

# Warum erleben wir Erfolg oder Misserfolg? So überwindet man mentale Barrieren.

von Walter Eisele



Walter Eisele

„Das geht in unserer Branche nicht. So etwas haben wir noch nie gemacht. Das können wir nicht. Die wirtschaftliche Lage ist schlecht. Wir haben keine guten Verkäufer. Das funktioniert bei uns nicht“. Es gibt wohl kaum jemanden, der solche oder ähnliche Aussagen noch nicht gehört hat, oder auch selbst gesagt hat. Das fatale daran ist, dass sich genau diese Überzeugungen auch tatsächlich realisieren. Alle unsere innersten Werte, Überzeugungen, Gefühle, Wünsche und Sehnsüchte werden durch Ereignisse im täglichen Leben gespiegelt.

### Wir erleben, was wir denken.

Wenn wir uns zuviel Sorgen und negative Gedanken machen (Umsatzrückgang, schlecht zahlende Kunden, harter Wettbewerb etc.) bekommen wir genau das in der Realität. Denken wir nun genau das Gegenteil (steigender Umsatz, gute Zahlungsmoral, Wachstum in einer Nische) so wird sich auch das realisieren. Natürlich funktioniert das nur, wenn

den neuen Gedanken auch Taten folgen. Was uns jedoch hindert wirklich weiter zu kommen sind Ängste und Zweifel, ob eine bessere Situation jetzt überhaupt möglich ist. Und jetzt stecken wir in einer Falle. Wir kommen nicht weiter.

### So findet man neue Lösungen

Da unsere Wahrnehmungsbrille es nicht zulässt Dinge anders zu sehen, sind demzufolge unsere Entscheidungen und die damit verbundenen Ergebnisse immer gleich. Wir kommen nicht weiter und sind gefangen im Labyrinth. Mit Kreativität und Intuition können neue Denkmuster geschaffen werden.

### Welche Glaubenssätze und Überzeugungen hemmen die positive Entwicklung?

Probleme im Leben und beim Wachstum von Firmen haben immer Glaubenssätze mit dem diese verursacht werden. Nehmen wir einen Unternehmer mit den folgenden Glaubenssätzen oder Überzeugungen und der daraus resultierenden Realität:

In dieser Rubrik wird immer ein strategisches Thema anhand eines Praxisbeispiels behandelt und eine praktische Umsetzungshilfe in Form eines Downloads zur Verfügung gestellt. So kann der Leser seine jeweiligen Engpässe erkennen und überwinden.

Glaubenssatz	Überzeugung	Gefühl	Ereignis	Wir erleben was wir glauben
<b>Alter Glaubenssatz</b>				
Die Zeiten sind schlecht	Verkaufen ist schwer	Angst	Kein bzw wenig Verkauf	Misserfolg
<b>Neuer Glaubenssatz</b>				
Es wird nicht einfach werden	Ich schaffe es	Zuversicht	Häufigerer Verkauf	Erfolg
<b>Alter Glaubenssatz</b>				
Es ist schwer gute Verkäufer zu finden	Verkäufer taugen nichts	Desillusion	Keine aktive Verkäufersuche	Es melden sich kaum Verkäufer
<b>Neuer Glaubenssatz</b>				
Es gibt irgendwo gute Verkäufer	Ich finde die Nadel im Heuhaufen	Spannung / Freude	Kontakte werden hergestellt	Es werden gute Verkäufer gefunden

**So werden einschränkende Überzeugungen gelöscht:** Notieren Sie fünf einschränkende Überzeugungen, die unerwünschte oder negative Konsequenzen für Ihr Leben bzw. die Entwicklung Ihres Unternehmens haben. Ihre Liste könnte wie folgt aussehen: 1. Verkaufen ist z.Zt. das schwierigste was es gibt; 2. Es melden sich zu wenig Interessenten auf unsere Werbung; 3. Ich kann den Kunden doch nicht zum Abschluss drängen; 4. Ich will es allen recht machen und kann nicht nein sagen; 5. Es wird auch in der Zukunft nicht besser werden.

**Welche negativen Konsequenzen haben Sie schon durch diese Überzeugung erlebt?** - Notieren Sie für alle oben genannten hinderlichen Überzeugungen einmal, welche negativen Konsequenzen diese Überzeugung für Sie in der Vergangenheit hatte, z. B. für die Überzeugung, dass Verkaufen im Moment das schwierigste ist, was es gibt, sind die Konsequenzen: finanzielle Engpässe; häufige Konflikte mit Mitarbeitern; kein Budget für mehr Werbung, Demotivation und schlechte Laune.

#### **Der Schlüssel zur Veränderung**

Jetzt sind Ihnen die Konsequenzen klar und der erste Schritt zur Veränderung ist gemacht. Das Geheimnis ist, die alte Überzeugung durch eine neue zu ersetzen. Und das geht so: die alte einschränkende Überzeugung, dass zum Beispiel das Verkaufsgebiet schlecht ist, wird in eine bestärkende Überzeugung – „Mein Verkaufsgebiet ist anders

und ich werde mich darauf entsprechend einstellen“ – umgewandelt. Diese Vorgehensweise wird jetzt für jede einzelne negative Überzeugung durchgeführt.

#### **Praxis, Praxis, Praxis**

Der nächste Schritt ist die konsequente Anwendung in der Praxis. Aller Anfang ist schwer, aber es geht. Und mit den ersten Erfolgen bei der Anwendung des neuen Verhaltensmusters steigt auch das Selbstwertgefühl und die Motivation. Plötzlich denkt man gar nicht mehr an die alte Verhaltensweise und wendet automatisch nur noch die neue an. Die Folge ist mehr Erfolg in der Realität.

#### **Fazit**

Wer tatsächlich weiter kommen will, muss grundsätzlich seine Einstellung ändern und seine Bequemlichkeitszone verlassen. Wer in seinen alten Verhaltensmustern stecken bleibt, hat es auch mit der EKS schwer, weiter zu kommen. Wer es jedoch schafft, seine einschränkenden Überzeugungen zu erkennen und zu ändern, der hat enorme Chancen insbesondere durch die Anwendung der EKS.

[www.strategie.net/download/tzs-5.pdf](http://www.strategie.net/download/tzs-5.pdf)

#### **Kontakt:**

Walter Eisele, Strategie- & Managementcoach  
Telefon (052 52) 93 14 42  
Telefax (0 52 52) 93 14 43  
[eisele@mittelstands-strategien.de](mailto:eisele@mittelstands-strategien.de)

Ab sofort neue Email-Adresse für Ihre Anfragen und Wünsche  
an das ServiceBüro:

**mail@strategie.net**

Diese Änderung wurde notwendig, um der zunehmenden Flut  
von SPAMs zu begegnen.