief in den letzten 200 Jahren hier in Mitteleuropa eine enorme Entwicklung. In Zeiten, wo immer wieder Krieg herrschte, und noch eine Weile danach ging es im Großen und Ganzen um die blanke Existenz. Das Leben war ein großes Kampf ums Über-Leben.

Dann kam der lang anhaltende Frieden und mit ihm ein breit gefächelter Wohlstand. Schöne Sache, sollte man meinen. Wäre da nicht der Neid. Wäre da nicht der Gedanke „die Anderen haben es viel leichter oder besser als ich“ etc.

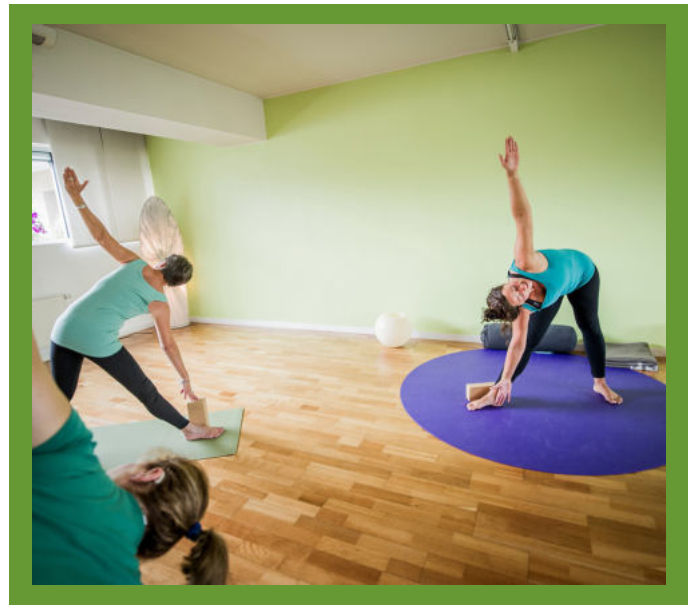
Aus dem ursprünglich als belebend gedachten Konkurrieren wurde ein Kampf. Wenn schon kein „richtiger“ Krieg geführt wird, so findet man andere Möglichkeiten, zu kämpfen. Ellbogentechnik, Verleumdungen, sich auf Kosten der Anderen amüsieren, die Anderen schlecht machen, Sarkasmus, Preisdumping, man spricht über sich selbst nur in der Superlative. „Wir sind die Besten.“ Wer beurteilt das? Meines Erachtens steht dieses Urteil immer noch dem Kunden zu, nicht dem Anbieter.

Ist das wirklich sinnvoll, frage ich mich.

Wie fühlt man sich, wenn man über andere schlecht spricht? Das Thema hatten wir immer wieder in den GLÜCKS News. Aus vielen Messungen weiß man, dass die Energie im Körper sofort sinkt, wenn man negativ über Andere denkt oder spricht.

Warum tun wir uns das selbst an? Das ist genau betrachtet ein Akt der Gewalt, ergo destruktiv.

Aus dem Mitlaufen wurde das Vernichten der Mitbewerber, auf unterschiedlichen Ebenen. Internet-Käufe geben dem kleinen Händler vor Ort dann den Rest, doch darauf will ich heute nicht näher eingehen. Darüber darf nebenbei jeder selbst nachdenken.



Heute wählen die Kunden nach anderen Kriterien als früher:

Mein Motto lautet:

Der Kunde geht zum Menschen – und nicht zum Produkt, nicht zur Methode.

Bei jemandem, der Andere durch den Dreck zieht oder über sich selbst nur als „der Beste“ spricht, läuft man letztendlich ja auch als Kunde Gefahr, nicht für voll genommen zu werden.

Stell dir vor ...

Stelle dir folgende Situationen vor:

Du gehst zum Bäcker, wo du Stammkunde bist. Dort sagt dir die Chefin, dass sie kürzlich bei einem anderen Bäcker ein besonders gutes und hochwertiges Brot entdeckt hat. Sie empfiehlt dir, es einmal zu probieren.

Du sitzt bei der Friseurin. Sie sieht heute besonders toll aus. Du machst ihr ein Kompliment und sie erzählt dir strahlend, dass sie im Friseurladen gegenüber war und so begeistert ist, dass sie wieder dort hin gehen wird.

Du brauchst ein neues Auto und erzählst im Autohaus deines Vertrauens, was du dir vom neuen Wagen erwartest. Der Geschäftsinhaber sagt dir „Du, ehrlich, ich kenne ein Fahrzeug, das perfekt für dich passt, aber es ist von einem anderen Hersteller. Ich habe es nicht im Programm, aber du erhältst es bei xy. Sieh dir das Auto mal an.“

Wie ginge es dir dabei? Was wäre dein erster Gedanke?

Neid – eigentlich ein ganz normales Gefühl

Hand aufs Herz:
Jeder von uns war schon einmal neidisch.

Was ist das überhaupt, Neid?

Um ganz sicher zu gehen, habe ich jetzt auf Wikipedia nachgeschlagen, wo meine Meinung bestätigt wurde. Es gibt zwei Arten von Neid:

a) Eine gute geschätzte Freundin fliegt im Urlaub genau dorthin, wo die Andere schon immer mal hin wollte. Sie sagt zur demnächst Reisenden: „Ich freue mich mit dir, und gleichzeitig beneide ich dich ehrlich gesagt ein bisschen darum. Ich gönne dir diese Reise von Herzen, genieße deinen Urlaub.“ Es geht dir gut dabei. Das ist „normaler“ Neid.

b) Selbe Situation, doch die Andere denkt: „Ich hätte mir diese Reise viel mehr verdient, ich will an ihrer Stelle reisen, sie soll das nicht haben.“ Das ist der destruktive Neid, sprich: Es geht dir schlecht dabei. Das ist die Missgunst.

Ich beziehe mich hier ausschließlich auf Form a). Wir hätten gerne etwas, das ein Anderer hat. Gleichzeitig ist es für uns vollkommen in Ordnung, dass der Andere das hat, was wir auch wollen. Wir möchten es ihm nicht wegnehmen. Egal, ob es dabei um Materielles oder Im-materielles geht. Man kann ja schließlich auch ein glückliches, älteres Paar sehen und dabei selbst Sehnsucht nach einer erfüllten Beziehung haben. Das ist immateriell.



Meine einzige Botschaft zum Neid ist:

Wenn du dazu stehst, dass du den Neid ent-sprechend Punkt a) empfindest, so verletzt du weder dich noch Andere. Der Neid, den wir aussprechen, ohne dabei ein unangenehmes Gefühl zu haben und ohne jemandem etwas wegnehmen zu wollen, ist meines Erachtens nicht bedenklich.

In Wahrheit ist Neid für mich sogar eine Form der Bewunderung. Denke darüber nach. Wenn du allerdings destruktiven Neid, also Missgunst empfindest, so kannst du dich entscheiden, das zu ändern. Es sei denn, du fühlst dich wohl in dieser Hilflosigkeit, in dem zerstörerischen Denken und Fühlen. Entscheide dich, wie du leben möchtest, wie du sein möchtest, wie du denken und fühlen möchtest. Destruktivität zerstört alles.

Bei der heutigen Empfindsamkeit werden die neidischen, sprich missgünstigen Menschen vereinsamen und restlos verbittern, denn kaum jemand fühlt sich in der Gegenwart eines (Selbst-)Zerstörers über längere Zeit wohl. Man weiß zudem aus der medizinischen Forschung, dass das Immunsystem unter destruktiven Gedanken und Gefühlen enorm leidet. Missgunst ist schlichtweg ungesund.

Konkurrenz und Neid im Privatleben

Ich beginne mal ganz vorne. Hattest du Geschwister? Dann brauche ich nicht weit auszuholen, denn unter Geschwistern herrscht(e) Neid und Konkurrenz von Anfang an. Wenn man keine Geschwister hatte, kennt man Konkurrenz und Neid aus sonstigen Begebenheiten:

In der Schule gab es jemanden, der so war, wie man selbst sein wollte, oder die Kleidung trug, die man selbst gern gehabt hätte, oder die (von Dir sehr schwer erarbeiteten) guten Noten mit Leichtigkeit schrieb, oder sich eines hohen Beliebtheitsgrades erfreute, oder „der Coolste“ war etc. etc.

Im Berufsleben – wer hat hier noch nicht erlebt, dass man sich im Wettkampf wieder findet, bevor man noch weiß, wie einem geschieht? Wer war sich von Anfang an immer sicher, dass er genau den Job zu den Konditionen erhalten würde, die er sich verdient hat?

Wer war – egal in welchem Lebensbereich - noch nie neidisch auf jemand Anderen, weil immer zufrieden mit allen Gegebenheiten in seinem Leben? Ehrlich!

Konkurrenz und Neid in der Wirtschaft Und nun komme ich zurück auf die Wirtschaft

Und nun komme ich zurück auf die Wirtschaft, das Leben der Selbständigen, der Unternehmer, egal welcher Größenordnung.

Um sich im positiven Sinne „konkurrenzlos“ zu fühlen, muss man nicht besser sein als die Anderen, man braucht auch nicht das bessere Produkt oder die bessere Dienstleistung. Es geht hier im Grunde nur um eine einzige Sache.



Beantworte für dich folgende Fragen:

- Lebe ich meine wahre Größe?
- Bin ich mir meines Wertes bewusst?
- Glaube ich an mich selbst?
- Vertraue ich mir selbst?
- Vertraue ich meinen Mitarbeitern?
- Glaube ich, dass meine Mitarbeiter gut über mich denken?
- Wie denke ich über mich?
- Wie denke ich über meine Mitarbeiter?
- Wie denke ich über die „Konkurrenz“?
- Bin ich in der richtigen Branche?
- Wenn ja – habe ich mich innerhalb dieser Branche auf ein Segment konzentriert, das zu mir passt?
- Wo bin ich konkret Expertin/Experte? Ist das für meine Zielgruppe erkennbar, dass ich mich auf etwas spezialisiert habe?
- Was ist mein USP? (Einzigartigkeitsmerkmal)
- Habe ich die Kunden, die ich haben möchte?



Wenn jemand eigentlich die Kunden möchte, die ein Anderer hat, und mit seinen eigenen Kunden unzufrieden ist, dann stimmt etwas an der eigenen Präsentation nicht. Dann wird das eigene Unternehmen, die eigene Persönlichkeit und / oder das Produkt bzw. die Dienstleistung nicht authentisch dargestellt. Dies führt zu Verzerrungen in der Zielgruppe, es fühlen sich Menschen angesprochen, die man sich nicht unbedingt als Kunden gewünscht hat.

In einem solchen Fall **empfehle ich**, sich entweder an einen Coach oder direkt an einen Experten für Marketing-Konzepte zu wenden.

Praktische Übung für alle: Konkurrenz und Neid transzendieren und transformieren

Frage: Wie fühlt sich das für dich an, neidisch zu sein oder zu konkurrieren, zu kämpfen?

Nimm dir Zeit. Spüre den Neid. Fühle, was der Konkurrenzgedanke mit dir macht. Achte auf die Zeichen deines Körpers. Wie verändert sich das innere Körpergefühl, die Atmung, die Haltung?

Was ist dein erster Impuls, wenn du Neid u./o. Konkurrenz empfindest? Möchtest du dich rechtfertigen, weil dein Neid deiner Meinung nach gut begründet ist? Fühlst du eine Form von Ungerechtigkeit?

Nun stelle dir vor, wie du selbst in deiner wahren Größe da stehst. Begib dich in deiner Vorstellung an einen sehr weitläufigen und schönen Ort (Strand, Bergwiese ...).

Spüre deine Stärke in dem, was du bist und was du zu bieten hast. Fühle deine Ausstrahlung, wenn du ganz selbstbewusst und kraftvoll hier stehst. Visualisiere deine Ausstrahlung als Licht, das von dir ausstrahlt. Welche Farbe hat es?

Nun begib dich imaginär in eine erhöhte Position, z.B. auf eine Anhöhe oder in einen Helikopter, der über diesem Ort schwebt. (Das nennt man Helikopterperspektive oder Hyperraum.)

Nun lasse (schmenhaft, symbolisch oder persönlich) auf dem Platz unter dir alle Menschen / Firmen erscheinen, die du als Konkurrenz empfindest oder denen du etwas neidest.

Jetzt stelle dir vor, wie jeder seine innere Größe als färbiges Licht ausstrahlt. Jeder Anwesende hat eine andere Ausstrahlung, weil jeder ein bisschen anders ist.

Sieh zu.

Findest du die Schönheit in diesem Bild? Betrachte diese Entfaltung aller Anwesenden, das Charisma jedes Einzelnen.

Nun stelle dir vor, wie jeder über alle Anderen, auch über dich, nur Gutes denkt und spricht. Wie fühlt sich das an? Beobachte deine eigene Energie. Verändert sich etwas?

Welcher Mensch oder welche Firma fällt dir nun als erste ein, wenn du an „Konkurrenz“ oder „Neid“ denkst? Stelle dich dieser Person oder einem Symbol/einem Vertreter dieser Firma gegenüber.

Nun überlege: Findest du an diesem Menschen / an diesem Unternehmen etwas, das du loben kannst? Nimm dir ruhig Zeit, denn das ist vielleicht ein neuer Gedanke. Aber bleibe so lange dran, bis dir etwas von Herzen ehrlich gemeintes, Positives einfällt. Es ist nicht wichtig, worum es geht, es darf an der Oberfläche beginnen, z.B. „Du hast schönes Haar.“ oder „Mir gefällt Euer Werbeslogan / Euer Logo.“ Wichtig ist, dass es etwas ist, das du wirklich für gut empfindest.

Dann sprich in deiner Vorstellung dieses Kompliment aus. Blicke dein Gegenüber dabei an und sage ihm ehrlich alles Positive, das dir jetzt einfällt. Fühle, wie es dir dabei geht. Lächle.

Sage dann deinem Gegenüber, dass du es beneidest. Neid ist eine Form der Bewunderung. Sage auch, dass du nicht mehr konkurrieren möchtest, sondern dass du weißt, dass Jeder von Euch die Kunden anziehen wird, die zu ihm passen. Denke und fühle dabei nicht schlecht. Wenn negative Gedanken aufkommen, atme tief durch und kehre den Gedanken ins Gegenteil um.

Nun wünsche dieser einen Person / dieser einen Firma von Herzen alles Gute, viel Erfolg und Freude.

Dann blicke über die ganze Ansammlung von Menschen u./o. Firmen. Alle strahlen ihre persönlichen „true colours“ aus. Wünsche ihnen allen von Herzen alles Gute.

Wenn du spürst, es ist jetzt gut, verabschiede dich, bedanke dich innerlich bei dir für deine Ehrlichkeit und Hingabe, und wenn du möchtest, bedanke dich auch bei allen Anderen und wo auch immer du möchtest.

Komme auf deine Art und Weise zurück ins Hier und Jetzt.



Meine persönliche Vision

I have a dream ...

Ich habe den tiefen Herzenswunsch und auch die Vision, dass eines Tages alle Menschen den Anderen Gutes zu tun. Wir Menschen sind in Wahrheit so, wir wollen gut sein. Davon bin ich überzeugt. Es ist nur manchmal schwierig umzusetzen. Noch.

Im Bezug auf die Themen Konkurrenz und Neid träume ich davon, dass jeder über alle Anderen Gutes sagt, dass Unternehmer ihren Branchenkollegen Kunden zukommen lassen, weil sie fühlen, dass ein Kunde beim Kollegen (ehemals Konkurrenten) genau das bekommen, was sie sich wünschen. Ich wünsche mir, dass niemand mehr Angst hat, dass für ihn nicht genug übrig bleibt. Ich bin überzeugt, dass wir alle gut leben können, wenn wir einander fördern und neidlos sowohl unsere Stärken, als auch die der Anderen erkennen.

Eine Möglichkeit, das Schöne und Gute in den Anderen zu erkennen, ist der Hyperraum. Zuerst sich selbst schätzen, um dann auch die Schönheit, die Größe und das Gute der Anderen zu erkennen.



Ich möchte dir die Worte von Marianne Williamson auf deinen Weg mitgeben, die Nelson Mandela im Zuge seiner Antrittsrede im Mai 1994 zitierte (und die daher oft unter seinem Namen zitiert werden):

„Unsere tiefste Angst ist nicht, dass wir unzulänglich sind, unsere tiefste Angst ist, dass wir unermesslich machtvoll sind. Es ist unser Licht, das wir fürchten, nicht unsere Dunkelheit.

(...)

Wir wurden geboren, um die Herrlichkeit Gottes zu verwirklichen, die in uns ist.

Sie ist nicht nur in einigen von uns:

Sie ist in jedem Menschen.

Und wenn wir unser eigenes Licht erstrahlen lassen wollen, geben wir unbewusst anderen

Menschen die Erlaubnis, dasselbe zu tun.

Wenn wir uns von unserer eigenen Angst befreit haben, wird unsere Gegenwart ohne unser Zutun andere befreien.“

Aus „Rückkehr zur Liebe“, Marianne Williamson

Bei Fragen wendet euch gerne an mich.
Herzlichst, eure Sigrid!

Entscheiden wir uns für ein Leben in Wertschätzung.

*Ich wünsche dir stimmige
Freunde und klare
Wertigkeiten.*

