

Die Macht der Glaubenssätze



HANS-FISCHER-SEMINARE
St. Wendelinsstrasse 9
86932 Pürgen-Lengenfeld
Telefon 08196 99 82 10
Fax 08196 99 82 10
www.fischerseminare.de
www.puls-blog.de
hans.fischer@fischerseminare.de

Die Macht der Glaubenssätze

Was sind Glaubenssätze?



Henry Ford hat festgestellt:

„Ob Sie glauben, Sie können es, oder ob Sie glauben, Sie können es nicht, Sie werden auf jeden Fall Recht behalten.“

Die Welt ist so vielseitig und unermesslich reich an Sinneseindrücken, dass wir nur einen Bruchteil davon wahrnehmen können. Unser Bewusstsein ist relativ begrenzt. Wir können bewusst maximal 7 Informationseinheiten auf einmal verarbeiten.

Das ist nur ein Fliegendreck dessen, was im gleichen Moment passiert. Die Welt um uns herum ist wesentlich komplexer.

- ▶ Es existieren mehr Geräusche, die wir nicht hören,
- ▶ Gerüche, die wir nicht riechen,
- ▶ Ereignisse, die wir nicht sehen.

Glaubenssätze sind wie Filter, durch die wir unsere Umwelt wahrnehmen. Jeder Mensch baut sich sein eigenes Modell der Welt im Laufe seiner Entwicklung. In diesem Modell nimmt er nur die Dinge wahr, die durch den Filter in sein Bewusstsein gelangen.

„Wie ein Stück Brot aussieht, hängt davon ab, wie hungrig Sie sind.“

Sie selbst bestimmen, ohne es zu merken, was Sie sehen.

- ▶ Suchen Sie nach Problemen und negativen Ereignissen, werden Sie zielgenau solche finden.
- ▶ Suchen Sie nach Gelegenheiten und Positivem, werden Sie auch das finden. Beides ist da!

Wie haben sich die Glaubenssätze gebildet?

Auf die Welt sind wir, abgesehen von unseren Erbanlagen, als unbeschriebenes Blatt gekommen. In den ersten beiden Lebensjahren haben wir pro Sekunde Millionen neuer Nervenverbindungen aufgebaut, eine unvorstellbare Menge. Jede Einzelheit der Ereignisse wurde zur späteren Verwendung gespeichert.

Die Art und Weise, wie unsere Gedächtnisspeicher gefüllt wurden, hat unserem Leben eine bestimmte Richtung vorgegeben.

Mit 18 Jahren haben Sie über 170 000 mal das Wort NEIN gehört. Die überwiegende Zahl der Programmierungen, die Sie von außen erhalten haben, war negativ. Das ist auch heute noch so, lesen Sie die Zeitung, schauen Sie die Nachrichtensendungen, wie viele positive Meldungen werden Ihnen angeboten?

So entsteht die Programmierung mit ihrem ganzen negativen Unrat, der im Unterbewusstsein gespeichert ist. Den müssen wir durch bewusstes Denken wieder entsorgen, damit er nicht unsere Leistungsfähigkeit reduziert.

Glaubenssätze bilden sich also ganz allmählich im Laufe unserer persönlichen Entwicklung. Sie werden gebildet durch unsere Handlungen, Erziehung und Erfahrungen. Sie werden immer prägender, je älter wir werden, obwohl wir keine, oder nur mangelhafte Beweise für Ihre Richtigkeit haben.

Es hängt davon ab, was der Mensch wahrnimmt und wahrnehmen will. Je nachdem, welche Lebensziele Sie haben und welchen Beruf Sie ausüben, werden Sie bestimmte Dinge wahrnehmen und andere übersehen.

Einige Zeitgenossen behaupten mit allem Nachdruck, dass es bestimmte Dinge und Ereignisse nicht gibt, ohne zu merken, dass sie diese in ihrem Leben, durch Fixierung auf andere Prioritäten, einfach nicht wahrgenommen haben. Allein die Behauptung: „Ich glaube nur, was ich selbst gesehen habe!“ ist auch darum irreführend, weil wir alle beim Sehen nur das sehen, was wir sehen wollen. Der Rest ist zwar da, kommt aber nicht durch unseren Filter.

Wie beeinflussen Glaubenssätze unseren Alltag?

Wenn wir etwas glauben, dann verhalten wir uns so, als sei das Realität. Alles was wir wahrnehmen, interpretieren wir so, das es unseren Glaubenssätzen entspricht.

Die Menschen agieren alle auf dem Niveau, das ihren Überzeugungen und Glaubenssätzen entspricht und nicht auf dem Niveau, das ihren Möglichkeiten gerecht wird.

Also, es geht immer ein bisschen mehr.

Einige Verkäufer behindern ihren Erfolg durch hinderliche Glaubenssätze, ohne es zu merken. Notwendige Nachfassaktivitäten bei Kunden werden auf die lange Bank geschoben oder völlig unterlassen, weil der Verkäufer glaubt, damit lästig zu wirken.

Das gilt auch für die Frage nach dem Abschluss. Hier zögern die meisten, weil sie Angst haben, der Kunde könnte es als aufdringlich verstehen.

Damit vergeben sie aber oft eine gute Chance, denn viele Kunden sind früher abschlussbereit, als der Verkäufer glaubt. Sie zeigen es sogar mit bestimmten verbalen und nonverbalen Äußerungen.

- ▶ „Kann ich auch die Farbe wählen?“
- ▶ „Passt das Gerät auch in das Büro am Flurende?“
- ▶ „Wie werden meine Mitarbeiter eingewiesen?“
- ▶ Schulen Sie auch vor Ort?“

Das alles sind nicht nur Fragen, sondern in der finalen Phase des Verkaufszyklusses Kaufsignale.

- ▶ Der Durchschnittsverkäufer beschränkt sich darauf, die Fragen zu beantworten.
- ▶ Der bessere Verkäufer erkennt darüber hinaus, dass der Kunde sich im Entscheidungsstadium befindet. Die Frage: „Passt das Gerät...?“ beantwortet er so: „Herr Kunde, schauen wir uns mal gemeinsam den Platz an. Wenn das Gerät passt, werden Sie sich dann dafür entscheiden?“

Die Leistungen, zu denen der Mensch fähig sein kann, hängen nicht primär von seinen Möglichkeiten und Begabungen ab, sondern viel mehr davon, wie er sich selbst einstuft. Wie sein Selbstbild aussieht.

Dieses Selbstbild entscheidet mehr als Ihre Talente, Intelligenz und Begabungen darüber, was Sie beruflich und privat erreichen können.

Sie selbst haben im Laufe Ihres Lebens definiert, was Sie können und was nicht. Das muss nicht immer richtig sein!

Fakt ist, wenn Sie Ihr Selbstbild neu definieren und erweitern, erweitern Sie auch Ihre Möglichkeiten.

Die höchste Stufe moralischer Kultur haben wir erreicht, wenn wir erkennen, dass wir unsere Gedanken kontrollieren sollten.

Charles Darwin



Welche Glaubenssätze behindern uns?

Der Mensch ist, was er glaubt.

Anton Tschechow



Negative Glaubenssätze behindern uns: „Ich kann das nicht, schaff das nicht, bin zu schwach, ist zu schwer, zu hässlich“ usw. Wenn Sie das denken, dann schränken Sie von vornherein die Möglichkeit eines Erfolges ein, oder verhindern ihn.

Was hat das mit Realismus zu tun? Schützen wir uns damit nicht auch vor großen Risiken und Enttäuschungen? Das ist richtig. Richtig ist aber auch, dass wir selbst nicht genau sagen können, was realistisch ist oder utopisch. Zu was ein Mensch zu leisten fähig ist, wissen nur die, die bis an ihre Grenzen gegangen sind. Das ist nicht jedermanns Sache.

Wir neigen dazu, einmal gemachte negative Erfahrungen zu generalisieren. Wenn wir einmal etwas probiert haben und es ist schiefgegangen, laufen wir Gefahr, dass wir in diesem negativen Resultat eine Regelmäßigkeit zu erkennen glauben. Sie haben einen Vortrag gehalten, obwohl Sie überzeugt waren, das nicht zu können. Es ist dann auch wirklich in die Hose gegangen.

Sie schwören sich: „Das mache ich nie wieder, das liegt mit nicht!“ Das ist eine verständliche, aber falsche Schlussfolgerung. Wir vermeiden fortan diese und ähnliche Situationen, weil wir glauben, dass es wieder schief geht.

Damit vergeben wir die Chance, diese Situation mit einer modifizierten Herangehensweise doch noch zu meistern.

Negative Glaubenssätze zwingen uns, zu früh aufzugeben.

Es gibt immer mehrere Wege, ein Ziel doch noch zu erreichen. Das erfordert, dass wir in unserem Denken mehr Optionen als gewohnt untersuchen und mit mehr Mut neue Wege ausprobieren. Viele Menschen geben auf, nachdem sie etwas ausprobiert haben, das dann doch nicht geklappt hat.

Off haben sie unmittelbar vor der Lösung gestanden.

Von all dem, was um uns herum täglich passiert, nehmen wir nur einen kleinen Teil wahr.

Darum lebt jeder Mensch in seiner eigenen Realität.

Das macht die Sache so schwierig, denn in der Welt gibt es kein Schwarz und Weiß.

- ▶ Statt dessen gibt es eine Vielzahl von Graustufen und Zwischentönen.
- ▶ Je mehr Optionen wir in unser Denken einbeziehen, um so eher können wir Herausforderungen meistern.
- ▶ Wenn wir nur immer das tun, was wir immer tun, bewegen wir uns in einem ganz engen Raum.
- ▶ Nur ein Einfaltspinsel ist vollständig davon überzeugt, dass er immer Recht hat.

Welche Glaubenssätze nützen uns?

Wir sind auf die Welt gekommen, um das Beste aus unseren Anlagen und Fähigkeiten herauszuholen.

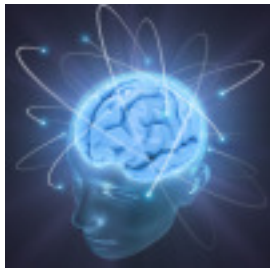
- ▶ Wenn Sie glauben, dass Sie immer die Kurve kriegen, ganz gleich, was immer auch passiert, dann ist dieser Glaubenssatz eine positive Verstärkung Ihrer Aktivitäten.
- ▶ Genauso ist es wichtig, zu akzeptieren, dass es immer mehrere Wege zum Ziel gibt. Deshalb programmieren Sie Ihr Denken darauf, unterschiedliche Wahlmöglichkeiten und Wege auszuprobieren.
- ▶ Damit werden Sie kreativer und entdecken mehr Chancen und Gelegenheiten zur Erreichung Ihrer Ziele.
- ▶ Jeder Mensch hat eine ordentliche Anzahl an Schwächen, an denen er sein Leben lang arbeitet, aber es bringt Sie entscheidend schneller weiter, wenn Sie sich bewusster an Ihren Stärken orientieren.
- ▶ Wenn Sie zu viel über Ihre Schwächen nachdenken, dann konzentrieren Sie sich unbewusst auf das, was Sie nicht können.

Jede Information, die vom Bewusstsein akzeptiert wird, wird anschließend auch vom Unterbewusstsein als gut angesehen.

Walter Doyle Staples



Wie können wir negative Glaubenssätze verändern?



mehr zu lernen.

Solange wir leben, können (und sollen) wir uns weiterentwickeln. Körperlich sind uns durch den Alterungsprozess Grenzen gesetzt, geistig aber können wir immer weiter nach vorne streben. Wenn wir es wollen und wenn wir nicht dem fatalen Glauben verfallen, wir könnten schon alles und brauchten nichts

Wer glaubt, dass er schon alles weiß und nichts mehr hinzulernen kann, der entwickelt sich rückwärts.

Das passiert schleichend, ohne dass es der Betreffende zunächst merkt. Irgendwann stellt sein Umfeld plötzlich fest, dass er nicht auf der Höhe der Zeit ist, einer von Gestern halt.

Genau so, wie wir uns negative Glaubenssätze erwerben, können wir uns mit positiven Glaubenssätzen programmieren. Allerdings ist dieser Prozess mühsamer, denn Negatives fliegt uns automatisch zu, Positives müssen wir uns konsequent und immer wieder erarbeiten.

Um negative Glaubenssätze zu verändern, bedarf es täglicher Übung:

- ▶ Kontrollieren Sie Ihr Denken, stoppen Sie sofort innere Dialoge wie: „Das kann ich nicht.“
- ▶ Denken Sie statt dessen: „Wenn es so nicht geht, probiere ich andere Wege, bis es geht.“
- ▶ Dadurch wird Ihnen immer noch einige misslingen, aber auch viele gelingen, das Sie vorher ausgeschlossen haben.
- ▶ Sehen Sie die Fehler, die Sie machen und noch machen werden, künftig lockerer.
- ▶ Fehler bedeuten, dass es so nicht geht und Sie es anders machen müssen.
- ▶ Das wiederum ist eine positive Erkenntnis, die Ihren Denkprozess ankurbelt und Sie durch austesten anderer Möglichkeiten wieder ein Stück besser macht.



Der berühmte Erfinder Edison hat hunderte von Fehlschlägen hinnehmen müssen, bis es ihm gelungen ist, die Glühbirne zum Brennen zu bringen.

Besondere Fähigkeiten erlangen Sie nur, wenn Sie bereit sind, vieles zu probieren und viele Irrtümer hinzunehmen.

Wichtig ist, dass Sie nie aufgeben und so lange üben, bis die Zahl der Erfolge größer ist, als die Zahl der Irrtümer.

Tue eine Sache und du wirst die Kraft dazu haben.

Emerson