

Glaubenssätze – und wie Sie sie transformieren

Glaubenssätze sind Gedanken, die in uns verankert sind. Wir denken sie immer wieder und schreiben ihnen deshalb einen großen Wahrheitsgehalt zu. Oftmals sind uns diese Glaubenssätze gar nicht bewusst, denn wir haben sie in unserer Erziehung und durch unsere Erfahrungen ungeprüft übernommen.

Glaubenssätze sind dafür verantwortlich, wie wir unser Umfeld bewerten, denn wir agieren und reagieren so, wie es unsere Wahrnehmung uns »vorschreibt«.

Aber unsere Wahrnehmung ist zunächst nur aus unserer Sicht die Wahrheit! Die physische Realität wird durch unsere Wahrnehmung erschaffen, und Glaubenssätze bestimmen unsere Realität entscheidend.

Es gibt mehrere Möglichkeiten, wie Sie herausfinden können, nach welchen Glaubenssätzen Sie handeln:

- Achten Sie auf Gedanken, die Ihnen immer wieder durch den Kopf schießen. Dies erfordert bereits einen gewissen Grad an Bewusstheit!
- Achten Sie auf Ihre Gefühle in verschiedenen Situationen, besonders dann, wenn Sie das immer wiederkehrende (unangenehme) Ergebnis aus dieser Situation verändern wollen!
- Achten Sie auf Ihre Formulierungen, besonders auf solche, die Sie oft gebrauchen. Fragen Sie Personen Ihres Vertrauens nach solch wiederkehrenden Formulierungen, die Sie nutzen!

Beispiel:

Wenn Ihre Eltern »Schauen wir einmal ...« gesagt haben, haben Sie nie das bekommen, was Sie sich erhofft hatten.

Diese Redewendung kann auch in Ihrem Verkaufsalltag vorkommen. Sie erzeugt bei Ihnen ein bestimmtes Gefühl, und dieses Gefühl beeinflusst Ihre Worte und Handlungen, und das Ergebnis richtet sich nach der Aktion-Reaktion-Logik.

Ihr Kunde sagt: »... Schauen wir mal ...« Na, was passiert?

Achten Sie auf Ihre Gedanken, Ihre Gefühle und Ihre Formulierungen. Sie handeln entsprechend Ihrem Glaubenssatz – und das Ergebnis ist vorhersehbar. Und das Beste: Sie wussten ja schon vorher, was passiert!

Ist das jetzt so passiert, weil es schicksalhaft und unvermeidbar war – oder haben Sie dieses Ergebnis selbst aktiv beeinflusst? Sicherlich kennen Sie die »sich selbst erfüllende Prophezeiung«. Die beschriebene Situation ist ein Paradebeispiel dafür!

Wie können Sie solche Situationen künftig aktiv beeinflussen und verändern?

Achten Sie besonders auf Ihre Gefühle, denn wenn Sie etwas oft und wiederkehrend fühlen, ist ein Glaubenssatz besonders aktiv. Diese Gefühle können die gesamte Skala aller Emotionen zwischen Angst und Hochgefühl umfassen.

Diese Selbsterkenntnis ist notwendig, um Ihre Gedanken und die daraus resultierenden Handlungen positiv zu beeinflussen oder zumindest in eine andere Richtung zu lenken.

Wenn Sie also nach einem »... Schauen wir mal ...« eine Absage Ihres Kunden erwarten, wird in der Regel genau das passieren. Bearbeiten Sie Ihren Glaubenssatz dahingehend, dass nach einem »... Schauen wir mal ...« noch ein paar ungeklärte Fragen im Raum stehen. Sind diese beantwortet, werden Sie den Abschluss machen! Auch nach dieser Umformung Ihres Glaubenssatzes werden Sie oft recht behalten. Allerdings, und das ist das Neue, werden Sie, basierend auf Ihrer neuen »Wahrnehmung«, anders agieren und dadurch aktiv ein positiveres Ergebnis erzielen.

Unerwünschte Glaubenssätze können Sie also neutralisieren, wenn Sie sie identifizieren und umformulieren. Das gibt Ihnen die Möglichkeit, einen neuen Glaubenssatz und somit eine neue Realität inklusive neuer Verhaltensweisen in Ihr Leben zu integrieren.

Diese Transformation sorgt dafür, dass Sie zukünftig in ähnlichen Situationen anders agieren, und das wiederum ruft bei Ihren Gesprächspartnern andere Reaktionen als bisher hervor.

- Gedanken werden Worte!
- Worte werden Handlungen!
- Handlungen werden Gewohnheiten!
- Gewohnheiten werden Ihr Charakter!
- Ihr Charakter wird Ihr Schicksal!

Positives Denken bewirkt positive Handlungen und damit deutlich verbesserte Chancen auf Erfolg. Übernehmen Sie deshalb die Verantwortung für Ihre Gedanken, Ihre Gefühle und Ihre Handlungen. Viel Erfolg beim aktiven Bearbeiten Ihrer Glaubenssätze!

**LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.****GABAL**

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
ISBN 978-3-86936-931-0
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de