

STEVE KROEGER

E-Booklet
mit 4 Bonus-
Impulsen

LEICHTIGKEIT



Impulse
für mehr Motivation
und Leichtigkeit
im Leben

GABAL

Inhaltsverzeichnis

[Alles wird leicht](#)

[1. And what do you do for fun?](#)

[2. 480 Minuten Zeitverlust](#)

[3. Humba Humba Tatarää](#)

[4. Wenn der Vertreter zweimal klingelt](#)

[Über Steve Kroeger](#)

[Impressum](#)

[Anmerkungen](#)



STEVE KROEGER

LEICHTIGKEIT

4 Bonus-Impulse für mehr Motivation
und Leichtigkeit im Leben

Alles wird leicht

»Ich habe so viel zu tun«, »Ich bin immer so gestresst«, »Ich habe keine Zeit mehr für mich«, »Ich kann es mir einfach nicht leisten, pünktlich Feierabend zu machen«. Jeder von uns kennt Menschen, die so von ihrem Alltag sprechen. Bei mir entsteht dann alles andere als Mitleid. Ich bin eher erschrocken. Denn ich weiß von mir selbst, wie schwer der Tag ist, wenn wir ihn mit dieser Haltung angehen. Wenn wir echt glauben, was wir da sagen.

Heute weiß ich, dass das Leben auch leicht sein darf. Dass wir eine Wahl haben. Dass Stress und Druck in hohem Maße in uns selbst entstehen. Dass es unsere Entscheidung ist, wie wir damit umgehen. Dass es an uns liegt, ob, wann und wie wir Sachen annehmen.

Zugegeben: Nicht immer ist alles leicht. Es geht auch gar nicht darum, etwas schönzureden. Letztlich geht es immer um die Frage: Kontrollieren Sie Ihr Leben? Oder kontrolliert Ihr Leben Sie?

Um mehr Leichtigkeit zu gewinnen, gibt es kein besseres Mittel, als über uns, unser Denken und unser Tun nachzudenken. Kraftvolle Fragen, die wir uns stellen und die wir gestellt bekommen, sind der Schlüssel zu mehr Leichtigkeit. Sie lassen das, was wir bisher als selbstverständlich betrachtet haben, in neuem Licht

erscheinen. Sie bringen neue Gedanken hervor. Sie bewirken ein Umdenken. Und leiten damit eine Veränderung ein.

Sowohl die vier folgenden Impulse in diesem Booklet als auch die Impulse in meinem Buch »Leichtigkeit. 44 Impulse für mehr Motivation im Leben« erzählen von den Disziplinen meiner 7 SUMMITS Strategie. Sie berichten von Zielklarheit. Von Fokussierung. Von unserem ganz persönlichen SupportTEAM. Von Achtsamkeit und Entscheidungsfreude. Von der Fähigkeit zu feiern. Und von Nachhaltigkeit. Aber meine Impulse stellen auch Fragen – an Sie ganz persönlich, Fragen, die Sie vielleicht berühren werden, weil sie einen Bereich Ihres Lebens ansprechen, in dem Sie noch nicht so viel Leichtigkeit erleben, wie es eigentlich möglich wäre.

Ich möchte Sie dazu inspirieren, das Leben leichter zu nehmen. Nicht im Sinne von »das Leben auf die leichte Schulter nehmen« wie ein leichtfertiger Hallodri oder Hasardeur, sondern im Sinne von mehr Dankbarkeit für das, was wir haben, und für das, was ist. Im Sinne eines selbstbestimmten und glücklichen Lebens, dessen eigener Gestalter wir – und nur wir – sind. Vor allem, wenn das Leben sich von seiner komplizierten Seite zeigt, ist es wichtig, aus seinem Gedankenkarussell auszusteigen, einfach mal abzuschalten und seinem Gehirn eine Pause zu gönnen.

In meinem Buch nehme ich Sie mit auf die höchsten Berge der sieben Kontinente und in das Bordbistro der Deutschen Bundesbahn, sprich in den Alltag. Wir begegnen prominenten Menschen wie Reinhold Messner oder dem Lama Geshe ebenso wie dem Verkäufer von nebenan oder Menschen, die ich im Rahmen meiner Vorträge getroffen habe. Denn wir können von jedem Menschen und von jeder Situation lernen. Das Entscheidende ist, die richtigen Fragen zu stellen.

Um Ihnen einen ersten Eindruck von meinem neuen Buch zu geben, habe ich Ihnen in diesem Booklet exklusiv vier Impulse zusammengestellt. Mal ehrlich, wie leicht fühlt sich Ihr Leben im Moment an? Darf es ein bisschen mehr, ein bisschen leichter, ein bisschen selbstbestimmter sein? Dann heiÙe ich Sie auf den folgenden Seiten herzlich willkommen und freue mich, wenn ich Ihnen in meinem Buch 44 weitere Impulse geben darf. Sie erhalten es in jeder Buchhandlung, bei allen Online-Buchhändlern und – mit einer persönlichen Widmung von mir – auch über meine Website www.stevetroeger.com.

Gruß und viel »L«ichtigkeit

STEVE KROEGER

PS: Auf meinen Reisen habe ich die Angewohnheit, Gedanken und »Learnings« des Tages zu kurzen Sätzen zu

verdichten und auf Zettel zu schreiben. Einen Teil dieser Zettel poste ich hin und wieder auf Facebook unter <https://www.facebook.com/7summits.strategie>. Die Reaktionen meiner Fangemeinde auf diese Zettel berühren mich jedes Mal. Die Menschen schreiben mir, dass sie diese Impulse mit in ihren Tag nehmen, über sie nachdenken und sie als Inspiration nutzen. Letztlich waren diese Reaktionen auch der Anstoß für mich, über Leichtigkeit zu schreiben.

In jedem
Neuanfang
steckt Energie!

1. And what do you do for fun?

10.04.2014, Nepal. Eine junge Frau aus den USA und ich marschieren nebeneinanderher. Wir erzählen uns, was wir so machen. Ich berichte ihr von meinem 7 SUMMITS Projekt. Wie ich die einzelnen Berge bestiegen habe und dass ich die sieben Summits mit meiner 7 SUMMITS Strategie, meinen Vorträgen dazu, dem Ausbildungsseminar zum 7 SUMMITS Strategie Coach und den Seminarreisen an den Kilimandscharo auch zum Mittelpunkt meines Lebens gemacht habe. Als ich fertig erzählt habe, schaut sie mich von der Seite an und fragt: »And what do you do for fun?« Und was machst du, um einfach nur Spaß zu haben?

Überrascht von der Frage stocke ich und merke, dass ich ihr keine Antwort darauf geben kann. Mit jedem Berg, den ich bestiegen hatte, war das ganze Drumherum professioneller geworden. Es ist nicht mehr nur ein Abenteuer, sondern etwas, das sich auch vermarkten lässt. Aus dem, was als Hobby begonnen hat, ist immer mehr ein Beruf geworden.

Die meisten Rollen und Aufgaben ändern sich im Laufe der Zeit. Es kann sein, dass Dinge hinzukommen oder Dinge wegfallen, die wir ursprünglich gar nicht im Blick hatten. Dann dürfen wir uns die Frage stellen: »Bin ich dafür angetreten?«

Beantworten wir diese Frage mit »Nein«, ist es Zeit, dass wir uns Gedanken über einen Neuanfang machen. Neue Projekte. Neue Partnerschaften. Neue Kooperationen. Etwas Neues bedeutet immer einen Anfang. Und das bedeutet das Freiwerden neuer Energie.

Wenn wir uns über Jahre hinweg motiviert halten wollen, besteht die Herausforderung darin, uns immer neu zu erfinden. Immer neu auf die Suche nach neuen Leidenschaften zu gehen. Denn wenn wir diesen Zeitpunkt verpassen, krebsen wir jahrelang auf einem mittleren Motivationsniveau herum.

Reinhold Messner ist ein gutes Beispiel für einen Menschen, der sich immer wieder neu erfindet. Er erzählte mir: »In meiner Jugend war ich ein begeisterter Felskletterer. Mit 25 Jahren wurde ich zum Höhenbergsteiger. 15 Jahre lang habe ich nicht nur Achttausender bestiegen, sondern auch die anderen hohen Berge in Alaska, in Südamerika, in den Anden, der Antarktis oder auch in Neuguinea. Dann bin ich umgewechselt auf das Abenteuer in der Horizontalen, wieder eine interessante Phase.¹ Anschließend habe ich eine Zeit lang Forschungsarbeiten an den heiligen Bergen betrieben und beispielsweise die Yeti-Geschichte aufgeklärt. Ich habe als Abgeordneter des Europäischen Parlaments kurz auch einmal in die Politik hineingeschaut, das war auch eine interessante Erfahrung. Heute bin ich Museumsgestalter. Aber ich werde das Museumsprojekt im

nächsten Jahr abschließen und dann wieder etwas Neues anfangen. Was das genau sein wird, lasse ich noch offen.«

Je nach Persönlichkeit gibt es in unserer Biografie einen gewissen Rhythmus zwischen einem Jahr und sieben Jahren, nach dem wir uns neu erfinden. Wenn wir unseren ganz persönlichen Rhythmus kennen, kann dies ein Verstärker sein, um »Jetzt reicht's!« zu sagen und einen Neuanfang zu machen.

Wir unterscheiden uns aber nicht nur voneinander bei der Länge des Zeitraums zwischen den Veränderungen. Auch die Größe der Neuanfänge ist individuell verschieden. Es gibt Menschen, die brauchen »nur« innerhalb eines Unternehmens in eine andere Position zu wechseln, um neue Energie zu gewinnen. Andere Menschen brauchen etwas grundsätzlich anderes, um den gleichen Effekt zu spüren.

Wenn wir unserem individuellen Veränderungsrhythmus und unserer persönlichen Veränderungsgröße folgen, kommt wieder Leichtigkeit und Energie in unser Leben. Dabei ist egal, ob es um große Dinge wie einen neuen Job, einen neuen Partner, eine neue Wohnung geht oder ob wir im Kleinen die Routinen unseres Alltags weiterentwickeln.²



Woran werden Sie merken, dass für Sie der richtige Zeitpunkt gekommen ist, sich neu zu erfinden?

Mehr ist
nicht gleich
glücklicher.

2. 480 Minuten Zeitverlust

14.08.2014, Hamburg. Das Radio läuft. Staumeldungen. Der Sprecher sagt: »A1 Osnabrück, Richtung Münster, zwischen Greven und Münster-Nord Tagesbaustelle, bis zu 60 Minuten Zeitverlust. A2 Hannover, Richtung Braunschweig, zwischen Kreuz Hannover-Ost und Lehrte in beiden Richtungen Fahrbahn auf zwei Fahrstreifen verengt, bis zu 20 Minuten Zeitverlust. A7 Hannover, Richtung Hamburg, zwischen Berkhof und Westenholz stockender Verkehr, bis zu 30 Minuten Zeitverlust. A30 Rheine, Richtung Osnabrück, zwischen Kreuz Lotte/ Osnabrück und Osnabrück Sutthausen 3 Kilometer Stau, bis zu 45 Minuten Zeitverlust ...«

Vom Zuhören wird mir fast schlecht. 60 Minuten Zeitverlust. 20 Minuten Zeitverlust. 30 Minuten Zeitverlust. 45 Minuten Zeitverlust. In nur einer Minute sagt der Moderator im Radio bestimmt zehnmal den Begriff »Zeitverlust«. Zusammengerechnet kommt er auf etwa 480 Minuten Zeitverlust – so viel wie ein achtstündiger Arbeitstag.

Wer bei dem Radiosender entschieden hat, die Staus in »Zeitverlust« anzusagen, müsste meiner Meinung nach gefeuert werden. Denn so eine Ansage macht uns allen jede Menge Stress. Das Wort klingt so, als ob uns etwas

weggenommen wird. Und wer lässt sich schon gerne etwas wegnehmen?

Einen ganz anderen Umgang mit der gleichen Sache habe ich erlebt, als ich neulich mit dem Auto nach Frankfurt am Main gefahren bin. Am Rand der Autobahn standen Schilder, die je nach Verkehrslage die aktuelle Fahrzeit zu verschiedenen Zielen angezeigt haben. Hier ist die Botschaft: So viel Zeit haben Sie noch, bis Sie ankommen. Und nicht: So viel Zeit wird Ihnen von Ihrem Leben noch geklaut, bis Sie dort sind.

Wie wir über die Dinge denken, wie wir über sie sprechen und welche Worte wir dafür verwenden, hat große Auswirkungen auf unser Fühlen. Es gibt Gedanken, die dafür sorgen, dass unser Gemütszustand runtergeht. Und es gibt Gedanken, bei denen unsere Laune steigt.

Es ist wichtig, dass wir uns darüber im Klaren sind, was unsere Gedanken mit uns machen. Und dass das nicht nur für uns, sondern auch für andere gilt. Denn alles, was wir sagen, macht auch immer etwas mit unserem Umfeld. Wir haben einen ganz starken Einfluss auf die Stimmung der anderen.

Vor einiger Zeit habe ich im Schaufenster einer Bank ein Schild gesehen, auf dem geschrieben stand: »Schützen Sie Ihr Eigentum!« Das ist ein perfektes Beispiel für eine Fokussierung auf das Negative. Und in diesem Fall wird die schlechte Stimmung sogar bewusst an andere weitergegeben. Die Bank will gezielt Angst provozieren, um

Verkaufserfolge zu erzielen. Sie schürt die Angst vor Verlust. Die Furcht, künftig schlechter dazustehen als heute.

In so einem Zustand sind wir innerlich ganz verkrampft. Wir erleben eine innere Differenz zwischen dem, wie es ist, und dem, wie wir es gerne hätten. Wir konzentrieren uns auf das, was gerade schlecht läuft oder schlecht laufen könnte. Wir sehen von allem immer zuerst die negative Seite.

Wir handeln aus einem Defizit heraus, wenn wir Angst haben, dass uns etwas weggenommen wird. Wenn wir verzweifelt versuchen, uns an etwas festzuhalten. Wenn wir unbedingt unser Recht durchsetzen wollen. Wenn wir uns auf das konzentrieren, was wir nicht haben. Und immer mehr und mehr und mehr wollen, um diese Lücke zu schließen.

Wenn wir hingegen aus einer Haltung der Fülle heraus handeln, konzentrieren wir uns auf das, was wir schon haben. Wir brauchen nicht noch mehr, um glücklich zu sein. Wir sind einfach so glücklich.

Wir sind dann in einem gebenden statt in einem nehmenden Modus. Wir fokussieren uns auf die schönen Seiten. Wir haben positive Gedanken und wirken positiv auf unser Umfeld. Und gewinnen so jede Menge Leichtigkeit.

L

Handeln Sie aus einem Mangel oder aus einer Fülle heraus?

Wer perfekt
sein will,
hat weniger
Spaß !

3. Humba Humba Tätärää

25.10.2014, Moshi, Tansania. Auf der Terrasse unseres Hotels hört man im Hintergrund die Geräusche der Stadt. Motoren brummen. Hupen ertönen. Stimmen erklingen.

Meine Teilnehmer und ich sind mitten im zweiten Impuls-Workshop der neunten Kilimandscharo-Seminarreise. Am Vormittag haben wir den Equipment-Check abgeschlossen und nur das Wichtigste in die Rucksäcke gepackt. Das, was die Teilnehmer auf ihrem Weg auf das Dach Afrikas wirklich brauchen werden. Nun geht es darum, auch mental Ballast abzuwerfen. Jeder überlegt für sich: Was toleriere ich schon zu lange? Wozu möchte ich zukünftig Nein sagen?

Plötzlich ertönt laute Musik. Unten auf der Straße fährt ein Pick-up vorbei. Auf seiner Ladefläche sitzt eine afrikanische Hochzeitskapelle mit ihren Instrumenten und Verstärkern. Die Mitglieder tragen die typischen schwarzen Hosen und weißen Hemden. Musikverständnis habe ich eher nicht. Aber sogar mir ist sofort klar, dass das, was die da spielen, total schräg ist.

Die Seminarteilnehmer blicken von ihren Lerntagebüchern hoch. Schmunzeln. Eine von ihnen sagt: »Na, die spielen aber so, als ob sie richtig Spaß hätten!«

Recht hat sie. Den Musikern scheint es nicht wichtig, einen perfekten Song zu spielen. Sie wollen Spaß haben. Gute Laune verbreiten. Ordentlich Sound rausblasen und Stimmung machen.

In unserem Alltag hingegen sind wir oft perfektionistisch. Wir haben Angst, etwas falsch zu machen, und wollen keinen Fehler machen. Wie oft passiert es, dass wir deswegen lieber gleich die Finger von etwas lassen? Nicht auf die Tanzfläche gehen, weil wir Angst haben, dass wir dabei komisch aussehen könnten? Nicht das Buch schreiben, das wir eigentlich gerne schreiben würden, weil wir Angst haben, dass es keinen interessiert? Nicht die Dinge aussprechen, die wir eigentlich gerne sagen würden, weil wir Angst haben, jemanden zu verletzen? Nicht die Dinge tun, die wir eigentlich gerne tun würden, weil wir glauben, wir sind nicht gut genug?

Perfektionismus und Spaß schließen sich aus. Wenn wir immer so gut wie nur irgend möglich sein wollen, setzen wir uns damit ständig unter Druck. Unsere Angst vor Fehlern und dem Scheitern führt uns hinein in eine Schwere. Und je unzufriedener wir mit uns und unserer Leistung sind, desto mehr schimpfen wir auf uns selbst und nehmen damit auch noch den letzten Rest Leichtigkeit raus.

Wenn wir perfekt sein wollen, streben wir ein Ergebnis an, das gar nicht möglich ist. Das wir nie erreichen können, weil wir Menschen sind. Weil wir mit Gefühlen ausgestattet

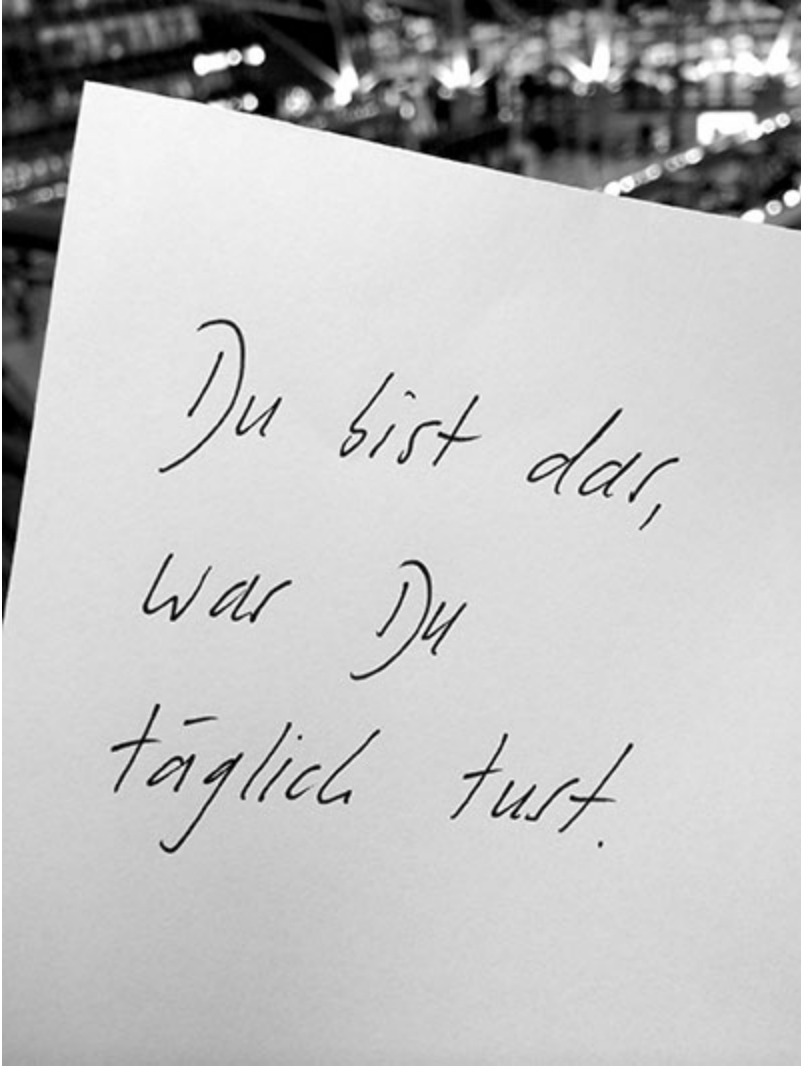
sind. Weil wir mal gut drauf, mal hungrig, mal müde sind. Durch diese Variablen können wir nicht wie eine Maschine funktionieren.

Wir glauben, dass wir durch Perfektionismus viel erreichen. Viel erledigt bekommen. Gute Ergebnisse erzielen. Aber Perfektionismus führt selten zu Bewegung, sondern häufig zum Stillstand. Denn unser hoher Anspruch hält uns davon ab, etwas zu tun. Den nächsten Schritt zu gehen. Etwas abzuschließen.

Häufig wollen wir perfekt sein, um von anderen geliebt zu werden. Aber Perfektionismus kann nur zu Anerkennung oder Lob führen, nie zu Liebe. Es ist eher andersherum: Erst wenn wir unsere Schwächen und Stimmungsschwankungen zulassen, werden wir nahbar. Bauen Distanz zu anderen ab. Zeigen unsere menschliche Seite. Und bekommen dadurch das, was wir uns wirklich wünschen: Nähe und Intensität.



Was wäre möglich, wenn Sie weniger perfekt sein wollten?



Du bist da,
war Du
täglich tust.

4. Wenn der Vertreter zweimal klingelt

04.01.2014, Fulda. 1200 Vertriebler hören zu, wie ich davon spreche, dass klare Zielsetzungen wichtig sind, um unsere Träume zu erreichen.

Wieso werde ich in ein paar Wochen zum Mount Everest fahren und mein siebenjähriges 7 SUMMITS Projekt beenden? Ich erkläre ihnen, dass ich das nur tue, weil ich mir 2007 das Ziel gesetzt hatte, den höchsten Berg auf jedem Kontinent zu besteigen. Vor 2007 kannte ich schneebedeckte Gipfel nur aus dem Fernsehen. Ich war noch nie in den Alpen gewesen, bin nie länger als drei Stunden gewandert und besaß noch nicht einmal Wanderschuhe. Ich hatte nicht die finanziellen Mittel für große Reisen und für eine teure Ausrüstung. Aber ich hatte eine Idee: Warum biete ich meinen Klienten aus dem Personal Training mit einer Kilimandscharo-Besteigung nicht ein Ziel, für das es sich zu trainieren lohnt? Ein Ziel, das kickt? Und so stieg ich mit drei meiner Klienten auf das Dach von Afrika. Als ich nach einem langen und harten Aufstieg auf dem Gipfel stand, hatte ich das Gefühl, schon einmal dort gewesen zu sein. Es war ein ganz tiefes, starkes Gefühl, das mich in in dieser kargen Landschaft überkam. Noch nie war ich mir selbst so nah gewesen. Ich realisierte, dass es Orte und Momente gibt, die die Kraft haben, unser Leben zu verändern. Ich wollte mehr davon.

Ich setzte mir die sieben Summits als Ziel. Und habe in den letzten Jahren diesen Traum gelebt.

Damit beende ich meinen Vortrag und verlasse die Bühne. Nach mir tritt der Geschäftsführer des Unternehmens ans Mikrofon. Im Vorgespräch hatte er mir erzählt, dass nicht all seinen Vertrieblern klar ist, dass man mit einer bewussten Zielsetzung mehr erreichen kann. Ihr Gehalt hängt davon ab, wie viel sie verkaufen. Einige von ihnen haben deshalb ein klares Ziel und arbeiten darauf hin. Andere setzen sich aber einfach nur jeden Morgen in ihr Auto und fahren von Kunde zu Kunde. Sie stellen sich beim ersten Kaffee des Tages nicht die Frage, welche Abschlüsse und wie viel Umsatz sie heute machen wollen. Ob und was sie am Abend verkauft haben, ist vor allem Zufall und nicht das Ergebnis einer klaren Verkaufsstrategie.

Das möchte der Geschäftsführer ändern. Während ich im Publikum Platz nehme, ergreift er das Mikrofon. Er bedankt sich für meinen Vortrag und richtet sich dann noch einmal selbst an seine Verkaufsmannschaft: »Wenn Sie ein professioneller Verkäufer sein wollen, setzen Sie sich Ziele! Ihr Arbeitstag hört nicht um 18 Uhr auf. Sie haben dann Feierabend, wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben!«

Sich Ziele zu setzen und diese zu erreichen, hat viel mit Identität zu tun. Wenn jemand gut im Laufen sein möchte, muss er ein guter Läufer sein und sich wie ein guter Läufer fühlen. Und das geht nur, wenn er sich auch wie ein Läufer

verhält. Es reicht nicht aus, nur vom Laufen zu sprechen. Nur wer tatsächlich läuft, ist ein Läufer.

Wenn wir erfolgreich sein wollen, müssen wir also täglich die Dinge tun, die uns erfolgreich machen. Erst durch das, was wir jeden Tag tun, werden wir zu dem, was wir erreichen wollen. Wer ein guter Koch sein will, muss kochen. Wer ein Autor sein will, muss schreiben. Wer gesund sein will, muss Dinge tun, die gesund sind. Wer respektiert werden will, muss tun, wofür ihn andere respektieren. Wer ein liebevoller Mensch sein will, muss sich liebevoll verhalten.

Im Fall der Vertreter heißt das: Um ein erfolgreicher Verkäufer zu sein, müssen sie täglich aufs Neue verkaufen. Denn wenn wir ein Ziel erreichen, einen Traum verwirklichen möchten, zählt jeder Tag.³

L

Was tun Sie, um der Mensch zu sein, der Sie sein wollen?



Über Steve Kroeger

Steve Kroeger, Jahrgang 1977, ist Experte für Motivation, Teamgeist und Leichtigkeit. Als Vortragsredner, Coach und Gründer der STEVE KROEGER Akademie für Motivation und Teamgeist GmbH vermittelt er diese Themen an interessierte Geschäfts- und Privatpersonen. Die von ihm entwickelte 7 SUMMITS® Strategie bildet den Kern seiner Arbeit. Kroeger zeigt die Parallelen zwischen den Herausforderungen einer Bergbesteigung und den Anforderungen im Berufs- und Privatleben auf. Die Strategie basiert auf einem persönlichen Projekt, das Kroeger von 2007 bis 2014 verfolgt hat: die Besteigung der sieben Summits, der jeweils höchsten Berge aller Kontinente. Seine Erfahrungen auf seinen Expeditionen beschreibt Steve Kroeger in dem Bestseller »Die 7 SUMMITS Strategie – Mit Leichtigkeit persönliche Gipfel erreichen« (GABAL Verlag).

Im Jahr 2012 wurde der 5-Sterne-Redner mit dem Coaching Award in der Kategorie »Nachwuchs« sowie mit dem Newcomer Award 2012 der »German Speakers Association« ausgezeichnet. 2014 ist er Preisträger des »Award of Excellence in further Education« des Bundesverbands zertifizierter Trainer und Business-Coaches e.V. (BZTB).

Sein neues Buch »Leichtigkeit. 44 Impulse für mehr Motivation und Leichtigkeit« erscheint im Frühjahr 2015. Ergänzend dazu gibt es ein Online-Leichtigkeitstraining für alle, die mit mehr Energie und Leichtigkeit ihre Ziele erreichen wollen.

More info: www.leichtigkeits-training.de/ebooklet

Impressum

ISBN 978-3-95623-155-1

Lektorat: Christiane Martin, Köln I www.wortfuchs.de

Umschlaggestaltung: Martin Zech Design, Bremen I www.martinzech.de

Umschlagfotos: carinthian/ Fotolia und akhnyushchyy/ Fotolia

Fotos: Steve Kroeger, Hamburg

Satz und Layout: Das Herstellungsbüro, Hamburg I www.buchherstellungsbuero.de

© 2015 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

www.gabal-verlag.de

Anmerkungen

- 1 Reinhold Messner hat zum Beispiel 1989/ 1990 über eine Laufstrecke von 2800 Kilometern die Antarktis und 1993 über eine Laufstrecke von 2200 Kilometern Grönland zu Fuß durchquert.
- 2 Link zum Interview »Lebenswerke und die Kraft eines Neuanfangs« von Steve Kroeger mit Reinhold Messner: www.leichtigkeits-training.de/messner
- 3 Schauen Sie für noch mehr Impulse zum Thema Leichtigkeit auf www.leichtigkeits-training.de/ebooklet vorbei. Hier bietet Steve Kroeger ein Online-Training für mehr Leichtigkeit an. Als Leser dieses E-Booklets erhalten Sie exklusiven Rabatt auf die Teilnahmegebühr.

Steve Kroeger bei GABAL

GABAL



In unserem durchgetakteten und von Routinen geprägten Alltag wächst die Sehnsucht nach mehr **Leichtigkeit, Motivation, Energie und Lebensfreude von Tag zu Tag**. Auf seinen Reisen durch die Welt hat Steve Kroeger viele Facetten von Leichtigkeit erfahren. In 44 Impulsen lässt er den Leser eintauchen in die unterschiedlichsten Orte der Welt und erzählt Geschichten, die dazu inspirieren, das Leben leichter zu nehmen.

Leichtigkeit
44 Impulse für mehr Motivation
und Leichtigkeit im Leben
ISBN 978-3-86936-628-9

Dieses Buch ist eine Einladung, sich auf **Entdeckungsreise zu begeben** zu den Dingen, die neben Leistung und Erfolg auch wichtig sind: zu unseren Wünschen und Träumen, die noch darauf warten, gelebt zu werden.

Empfohlen vom internationalen Bestsellerautor **Stephen R. Covey**: „Dies ist ein wunderbares Buch mit tiefen Einsichten für alle Menschen, die neue Herausforderungen suchen.“

Die 7 Summits Strategie
Mit Leichtigkeit persönliche
Gipfel erreichen
ISBN 978-3-86936-229-8

Ein Hörbuch der neuen Generation: frisch, anders, mitreißend. Im Küchengespräch mit Bestsellerautor **Frank Schätzing** erzählt Steve von den jüngsten Erfahrungen seiner Antarktis-Bergexpedition und inspiriert die Menschen, ihren eigenen Traum zu leben, ohne den Weg vorzugeben.

Die 7 Summits Strategie
Die Reise zum persönlichen
Gipfel geht weiter
3 CDs, Laufzeit 232 Minuten
ISBN 978-3-86936-362-2

www.gabal-verlag.de