

Optimierung der eigenen Einstellung

Oder warum Verkaufstechniken und Organisationstalent noch keinen perfekten Verkäufer ausmachen. Innenansichten eines Verkaufstrainers; Teil 2.

Wie entstehen Glaubenssätze? Es sind Sätze, die wir irgendwann einmal gehört haben, die uns von Eltern, Freunden, Lehrern, in den Medien oder auch in Büchern gegeben wurden, und die wir glauben – egal, ob ihr Inhalt faktisch stimmt oder nicht. Viele Glaubenssätze sind so genannte Sprichwörter, wie: „Reden ist Silber, Schweigen ist Gold“. Irgendetwas hat uns zu irgendeinem Zeitpunkt dazu veranlasst, Sätze wie diese zu verinnerlichen. Meist handelt es sich um Bewertungen, die schließlich in ihrer Gesamtheit unsere Einstellung zum Leben widerspiegeln.

Wie wirken Glaubenssätze? Glaubenssätze wirken im Unterbewusstsein wie eine Art Programmierung. Meistens sind wir uns nicht darüber klar, dass wir etwas denken, was ursprünglich aus einer fremden Quelle stammt. Wir halten diese Glaubenssätze für unsere eigene Meinung oder das Ergebnis unserer eigenen Erfahrungen. Glaubenssätze erzeugen bestimmte Erwartungen. Werden diese Erwartungen dann nicht erfüllt, sind wir enttäuscht. Durch das Bewusstmachen von Glaubenssätzen ist es möglich, sie und die damit verbundene Erwartungshaltung zu verändern.

Dadurch können wir Enttäuschungen vermeiden. Wofür sind Glaubenssätze nützlich? Glaubenssätze sind – richtig eingesetzt – nützlich, um uns in der Welt zu positionieren. Sie verhelfen uns zu einer Überzeugung, sie geben Sicherheit. Und sie verhelfen uns, im Leben das zu erreichen, was wir erreichen möchten.

Woran erkennt man Glaubenssätze? Glaubenssätze verallgemeinern. Sie beginnen häufig mit Wörtern wie: immer, nie, grundsätzlich, alle, jeder. Viele Redensarten und Sprichwörter können zu Glaubenssätzen werden: „Lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach“ usw. Unzufriedenheit und Misserfolg im Leben kann jedoch das Ergebnis einer ungeschickten „Programmierung“ sein. Sie müssen jetzt deshalb nicht gleich Ihre Festplatte formatieren (das käme einer Gehirnwäsche gleich). Aber Sie können jederzeit Einfluss darauf nehmen, welche dieser Mini-Programme Sie behalten und welche Sie deinstallieren. Anders gesagt: Das, was Sie denken, bestimmt Ihr Handeln – und mit Ihrem Handeln nehmen Sie Einfluss auf das, was Sie im Leben bekommen. Daher ist es auch sehr wichtig, vor der

Arbeit mit Glaubenssätzen einige Zeit und Gedanken in Ihre persönlichen Werte und Ziele zu investieren und diese möglichst präzise zu formulieren.

Die Welt mit ihren politischen und wirtschaftlichen Krisen und ökologischen wie menschlichen Tragödien ist (traurige) Realität. Die Medien und auch das Web sind voll davon, und es gibt kaum jemand, an dem aktuelle Ereignisse spurlos vorbeigehen. Sie sind wie zäher, klebriger schwarzer Russ, der sich auf unserem Weg an unsere Schuhe heftet und den wir überall hin mitnehmen. Je mehr wir davon in uns sammeln, desto düsterer wird unser Bild von der Welt – und unsere Stimmung. Viele Menschen sind hilflos und deprimiert, andere engagieren sich in irgendwelchen Gruppen und sind eifrig darum bemüht, die Welt zu verändern.

Wir haben diese Sätze irgendwann einmal gehört und übernommen, und nun wiederholen wir sie ständig – in Gedanken oder im Gespräch mit anderen Menschen. Dabei haben wir uns mittlerweile längst weiter entwickelt und die Sätze treffen gar nicht mehr zu. Vielleicht haben sie noch nie gestimmt und wir haben das übernommen, was uns andere Leute einreden wollten, damit sie es leichter mit uns haben.

Wie kann man mit Glaubenssätzen umgehen? Achten Sie in der nächsten Zeit genau auf das,

was Sie anderen über sich erzählen: Sind negative Botschaften dabei? Falls ja: Überlegen Sie sich, wie eine positivere Botschaft lauten könnte. Das kann allerdings problematisch sein, da wir mit dieser Methode vorwiegend unser Bewusstsein ansprechen; Glaubenssätze sind allerdings in unserem Unterbewusstsein verankert. Demzufolge muss dieser (Fehl-) Programmierung mit entsprechenden, das Unterbewusstsein ansprechenden Methoden zu Leibe gerückt werden. Dazu gehören alle suggestiven Techniken wie autogenes Training, Mentaltraining, Meditation, Hypnose, Visualisierungsübungen etc.

Als besondere Empfehlung rät der Autor dem Leser, auf langen Dienstreisen statt stumpfer Werbung und schriller Musik aus dem Radio – begleitet von permanenten Krisenmeldungen – nur motivierende Musik und Weiterbildungsthemen via CD zu konsumieren. Hier gibt es im Handel eine große Auswahl an Themen rund um das erfolgreiche Verkaufen oder auch zu Themen wie „Optimale Präsentation vor Gruppen“ und vieles mehr. Ihr Unterbewusstsein wird sich bedanken, wenn es nicht ständig negative Informationen erhält und das neu empfangene positive Wissen gerne an das Bewusstsein weitergeben.

Ewald W. Schneider