



Act Big! – Übungshandbuch

Act Big! enthält insgesamt 65 Übungen, die ich Exercises for Excellence nenne. Sie helfen Ihnen, den Helden Ihres Lebensfilms in sich zu entdecken.

In diesem Übungshandbuch habe ich 19 wichtige Exercises für Sie zusammengestellt. Insbesondere jene, die eine besondere Darstellung in Form einer Tabelle, einer Auflistung oder eines speziellen Notizblatts erfordern.

Weitere Arbeitsmaterialien, Exercises, Videotipps und vieles mehr finden Sie unter www.act-big.de.

Ich wünsche Ihnen viele Erkenntnisse, Aha-Erlebnisse und vor allem Spannung beim Erleben Ihres Lebensfilms!

Ihr
Marc Stollreiter

Exercise for Excellence 1: Entdecken Sie den Helden in sich

Wo in Ihrem Leben haben Sie bereits groß gehandelt? Groß im Sinne von integer, selbstlos, sozial, umweltbewusst, ethisch hochstehend?

Finden Sie 10 Beispiele (zum Beispiel Bestechungsversuch widerstanden, einem Freund in einer Krise geholfen), die gerne auch lange zurück liegen dürfen.

1.	6.
2.	7.
3.	8.
4.	9.
5.	10.

Exercise for Excellence 3: Ein ganzer Mensch ist ein Held

Jede der folgenden zehn Aussagen, die auf Sie zutrifft, signalisiert ein Ungleichgewicht zwischen männlichen und weiblichen Qualitäten.

Wo in Ihrem Leben versuchen Sie (wahrscheinlich vergeblich), mit Ihrer männlichen Seite Ihre weibliche zu dominieren?	Trifft zu	Trifft nicht zu
Wenn ich meine Arbeit oder die Arbeit anderer bewerte, zählen für mich primär die Resultate, nicht der Einsatz und das Engagement.		
Ich versuche mehr Selbstdisziplin aufzubringen, obwohl ich mir bereits jetzt zu wenig Zeit nehme, meine Seele baumeln zu lassen.		
Ich bin darauf aus, möglichst viele Entscheidungen in möglichst kurzer Zeit zu treffen – ohne mir Zeit für mein Bauchgefühl zu nehmen.		
An Erfolgen erfreue ich mich nicht ausgiebig, sondern gehe sofort wieder zur Tagesordnung über beziehungsweise jage gleich dem nächsten Erfolg hinterher.		
Ich nehme mir keine Zeit für Muße und kreative Prozesse, sondern setze in erster Linie auf Produktivität.		

Wo in Ihrem Leben versuchen Sie (wahrscheinlich vergeblich) einseitig auf Ihre weibliche Seite zu setzen? Welche Aussagen treffen auf Sie zu?	Trifft zu	Trifft nicht zu
Ich habe zu wenig Handlungsspielraum, weil ich um des lieben Friedens willen Auseinandersetzungen aus dem Weg gehe.		
Ich will nicht wahrhaben, dass Konkurrenz auch positive Seiten hat und das Wachstum fördert. Deshalb gehe ich Situationen aus dem Weg, in denen ich mich messen müsste und stelle meine Ziele hintan.		
Ich gestehe mir Autorität nicht zu und bin daher sehr nachgiebig in der Mitarbeiterführung/Kindernerziehung.		
Ich mag prinzipiell keine Regeln, Strukturen und festgeschriebenen Abläufe und erlaube meinen Gefühlen, mich zu beherrschen.		
Mein Wunsch nach einem sicheren Arbeitsplatz und Einkommen ist mir am wichtigsten – mein Bedürfnis nach Wachstum und Veränderung kommt demgegenüber zu kurz.		

Exercise for Excellence 4: Haben Sie Pioniergeist?

Wie hoch schätzen Sie Ihren Pioniergeist auf einer Skala von 0 bis 100 Prozent ein? Ein Wert von 0 Prozent bedeutet: »Ich lebe ein Leben aus zweiter Hand. Ich verlasse mich auf das, was ich in der Schule, in Ausbildungen und aus den Medien gelernt habe.« Ein Wert von 100 Prozent bedeutet: »Ich handle intuitiv, das heißt, ich entscheide ganzheitlich unter Einbeziehung meiner Erfahrung. Mein theoretisches Wissen und all meine Erfahrungen sind zwar Teil meines Bauchgefühls, aber ich halte nicht daran fest und bin jederzeit bereit, etwas Neues auszuprobieren.«

Mein Pioniergeist										
... im Berufsleben (Zutreffendes bitte ankreuzen)										
0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... in der Partnerschaft										
0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... in der Sexualität										
0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... in der Kindererziehung										
0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... bei der Ausübung meiner Hobbys (in der Freizeit)										
0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Exercise for Excellence 7: Zweifelhafter Erfolg

Wenn wir für einen Augenblick den Umstand außer Acht lassen, dass die erzielten Erfolge kaum etwas wert sind – wie gut sind Sie grundsätzlich darin, zu erreichen, was Sie wollen?

Ich erreiche, was ich beabsichtige, in

0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Prozent der Fälle.

Welche fünf Ziele wollen Sie von Ihrer Aufgabenliste mit sofortiger Wirkung streichen?

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

Exercise for Excellence 9: Das innere Publikum analysieren

	Spalte 1	Spalte 2	Spalte 3	Spalte 4
	Situationen, in denen ich mich unwohl fühle/nicht ich selbst sein kann.	Auf welche Weise versuche ich, »richtig« zu sein, obwohl es sich falsch anfühlt?	Von wem habe ich gelernt, was »richtig« ist? Wer sitzt in meinem Feel-Small-Publikum?	Inwiefern ist diese Person ein Experte für die Situation?
Beruf	1.			
	2.			
	3.			
Familie	1.			
	2.			
	3.			
Freundeskreis	1.			
	2.			
	3.			
Gesellschaft	1.			
	2.			
	3.			

Exercise for Excellence 11: Die persönliche Lebensvision

Beantworten Sie jede der 20 Heldenfragen des Act-Big!-Programms anhand der sieben Publikumsmagnete und ordnen Sie Ihre Erkenntnisse entsprechend zu. Die Gesamtheit Ihrer Antworten ergibt Ihre ganz persönliche Lebensvision.

Publikumsmagnet	Meine Erkenntnisse aufgrund der 20 Heldenfragen
<p>Utopie: So sieht für mich die ideale Gesellschaft aus, so stelle ich mir eine bessere Welt vor.</p>	
<p>Lebenszweck: Das ist letztlich der Grund, warum ich auf der Welt bin. Deswegen bin ich ein wichtiger Bestandteil der gesamten Menschheit. Verdichten Sie am Ende alle Ihre Erkenntnisse zu einem prägnanten Satz.</p>	
<p>Vision: Wenn ich den Zweck meiner Existenz erfülle, dann können folgende große Ziele (gemeinsam mit anderen) im Lauf meines Lebens erreicht werden.</p>	

Erlebnisse:

Mein Leben ist für mich persönlich erfüllend und für mein inneres Publikum inspirierend, wenn ich diese Dinge erleben darf.

Werte:

Diese Werte stehen hinter allem, was ich tue. Indem ich mein Tun an diesen Werten ausrichte, ist die Heldenreise selbst bereits erfüllend für mich.

Begabungen:

Diese Kompetenzen/Fähigkeiten/Talente kann ich bei der Umsetzung meiner Lebensvision einbringen.

Interessen:

Diese Dinge fesseln meine Aufmerksamkeit, in diesen Aktivitäten gehe ich voll und ganz auf.

Exercise for Excellence 13: Die Act-Big!-Matrix

Jede Arena ist ein Tätigkeitsbereich. Finden Sie nun heraus, welche Ihrer identifizierten Arenen wirklich das Zeug zu einer Act-Big!-Arena hat, in der Sie der Held Ihres Lebensfilms sein können.

Schritt 1: Tragen Sie die gefundenen Arenen in die oberste Zeile der Act-Big!-Matrix ein. Wie viele Arenen Sie benötigen, entscheiden Sie selbst.

Schritt 2: Als nächstes machen Sie sich Gedanken zu Ihrer gewählten Utopie. Überlegen Sie sich, welche Umsetzungschancen sich für Ihre Utopie in Arena 1 bieten. Vergeben Sie auf einer Skala von 1 bis 5 Punkte dafür, wie gut Sie sich vorstellen können, dass die jeweilige Arena mit diesem Publikumsmagnet in Einklang zu bringen ist. 1 Punkt steht dabei für schlechte Chancen, 5 Punkte stehen für optimale Chancen.

Schritt 3: Nehmen Sie die Bewertung analog für alle weiteren Felder vor. Obwohl Sie auch spaltenweise vorgehen können, empfehle ich Ihnen ein zeilenweises Vorgehen. Das fällt den meisten Menschen leichter.

Schritt 4: Addieren Sie die vergebenen Punkte pro Zeile und Spalte. Anhand der Zeilensummen können Sie erkennen, wie gut ein Publikumsmagnet insgesamt mit Ihren gewählten Arenen harmoniert. Es wird immer einige geben, die besser mit Ihrem Leben in Einklang zu bringen sind als andere. Wie bereits erwähnt ist auch nicht jeder Publikumsmagnet für jeden Menschen gleich wichtig. Trotzdem kann eine insgesamt niedrige Zeilensumme bedeuten, dass Sie entweder noch nicht die Courage hatten, sich einzugestehen, was Sie wirklich wollen (das heißt, die passenden Arenen zu wählen) oder dass Sie trainieren sollten, den Zusammenhang zwischen den Arenen und den Magneten zu erkennen. Die Spaltensummen geben Aufschluss darüber, wie gut die Arenen Ihrer Lebensvision gerecht werden. Je höher die erreichte Punktzahl, desto besser können Sie sich in dieser Arena entfalten und sich selbst treu sein. Dann handelt es sich um eine Act-Big!-Arena. Mehrere Act-Big!-Arenen müssen sich dabei nicht ausschließen.

	Arena 1:	Arena 2:	Arena 3:	Arena 4:	Arena 5:	Arena 6:	Arena 7:	...	Summe
Utopie:									
Lebenszweck:									
Vision:									
Erlebnisse:									
Werte:									
Begabungen:									
Interessen:									
Summe									

Exercise for Excellence 14: Der Aktionsplan

Sobald Sie die Act-Big!-Matrix ausgefüllt haben, können Sie sich folgende vertiefende Fragen stellen und Ihre Antworten in einem sogenannten Aktionsplan zusammenfassen:

Welche weiteren Maßnahmen fallen Ihnen ein, um eine höhere Übereinstimmung zwischen Ihren sieben Publikumsmagneten und der jeweiligen Arena (Tätigkeitsfeld) zu erreichen?

Wie realistisch sind Ihre Schätzungen? Welche Menschen können Sie interviewen, um ein genaueres Bild davon zu bekommen, inwiefern sich Ihre Lebensvision in der jeweiligen Arena umsetzen lässt?

Wen kennen Sie, der eine ähnliche Lebensvision verfolgt wie Sie? Versetzen Sie sich einmal in diese Person hinein: Welche weiteren Arenen fallen Ihnen als diese Person ein, um eine höhere Passung mit den Publikumsmagneten zu erzielen?

Welchen Aufgaben wollen Sie in Zukunft einen festen Platz in Ihrem Terminkalender geben, weil sie ansonsten durch den Rost fallen?

Welche Lebensarenen dürfen Sie ab heute ruhigen Gewissens vernachlässigen, weil diese entweder in der Act-Big!-Matrix nur wenige Übereinstimmungspunkte erzielen konnten oder aber sich erst gar nicht für eine Berücksichtigung in der Matrix qualifiziert haben?

Wo können Sie nun klarer erkennen, welche Eigenschaften der Arena eine untergeordnete Rolle spielen? Wenn Sie beispielsweise Ihre Werte, Begabungen und Interessen sehr gut in einer Bank erfüllen können, dann macht es keinen Sinn, allein aufgrund der dort geltenden Bekleidungs Vorschrift diese Arena abzulehnen. Die Act-Big!-Matrix verhilft Ihnen zu einer ganzheitlichen Sicht der Dinge.

Auch wenn Sie bestimmte Arenen Ihrer Meinung nach noch nicht zur Gänze vermeiden oder an andere delegieren können, überlegen Sie sich, wie Sie mehr Zeit für jene Betätigungsfelder gewinnen können, in denen Sie am meisten Erfüllung erfahren. Je mehr Sie tun, was Sie wahrhaft inspiriert, desto mehr Kraft bekommen Sie, desto bessere Verdienstmöglichkeiten eröffnen sich Ihnen und desto schneller können Sie Aufgaben an andere abtreten. Dieses Vorgehen ist ein gutes Beispiel dafür, wie Sie den scheinbaren Widerspruch von Egoismus und Altruismus überwinden. Wenn Sie »egoistisch« sind und sich eingestehen, was Ihnen nicht liegt, und – zum Beispiel als Arbeitgeber – das Geld dazu aufstellen, um es an andere zu delegieren, schaffen Sie sogar Arbeitsplätze. Wenn Sie tun, was Sie lieben, sind Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit ein guter Vorgesetzter und werden Menschen beschäftigen, für die es ein Schritt vorwärts ist, das zu tun, was Sie nicht länger tun wollen.

Zum Abschluss entscheiden Sie, welche Schritte Ihres Aktionsplans Sie wann in die Tat umsetzen wollen. Notieren Sie entsprechende Termine in Ihrem Kalender.

Exercise for Excellence 17: Befürworter und Gegner

Wählen Sie drei Ihrer Lebensziele aus. Finden Sie pro Lebensziel fünf Personen (oder Personengruppen), die Ihr Ziel für erstrebenswert halten, und fünf Personen, die Ihr Ziel für irrelevant oder sogar verfehlt halten. Welche Konsequenz ziehen Sie für sich, wenn Sie sich bewusst machen, dass es immer Menschen gibt, die für Sie sind, und solche, die gegen Sie sind – unabhängig davon, was Sie tun?

Ziel Nr. 1:	
Befürworter	Gegner
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

Ziel Nr. 2:

Befürworter	Gegner
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

Ziel Nr. 3:

Befürworter	Gegner
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

Exercise for Excellence 18: Den Wirkungskreis erweitern

Wessen Bedürfnisse werden direkt oder indirekt erfüllt, indem Sie Ihre Lebensvision verwirklichen?

Mein Partner profitiert, indem ...			
1.	2.	3.	4.
5.	6.	7.	8.
9.	10.	11.	12.
Meine gesamte Familie profitiert, indem ...			
1.	2.	3.	4.
5.	6.	7.	8.
9.	10.	11.	12.
Meine Freunde und Bekannten profitieren, indem ...			
1.	2.	3.	4.
5.	6.	7.	8.
9.	10.	11.	12.

Meine Firma, die Kunden und Kollegen profitieren, indem ...			
1.	2.	3.	4.
5.	6.	7.	8.
9.	10.	11.	12.
Meine Gemeinde/mein Bezirk/meine Gegend/mein Bundesland/meine Nation profitieren, indem ...			
1.	2.	3.	4.
5.	6.	7.	8.
9.	10.	11.	12.
Die Umwelt profitiert, indem ...			
1.	2.	3.	4.
5.	6.	7.	8.
9.	10.	11.	12.
Die gesamte Menschheit profitiert, indem ...			
1.	2.	3.	4.
5.	6.	7.	8.
9.	10.	11.	12.

Exercise for Excellence 24: Wie gesund ist Ihre Vorstellungskraft?

Im Folgenden finden Sie einige Aussagen, mit deren Hilfe Sie einschätzen können, ob es Ihnen generell leicht fällt, sich Probleme, Hindernisse und Schwierigkeiten vorzustellen, oder ob Sie eher offen für visionäre Überlegungen sind.

Wie gut können Sie sich vorstellen, dass ... (Zutreffendes bitte ankreuzen)

Negatives Szenario	trifft zu	Positives Szenario	trifft zu
der III. Weltkrieg ausbricht?		für mindestens 100 Jahre weltweit Frieden herrscht?	
eine Rezession kommt?		ein wirtschaftlicher Aufschwung stattfindet?	
alle anderen eine Gehaltserhöhung bekommen, Sie aber leer ausgehen?		Sie als Einziger weit und breit eine Gehaltserhöhung bekommen?	
viele Menschen mit Ihrer Arbeitsleistung unzufrieden sind und Ihnen das nur aus Höflichkeit nicht sagen?		andere Personen häufig mit Ihrer Leistung zufrieden sind, auch wenn sie sich nicht die Zeit nehmen, mit Ihnen darüber zu sprechen?	
Sie nur unter Druck wirklich gut arbeiten können?		Sie mit Arbeitsfreude deutlich bessere Ergebnisse erzielen als unter Druck?	
Sie nur benutzt und nicht wirklich geliebt werden?		Sie um Ihrer selbst willen geliebt werden?	
die Menschen hinter Ihrem Rücken in erster Linie schlecht über Sie reden?		viele Menschen positiv und anerkennend über Sie reden, auch wenn Sie nicht dabei sind?	
Sie eines Tages aufgrund einer schweren Krankheit sterben?		Sie bis ins hohe Alter topfit sind und ganz natürlich sterben?	
Ihre Lebensvision letztlich nur ein Traum bleiben wird?		Sie Ihre Lebensvision verwirklichen werden?	
Ihre Existenz keinen Unterschied macht?		es generell wichtig ist, dass es Sie gibt?	
Sie in Ihrem Lebensfilm lediglich eine Statistenrolle spielen?		Sie der Held Ihres eigenen Lebensfilms sind?	

Exercise for Excellence 25: Den Kinosaal füllen

Welche Personen repräsentieren in Ihren Augen am besten Ihre Utopie, Ihren Lebenszweck, Ihre Vision, Ihre Erlebnisse, Ihre Werte, Ihre Begabungen und Ihre Interessen? Finden Sie pro Publikumsmagnet Personen für die Gruppen A, B und C. Insbesondere für Personen, die Gruppe A bilden sollen, empfehle ich Ihnen, Recherchen durchzuführen, welche Vorbilder mit besonderen Verdiensten oder herausragenden Erfolgen es in den für Sie relevanten Gebieten gibt. Nehmen Sie sich dafür genügend Zeit. Natürlich können Sie im Laufe der Zeit Ihr Act-Big!-Publikum erweitern oder verändern.

	Gruppe A: Vorbilder	Gruppe B: Partner	Gruppe C: Inspirierte	Verdienter Applaus
	Diese Personen erinnern mich daran, dass meine Lebensvision machbar ist.	Diese Personen stärken mich dadurch, dass Sie ähnliche Publikumsmagnete haben.	Für diese Personen ist es wichtig, wie ich mich verhalte, weil sie sich an mir orientieren.	Applaudiert wird ab sofort, wenn ich Folgendes tue:
Utopie				
Lebenszweck				
Vision				
Erlebnisse				

	Gruppe A: Vorbilder	Gruppe B: Partner	Gruppe C: Inspirierte	Verdienter Applaus
	Diese Personen erinnern mich daran, dass meine Lebensvision machbar ist.	Diese Personen stärken mich dadurch, dass Sie ähnliche Publikumsmagnete haben.	Für diese Personen ist es wichtig, wie ich mich verhalte, weil sie sich an mir orientieren.	Applaudiert wird ab sofort, wenn ich Folgendes tue:
Werte				
Begabungen				
Interessen				

Exercise for Excellence 31: Vertrag zur Selbstermächtigung

Notieren Sie die Namen von fünf Personen, die Ihrem Empfinden nach den Versuchungen der dunklen Seite der Macht erlegen sind.

1.	3.	5.	7.
2.	4.	6.	8.

Notieren Sie nun ebenso viele Persönlichkeiten, die in der Lage waren, ihre helle Seite der Macht zum Nutzen eines ganzen Unternehmens, der eigenen Nation oder sogar der Menschheit zu gebrauchen. Welche Vorbilder fallen Ihnen ein?

1.	3.	5.	7.
2.	4.	6.	8.

Schließen Sie einen Vertrag mit sich selbst. Ihre Mächtigkeit wird sich auf positive Weise entfalten, sobald Sie gegenüber sich und der Welt feierlich das folgende Versprechen abgeben: »Ich verspreche, meine Kraft nach bestem Wissen und Gewissen zum höchsten Wohl der Menschheit und der Natur einzusetzen. Aus diesem Grund habe ich es verdient, meine Mächtigkeit zur Gänze zurück zu erhalten.«

Vertrag mit mir selbst:

Exercise for Excellence 34: Die Mut-Leiter hinaufklettern

Welche Möglichkeiten, im Leben mehr Erfüllung zu finden, haben Sie sich immer wieder aus dem Kopf geschlagen oder verbieten lassen?

Welche Handlungen möchten Sie gerne wieder ernsthaft in Betracht ziehen – auch wenn Sie noch niemandem davon erzählen, weil es Ihnen peinlich ist oder Sie Kritik fürchten?

Über welche Ihrer bislang im Stillen gehegten Pläne, Ziele oder Handlungsoptionen wollen Sie sich mit anderen Menschen austauschen? Achten Sie dabei darauf, die passende äußere Arena zu wählen: Welche Personen werden Ihnen Mut machen oder aber wertschätzend kritisieren?

Über welche Dinge haben Sie oft genug mit anderen gesprochen? Wo ist es also höchste Zeit, zur Tat zu schreiten? Welches Übungsfeld wählen Sie hierfür als Arena?

Worin haben Sie sich oft genug im stillen Kämmerlein geübt? Was ist reif, der Öffentlichkeit präsentiert zu werden?

Was können Sie so gut, dass es an der Zeit ist, alle falsche Bescheidenheit zu vergessen und stattdessen andere Menschen durch Ihr Tun zu inspirieren?

Exercise for Excellence 40: Neugier kultivieren

- Erstellen Sie eine Liste mit zehn Aufgabenbereichen, in denen Sie sich regelmäßig unter Leistungsdruck fühlen, zum Beispiel Kundenpräsentation, Reklamationsbearbeitung, Projektleitung, Umsatzziele, Kindererziehung et cetera.
- Stellen Sie sich für jeden einzelnen Aufgabenbereich vor, worauf Sie neugierig sein können. Statt ein Ergebnis erzwingen zu wollen, verlegen Sie sich auf Spannung, Nervenkitzel, Abenteuerlust – natürlich in einem verantwortungsvollen Ausmaß.
- Wie verändert sich Ihre Herangehensweise an die Arbeit, wenn Leistungsdruck für Sie absolut undenkbar ist und all Ihr Tun ab sofort durch Neugier motiviert ist?

Aufgabenbereich	Worauf ich neugierig sein kann ...	Wie verändert sich durch Neugier mein Verhalten in diesem Aufgabenbereich?
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		

Exercise for Excellence 43: Die 10-Vorteile-Methode

Was betrachten Sie als Ihre drei größten Schwächen? Identifizieren Sie für jede dieser Schwächen mindestens fünf Vorteile für andere Menschen und fünf Vorteile für sich selbst.

Schwäche Nr. 1	Vorteile für mich	Vorteile für andere
	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.

Schwäche Nr. 2	Vorteile für mich	Vorteile für andere
	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.

Schwäche Nr. 3	Vorteile für mich	Vorteile für andere
	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.

Exercise for Excellence 56: Act-Big!-Botschaften

1. Welche Feel-Small-Qualitäten versuchen Sie – bislang vergeblich – aus Ihrem Leben zu verbannen?	2. Befragen Sie Ihre Intuition, welche positiven Act-Big!-Botschaften diese Qualitäten beinhalten?	3. Welche praktischen Konsequenzen ziehen Sie aus den Botschaften? Von welchen Maßnahmen wäre Ihr Act-Big!-Publikum begeistert?	4. In welcher Hinsicht haben Sie das Gefühl, etwas nachholen zu müssen (durch ein Hobby, einen neuen Job, ein Abenteuer, eine Reise, eine Auszeit), damit Sie erwachsen werden können?

Betrachten Sie Ihre Lebensvision: Inwiefern sind Ihre Utopie, Ihre Lebensaufgabe, Ihre Werte und alles andere Ausdruck Ihres persönlichen Nachholbedarfs? Umfasst Ihre Utopie beispielsweise »Sicherheit für alle«, weil Sie selbst Sicherheit vermisst haben und sie daher ganz besonders hoch für Sie im Kurs steht? Erkennen Sie, dass selbst Ihr Nachholbedarf ein Geschenk für die Gemeinschaft ist, wenn Sie sich bemühen, dass das, was Sie selbst brauchen, auch für andere im Überfluss vorhanden sein soll.

Exercise for Excellence 61: Der innere Mutmacher (1)

- Überlegen Sie gründlich, welche Konsequenzen es für Ihr Leben hat, wenn Sie die Erkenntnis, dass Ihr Bewusstsein allein Ihnen gehört, tiefer und tiefer verinnerlichen?
- In welchen Situationen können Sie eine gute Portion Aufmunterung, Fürsprache, Nachsicht und Heldenmut gebrauchen? Finden Sie mindestens zehn solcher Situationen und stellen Sie sich vor, wie Sie sich selbst alle Gedanken schenken, die Sie brauchen.
- Achten Sie bei diesem mentalen Training insbesondere darauf, dass Sie Ihrem inneren Mutmacher eine überzeugende Stimme geben. Seine Stimme sollte sonor klingen, tief, warm, kräftig und gelassen.

1.	6.
2.	7.
3.	8.
4.	9.
5.	10.

Exercise for Excellence 65: Projekte im Hinterkopf

Für die Umsetzung welcher Teile Ihrer Lebensvision stehen die Vorzeichen derzeit besonders gut?

Welche Teile Ihrer Lebensvision werden sich wahrscheinlich zu einem späteren Zeitpunkt besser umsetzen lassen?