

Confidence

by Roxie Nafousi · Language: DE

Summary by booksummaryai.com — <https://booksummaryai.com/country/de/confidence-zusammenfassung>

Summary

In 60 Sekunden

Roxie Nafousi argumentiert, dass Selbstvertrauen eine Fähigkeit ist, die man aufbaut, keine Eigenschaft, mit der man geboren wird. Ihre Confidence-Pyramide stapelt drei Ebenen: Mindset, Handeln und Resilienz. Du stellst den inneren Kritiker ruhig, verhältst dich so lange, bis du an dich glaubst, und kommst nach Misserfolgen wieder auf die Beine. Dann wendest sie das auf Beziehungen, Arbeit und darauf an, alles ein Leben lang am Laufen zu halten.

Warum es sich lohnt

Wenn du schon einmal eine Entscheidung aufgeschoben hast, bis du dich 'bereit gefühlt' hast, zerlegt dieses Buch genau diese Falle. Nafousi, ein Coach, der ihr eigenes Business von null Followern aus aufgebaut hat, schreibt für alle, die auf einem Selbstvertrauens-Plateau feststecken — die übersehene Mitarbeiterin, den Menschenfresser... nein, den People-Pleaser, den Perfektionisten, der vor Angst erstarrt ist. Es ist praktisch, warm und aufgebaut rund um Übungen, die du heute Abend noch starten kannst.

Die Kernideen

Selbstvertrauen ist eine Fähigkeit, kein Geburtsrecht

Nafousi beginnt mit einer Diagnose: Wir leben in einer Krise des Selbstvertrauens, umgeben von Menschen, die davon ausgehen, dass Selbstvertrauen anderen in die Wiege gelegt wurde. Ihre Antwort wirkt wie eine Umdeutung, die man nicht mehr los wird: 'Selbstvertrauen ist nichts, was du hast, es ist etwas, das du erschaffst.' Dann reicht sie dir die Landkarte für das ganze Buch — die Confidence-Pyramide mit drei Ebenen namens Mindset, Action und Resilience. Die Grundregel unter allem: 'Selbstvertrauen ist eine Fähigkeit, kein Persönlichkeitsmerkmal.' Die Einsätze sind persönlich. Wenn du glaubst, dass Selbstvertrauen unveränderlich ist, bestätigt jeder wackelige Moment, dass du 'einfach nicht dieser Typ Mensch' bist. Wenn du glaubst, dass es eine Fähigkeit ist, wird jeder wackelige Moment zur Übung.

Die Rahmung leistet die Schwerstarbeit. Selbstvertrauen eine Fähigkeit zu nennen, verlagert es von der Identität ins Verhalten — und Verhalten lässt sich üben, misslingen lassen und verbessern. Deshalb ist die Pyramide wichtig: Sie gibt dir eine Abfolge statt einer vagen Anweisung, 'an dich selbst zu glauben'. Du arbeitest daran, wie du denkst, dann daran, was du tust, dann daran, wie du dich erholst. Die Überraschung ist, wie viel Erleichterung Menschen empfinden, wenn sie aufhören, Selbstvertrauen als Urteil über ihr Wesen zu behandeln.

Probier es aus: Schreibe eine Sache auf, von der du dir selbst gesagt hast, du seist sie 'einfach nicht' — selbstbewusst, kontaktfreudig, mutig. Streiche 'nicht' durch und ergänze 'noch nicht'.

Dein innerer Dialog bestimmt den Ton für alles

Bevor es um die Ebenen der Pyramide geht, stellt Nafousi eine Regel über die wichtigste Beziehung überhaupt auf: die zu dir selbst. 'Deine Beziehung zu dir selbst bestimmt den Ton für jede andere Beziehung in deinem Leben.' Sie treibt den Punkt weiter voran mit einem Satz, der Leserinnen und Leser wie ein Blitz trifft: 'Das wichtigste Gespräch, das du je führen wirst, ist das mit dir selbst.' Stell dir den inneren Monolog vor, der während eines Vorstellungsgesprächs oder eines ersten Dates läuft — der Kommentar, den niemand sonst hört. Ist diese Stimme grausam, färbt sie ab darauf, wie du andere an dich heranlassen, was du verlangst, was du erträgst. Der Ton ist gesetzt, lange bevor jemand anderes den Raum betritt.

Der innere Dialog ist kein Hintergrundrauschen; er ist das Betriebssystem. Nafousi behandelt das innere Gespräch als Basisschicht, weil jede äußere Interaktion seinen Ton erbt. Sprichst du mit Verachtung zu dir selbst, akzeptierst du Verachtung von anderen oder zuckst zusammen bei Lob, das du nicht glaubst. Die praktische Verschiebung besteht darin, den inneren Dialog als ein echtes Gespräch zu behandeln — etwas, das du bemerken, unterbrechen und verändern kannst — statt als fester Radiosender, auf dem du festhängst.

Probier es aus: Erwische in dieser Woche einen harten Satz, den du zu dir selbst sagst, und formuliere ihn neu, als sprächest du mit einer Freundin.

Benenne deinen inneren Kritiker, um ihn zu zähmen

Eine Klientin namens Sarah kam mit der Überzeugung, sie sei von Natur aus unselbstbewusst — eine Tatsache ihres Wesens, längst besiegelt. Durch die Arbeit am Mindset durchschaute sie die Falle: Das war eine Geschichte, die sie sich selbst erzählte, keine unverrückbare Wahrheit. Sie begann, ihr Selbstbild neu zu rahmen und kleine Risiken bei der Arbeit einzugehen, jedes davon ein Stück abgetragen von der alten Geschichte. Nafousi ergänzt das um ein Werkzeug für die Stimme hinter solchen Geschichten: den Inneren Kritiker. Die Übung heißt 'Name It to Tame It' — gib deinem Kritiker eine Persona, eine Figur, die getrennt von dir existiert. Hat er erst einen Namen, klingt sein Kommentar nicht mehr wie Wahrheit, sondern wie ein nerviger Sidekick, den man ignorieren kann.

Sarabs Wandel fasst die ganze Ebene zusammen: Der Glaube 'Ich bin einfach nicht selbstbewusst' fühlt sich wie Beobachtung an, funktioniert aber als Anweisung. Den Kritiker vom Selbst zu trennen ist der Mechanismus — wird die Stimme zur Figur, gewinnst du den Standpunkt, mit ihr zu streiten. Kleine Risiken sind so wichtig wie die Umdeutungen, denn jedes liefert dir den Beweis, dass die Geschichte falsch ist. Identität weicht auf, wenn das Verhalten ihr widerspricht.

Probier es aus: Gib deinem inneren Kritiker einen albernen Namen und, wenn er das nächste Mal spricht, bedanke dich laut bei ihm und handle trotzdem.

Du glaubst, was du dir immer wieder denkst

Nafousi greift ein Jahrhundert zurück für die schärfste Zeile über Selbstvertrauen und zitiert Henry Ford: 'Ob du glaubst, dass du es kannst, oder ob du glaubst, dass du es nicht kannst – du hast recht.' Das Zitat landet mitten in Stufe eins, weil es das gesamte Mindset-Argument in einen Satz presst. Zwei Menschen stehen vor derselben Präsentation, derselben Bitte, demselben Risiko. Einer sagt Misserfolg voraus, einer sagt Möglichkeit voraus – und beide gehen mit dem Gefühl fort, bestätigt worden zu sein. Die Prophezeiung erfüllt sich so oder so. Nafousi nutzt Fords Worte, um zu zeigen, dass deine Standardprognose nicht neutral ist; sie ist ein Hebel.

Das Ford-Zitat funktioniert, weil es Selbstvertrauen als selbsterfüllende Prophezeiung entlarvt. Zu erwarten, dass du es nicht kannst, verändert, wie du dich vorbereitest, wie du sprichst, ob du dich meldest – und diese Veränderungen erzeugen genau den Misserfolg, den du vorhergesagt hast. Zu erwarten, dass du es kannst, bewirkt das Gegenteil. Der unbequeme Teil: Keine der beiden Überzeugungen ist im Voraus 'wahr'; du entscheidest, welche du mit deinem Verhalten finanziert. Mindset-Arbeit ist in Wahrheit Prognosearbeit: die Prüfung der Vorhersagen, die du über dich selbst triffst.

Probier es aus: Bevor du diese Woche eine Aufgabe angehst, sag laut, was du tun wirst, wenn sie gut läuft – nicht, was du tun wirst, wenn sie scheitert.

Vergleich ist der Dieb des Selbstvertrauens

Nafousi gesteht ihren eigenen Tiefpunkt: Sie scrollt durch Instagram, vergleicht sich mit anderen Coaches und fühlt sich unzulänglich, Post um polierten Post. Dann die Erkenntnis – sie maß ihr Backstage gegen deren Highlight-Reel, ein unfairer Kampf, den sie per Design verlor. Sie entschied sich bewusst, damit aufzuhören. Das Prinzip dahinter sagt sie schlicht: 'Vergleich ist der Dieb des Selbstvertrauens.' Die Szene ist schmerzhaft modern – das Handy, der Daumen, die langsame Entleerung – und der Fix ist ebenso konkret: den Vergleich bemerken, die Verzerrung benennen, aufhören, ihn zu füttern.

Vergleich fühlt sich an wie Daten, ist aber manipulierter Input. Du vergleichst dein ungeschnittenes Inneres – Zweifel, Entwürfe, schlechte Tage – mit den kuratierten Außenseiten von Fremden, also ist das Urteil garantiert. Nafousis eigene Geschichte zählt, weil sie nicht von oben herab Distanz verschreibt; sie beschreibt die exakte Spirale und den bewussten Ausstieg. Der Hebel liegt darin, die Asymmetrie im Moment zu erkennen, nicht nach einer Stunde Doomscrolling.

Probier es aus: Entfolge drei Accounts, die dich kleiner fühlen lassen, und achte auf deine Stimmung nach einer Woche.

Du denkst dich nicht hinein – du verhältst dich hinein

Stufe zwei dreht die gewohnte Reihenfolge um. Die Regel: 'Selbstvertrauen entsteht durch Handeln. Du kannst dich nicht durch Denken in Selbstvertrauen hineinversetzen; du musst dich

durch Verhalten hineinbewegen.' Zu warten, bis man sich bereit fühlt, bevor man handelt, ist die Falle – das Gefühl kommt nach dem Tun. Nafousi zeichnet die Confidence Curve, um zu erklären, warum der Anfang sich schrecklich anfühlt: Das Selbstvertrauen sinkt, wenn man die Komfortzone erstmals verlässt, und steigt dann, wenn man Kompetenz gewinnt. In diesem frühen Tiefpunkt steigen die meisten aus und halten ihn für den Beweis, dass sie nie hätten anfangen sollen. Zu wissen, dass die Kurve existiert, verändert das Erlebnis – der Tiefpunkt wird zum Wegweiser, nicht zum Urteil.

Die Confidence Curve deutet den schlimmsten Moment jeder neuen Herausforderung neu. Der Tiefpunkt ist kein Beleg, dass du falsch gewählt hast; er ist der kalkulierbare Preis des Heraustretens, und Kompetenz erkaufte den Anstieg auf der anderen Seite. Das kehrt die Volksweisheit 'warte, bis du dich sicher fühlst' um – das Gefühl ist eine Folge des Verhaltens. Wenn du den Tiefpunkt erwartest, kannst du ihn einplanen, statt genau in dem Moment aufzugeben, in dem Wachstum beginnt.

Probier es aus: Wähle eine Sache, die du aufgeschoben hast, bis du dich 'bereit fühlst', und mache innerhalb von 48 Stunden eine kleine Version davon.

Von einer erhobenen Hand zur Keynote vor 200 Menschen

Ein Klient namens Mark hatte panische Angst vor öffentlichen Auftritten — die Art von Angst, die dich in Räumen schweigen lässt, in denen man dich bezahlt, dich einzubringen. Auf der Handlungsstufe arbeitend, fing er absurd klein an: einmal in einer kleinen Besprechung das Wort ergreifen. Dann meldete er sich freiwillig für eine Teampräsentation. Schließlich hielt er eine Keynote vor 200 Menschen. Nafousi zieht sich Susan Jeffers' Satz durch die ganze Leiter: 'Feel the fear and do it anyway' — die Angst bleibt beim Aufstieg dabei; sie hört nur auf, das Kommando zu führen. Marks Bogen zeigt den Treppeneffekt: kein einzelner Schritt war heldenhaft, aber die Abfolge war unaufhaltsam.

Marks Entwicklung ist die Handlungsstufe im Kleinen: verkleinere den ersten Schritt, bis er fast schon peinlich machbar ist, und lass dann jeden Erfolg die Größe des nächsten bestimmen. Die Keynote vor 200 Menschen sieht von außen wie ein Sprung aus, aber von innen betrachtet ist sie in der Abfolge einfach nur Schritt vier. Jeffers' Satz verdient seinen Platz, weil er Angst von Erlaubnis entkoppelt — du wartest nicht mehr darauf, dass die Angst geht, bevor du dich bewegst. Mut bedeutet, um sie herum zu planen.

Probier es aus: Finde dein Äquivalent zur 'kleinen Besprechung' — einen winzigen Akt genau der Sache, vor der du Angst hast — und plane ihn für diese Woche ein.

Das Mut-Tagebuch und 90 Tage Posten ins Leere

Nafousi richtet die Kamera auf sich selbst: Sie startete ihr Coaching-Business ohne Klienten und mit einem lauten Fall von Hochstaplergefühlen. Ihr Vorgehen war mechanisch und unerbittlich — 90 Tage lang täglich auf Social Media posten, zu einem Publikum, das noch gar nicht existierte. Das Publikum kam, und das Selbstvertrauen kam auch — in dieser Reihenfolge. Damit

die Gewohnheit tragbar wird, bietet sie das Mut-Tagebuch an: jeden Tag eine mutige Tat notieren, egal wie klein. Das Tagebuch macht aus verstreuten mutigen Momenten eine sichtbare Serie, und die Serie wird zur Identität. Tag eins fühlt sich sinnlos an; an Tag 90 fühlt es sich an, als hätte ein anderer Mensch den ersten Eintrag geschrieben.

Zwei Werkzeuge, eine Logik: mach Mut zählbar. Die 90-Tage-Posting-Serie funktionierte, weil sie die tägliche Verhandlung abschaffte — kein Abwägen mehr, ob heute zählt, sondern einfach den nächsten Post ausführen, während die Hochstaplergefühle mitfahren. Das Mut-Tagebuch tut dasselbe für den Alltag und verwandelt 'Ich bin nicht mutig' in ein wachsendes Beweisregister. Selbstvertrauen ist hier Buchführung: kleine Einträge, verzinst, bis der Saldo unbestreitbar ist.

Probier es aus: Beginne heute mit einem Mut-Tagebuch: pro Tag eine Zeile, in der du die mutigste Sache benennst, die du getan hast, egal wie gering sie war.

Ablehnung ist Umleitung

Die oberste Stufe der Pyramide kümmert sich um das, was passiert, wenn Dinge schiefgehen. Die Regel: 'Selbstvertrauen ist nicht die Abwesenheit von Scheitern; es ist die Fähigkeit, daraus wieder aufzustehen.' Nafousi verdichtet die Umdeutung in fünf Wörter: 'Ablehnung ist Umleitung.' Die Behauptung ist nicht, dass Scheitern nicht wehtut — sondern, dass Selbstvertrauen in der Erholung liegt, nicht in einer fehlerfreien Bilanz. Ein Mensch, der noch nie umgeworfen wurde, hat kein Selbstvertrauen bewiesen; ein Mensch, der umgeworfen wurde und aufgestanden ist, schon. Widerstandskraft ist die Stufe, die die anderen beiden haltbar macht, weil Denkweise und Handeln beide von echten Rückschlägen auf die Probe gestellt werden.

Selbstvertrauen als Aufsteh-Fähigkeit zu definieren, nimmt den Druck, unbesiegbar sein zu müssen. Wäre Scheitern ein Ausschlusskriterium, würde jedes Risiko dein gesamtes Selbstbild bedrohen; ist Scheitern Rohmaterial, liefert jedes Risiko nur Daten. 'Ablehnung ist Umleitung' funktioniert als Umdeutung, weil sie eine geschlossene Tür als Information über die Richtung behandelt statt als Urteil über den Wert. Die praktische Folge: du erholst dich schneller, und schnellere Erholung bedeutet, dass du das nächste Risiko früher eingehst.

Probier es aus: Nimm eine aktuelle Ablehnung und schreib eine Sache auf, in die sie dich umgeleitet hat oder von der sie dich weggeleitet hat.

Die übergangene Beförderung, die zu etwas Besserem führte

Eine Klientin namens Jess wurde bei einer Beförderung übergangen – die Art von Schlag, die normalerweise entweder stillen Groll oder eine Abwärtsspirale des Selbstzweifels auslöst. Jess wählte den dritten Weg. Sie nutzte die Resilienz-Werkzeuge, um die Situation neu zu deuten, bat um Feedback und erstellte aus dem Gehörten einen Entwicklungsplan. Sechs Monate später bekam sie eine noch bessere Position bei einem anderen Unternehmen. Nafousi untermauert die Geschichte mit einer Übung namens Failure Resume (Misserfolg-Lebenslauf): Liste deine größten Fehlschläge auf und was du aus jedem einzelnen gelernt hast, um Scheitern als Teil des

Wachstums zu normalisieren. Jess' Absage wurde zur Umleitung; der Lebenslauf verwandelt deine gesamte Geschichte der Fehlschläge in einen Lehrplan.

Jess' Sechs-Monats-Bogen zeigt Resilienz als Abfolge, nicht als Stimmung: neu deuten, Feedback sammeln, planen, handeln. Jeder Schritt verwandelt eine passive Wunde in ein aktives Projekt. Der Misserfolg-Lebenslauf ist das kontraintuitive Element – die meisten Menschen vergraben ihre Fehlschläge, und das Vergraben hält sie in Scham. Wenn man sie mit der jeweiligen Lektion auflistet, wird ein Museum der Peinlichkeiten zu einem Trainingsprotokoll. Die Vergangenheit hört auf, ein Beweis gegen dich zu sein, und wird zu einem Beweis, aus dem du lernst.

Probier es aus: Entwirf diese Woche drei Einträge für deinen Misserfolg-Lebenslauf: den Fehlschlag und einen Satz dazu, was er dich gelehrt hat.

Du bringst den Menschen bei, wie sie dich behandeln

Eine Freundin von Nafousi sagte immer wieder Pläne in letzter Minute ab – die kleinen, wiederholten Zurückweisungen, die still sagen: 'Du bist verhandelbar.' Statt es hinunterzuschlucken oder auszuflippen, sprach Nafousi direkt darüber, wie es ihr damit ging. Die Freundin entschuldigte sich und hörte mit dem Verhalten auf, und die Beziehung kam gestärkt daraus hervor. Das Prinzip, das sie daraus zieht: 'Du bringst den Menschen bei, wie sie dich behandeln – durch das, was du zulässt, was du stoppst und was du verstärkst.' Grenzen sind in dieser Erzählung keine Mauern – sie sind Anweisungen, ruhig und früh übermittelt, bevor der Groll für dich das Sprechen übernimmt.

Die Geschichte mit den abgesagten Plänen zeigt den Mechanismus: Auch Schweigen unterrichtet. Jedes Mal, wenn du die wegwerfbare Behandlung kommentarlos akzeptierst, verstärkst du die Lektion, dass sie akzeptabel ist. Das direkte Gespräch fühlte sich gerade deshalb riskant an, weil Selbstvertrauen in Beziehungen bedeutet, kurzfristige Unbehaglichkeit für langfristigen Respekt zu riskieren. Beachte den Ausgang – die Freundschaft wurde gestärkt, nicht beendet –, was die übliche Überraschung ist. Klare Grenzen filtern die falschen Menschen heraus und upgraden die richtigen.

Probier es aus: Benenne ein Verhalten, das du stillschweigend toleriert hast, und führe diese Woche das Ein-Satz-Gespräch darüber.

Sprich in den ersten fünf Minuten

Eine Frau namens Priya fühlte sich in Meetings übersehen – anwesend, kompetent und irgendwie unsichtbar. Ihre Lösung war taktisch: Sprich in den ersten fünf Minuten jedes Meetings, bevor sich das unsichtbare Etikett setzen kann. Die Veränderung veränderte, wie Kollegen sie wahrnahmen, und führte dazu, dass sie gebeten wurde, ein großes Projekt zu leiten. Nafousi rahmt den Abschnitt mit Sheryl Sandbergs Worten: 'Führung bedeutet, andere durch deine Anwesenheit besser zu machen und sicherzustellen, dass diese Wirkung auch in deiner Abwesenheit anhält.' Priyas Fünf-Minuten-Regel ist Anwesenheit in operativer Form – ein konkretes Verhalten, das die Wahrnehmung des Raums von dir verändert, bevor sich die

Gewohnheit des Schweigens verfestigt.

Priyas Strategie funktioniert, weil Wahrnehmung sich früh bildet und sich dann verstärkt. Die ersten fünf Minuten legen die Vorlage fest, wie ein Raum dich für die nächste Stunde liest; früh zu sprechen bricht das Muster der 'Stillen' auf, bevor es verkrustet. Es senkt auch die Hürde für jeden späteren Beitrag – der erste Kommentar ist der teure. Sandbergs Zitat weitet den Rahmen: Selbstvertrauen am Arbeitsplatz ist keine Selbstdarstellung, sondern Wirkung, und Wirkung beginnt damit, hörbar zu sein.

Probier es aus: Bereite in deinem nächsten Meeting einen Kommentar im Voraus vor und bringe ihn in den ersten fünf Minuten an.

Selbstvertrauen ist eine Praxis, kein Ziel

Der letzte Teil liefert die Anleitung zur Pflege. Nafousis Kernsatz: 'Selbstvertrauen ist eine Praxis, kein Ziel. Es verlangt tägliche Pflege, genau wie körperliche Fitness.' Der Rahmen schließt den Kreis zur Eingangsbehauptung des Buches – wenn Selbstvertrauen geschaffen wird, kann es auch schwinden, also hört das Schaffen nie ganz auf. Wie eine Gym-Mitgliedschaft liegt der Wert in den Wiederholungen, nicht in der Anmeldung. Die Pyramide ist kein Kurs, den man abschließt und einrahmt; sie ist eine Praxis, die man weiterführt, Ebene um Ebene, ein Leben lang.

Die Fitness-Analogie verdient ihren Platz, weil sie die Erwartungen neu justiert. Niemand erwartet, dass ein einziges Training dauerhafte Kraft erzeugt, doch viele erwarten, dass eine einzige mutige Woche dauerhaftes Selbstvertrauen erzeugt. Selbstvertrauen als Pflege zu behandeln, nimmt die Scham des Rückfalls – ein Wackeln bedeutet, dass du die Praxis verpasst hast, nicht dass du kaputt bist. Es macht auch die täglichen Werkzeuge passend: kleine Wiederholungen, an den meisten Tagen, schlagen heldenhafte Ausbrüche, denen ein Zusammenbruch folgt.

Probier es aus: Wähle eine tägliche Wiederholung – eine Journalzeile, fünf Minuten laut sprechen, eine Umdeutung – und hänge sie an eine bestehende Gewohnheit.

Die besten Zitate

- "Selbstvertrauen ist nichts, was du hast – es ist etwas, das du erschaffst." - Roxie Nafousi
- "Vergleich ist der Dieb des Selbstvertrauens." - Roxie Nafousi
- "Ablehnung ist Umleitung." - Roxie Nafousi
- "Du bringst den Menschen bei, wie sie dich behandeln – durch das, was du zulässt, was du unterbindest und was du verstärkst." - Roxie Nafousi

Kritik

Die Kundengeschichten — Sarah, Mark, Jess, Priya — sind in groben Strichen skizziert, und Leser, die das chaotische Mittelstück der Veränderung wollen (wie lange es gedauert hat, was rückfällig

wurde), finden die Handlungsstränge ordentlicher, als das reale Leben tendiert. Das ordentliche dreistufige Pyramiden-Framework läuft Gefahr, zu unterschätzen, wie verflochten Mindset, Handeln und Resilienz in der Praxis werden. Und während die Übungen konkret sind, setzen einige — wie tägliches Posten für 90 Tage — eine Toleranz für öffentliche Sichtbarkeit voraus, die nicht für jeden passt. Tiefere Ängste oder langjährige Selbstwertwunden brauchen möglicherweise mehr als ein Journal.

In einem Satz

Selbstvertrauen ist eine Fähigkeit, die du aufbaust, indem du deinen inneren Dialog steuerst, handelst, bevor du bereit bist, und jedes Mal schneller wieder aufsteigst, wenn du fällst.

Für wen sich das Buch eignet

Alle, die schon einmal eine Beförderung, ein Gespräch oder einen kreativen Sprung aufgeschoben haben, bis sie sich 'selbstsicher genug' fühlten. Besonders wertvoll für Berufseinsteiger, chronische Grübler und alle, bei denen der innere Kritiker das Sagen hat.