



Wie selbstbewusst bist du?

So steigerst du deine mentale Stärke

Dein Kunde hatte Interesse, deine Argumente schienen überzeugend, dein Angebot war fair kalkuliert – und dennoch scheitert der Vertragsabschluss. Solche Situationen gehören zum Businessalltag. Doch bei der Suche nach Gründen fürs Scheitern gehört eines in der Regel nicht zur Routine: das Überprüfen der eigenen inneren Haltung. Dabei ist sie ein entscheidender Erfolgsfaktor beim Verkaufen. →

Ob wir andere von unserer Leistung, einem Produkt oder einem Anliegen überzeugen wollen – unsere innere Einstellung beeinflusst erheblich, ob wir erfolgreich sind oder scheitern.

Glaubst du an dich und an dein Produkt? Hältst du dich selbst für überzeugend? Liebst du das, was du tust? Nagen (Selbst-)Zweifel an dir? Bist du unsicher, ob du den Kundenwunsch hundertprozentig erfüllen kannst? Was immer dich innerlich bewegt, schlägt sich äußerlich in deinem Verhalten und Handeln nieder – ob du willst oder nicht.

Was du denkst, drückt sich auch äußerlich aus

Wer z.B. als Chef ständig klagt, Verkaufen sei schwer, macht es sich und anderen unnötig schwer. Wenn du glaubst, dass das Leben nicht leicht und der Verkauf erst recht nicht einfach seien, dann suchst du unbewusst nach Situationen, die diese Überzeugung belegen. Ob es dir bewusst ist oder nicht, du strahlst Unsicherheit und Skepsis aus. Das spiegelt sich im Umgang mit Mitarbeitern und in der Kundenpräsentation wider. Was erzeugst du damit beim Kunden und in deinem Team? Alles andere als Begeisterung.

Hast du schon jemals einen ausgewiesenen Skeptiker als brillanten Verkäufer erlebt? Wohl kaum. Erfolgreiche Verkäufer – und das schließt Manager und Unternehmer ebenso ein – verkörpern Begeisterungsfreude. Die Augen strahlen, die Körperhaltung aufrecht, ein fester Händedruck und offene und positive Gesten. Auch die Sprechweise und Wortwahl zeugen von einer positiven Grundeinstellung. Damit schüren sie die Bereitschaft anderer, sich auf sie einzulassen und ihnen zu folgen. Zugegeben: Es fällt nicht immer leicht, von Kundenforderungen begeistert zu sein. Umso mehr kommt es auf deine Selbstführung an, damit positiv umzugehen. Dafür braucht es mentale und emotionale Stärke. Im Verkauf machen sie ca. 80 Prozent deines Erfolgs aus.

Dein Bio-Computer und die Frage der Software

Die Kraftquelle für deine Erfolge sitzt zwischen deinen Ohren. Denn unser Kopf funktioniert wie ein Bio-Computer: Stattest du ihn mit der richtigen Software aus, so kann er dich in Stresssituationen unterstützen. Hast du ihn optimal programmiert und regelmäßig für Up-Dates gesorgt, kannst du dich darauf verlassen, in herausfordernden

Situationen von den hinterlegten Programmen zu profitieren.

Wenn deine Gedanken (unbewusst) in die richtige Richtung gehen, folgt auch dein Handeln dorthin. Das gilt leider auch für den umgekehrten Fall: Negative Gedanken beschwören Negativerlebnisse und schlechte Ergebnisse herauf. Dein Unterbewusstsein akzeptiert jede Information, die es erhält – ob positiv oder negativ – und veranlasst daraufhin entsprechende Verhaltens- und Handlungsweisen.

Dein Unterbewusstsein verhält sich dabei wie einer deiner gewissenhaften Angestellten: Es braucht und sucht nach Führung. Verweigerst du ihm diese Führung, holt es sich aus externen Quellen Input: vom Partner, von Arbeitskollegen und Mitarbeitern, Kunden, Freunden, von deinem Vorgesetzten oder sogar aus den Medien. Aus all dem generiert sich deine innere Haltung. Bei genauerer Prüfung wirst du manchen Glaubenssatz zu Tage fördern, der nicht originär von dir stammt, sondern z.B. in der Kindheit von den Eltern übernommen wurde. Willst du deine innere Haltung positiv beeinflussen, schenkst du deinem inneren Dialog besondere Beachtung. →

ANZEIGE



WIE FINDET MAN DIE PASSENDE VIDEOPRODUKTION?



Der schnellste Weg zu einem qualifizierten und professionellen Dienstleister führt über 72 HOURS. Die Plattform für Ihre Video Content Video Produktion.

- ✓ 3 vergleichbare Angebote in 72 h
- ✓ Zeitersparnis
- ✓ kostenfrei und unverbindlich

Jetzt mehr erfahren auf 72hours.video

Ein gutes Selbstmanagement beginnt in Gedanken

Wir denken am Tag etwa 60.000 einzelne Gedanken. Ca. 85 Prozent davon sind negativ und haben eine destruktive Wirkung. Lediglich ca. 15 Prozent aller Gedanken sind positiver Natur und wirken konstruktiv. Die Macht der Gedanken für sich zu nutzen, heißt sich ein inneres mentales Gerüst zu schaffen, das uns Stabilität im äußeren Umfeld schenkt. Negative Gedanken und Haltungen lassen sich reduzieren. Du kannst deinen Bio-Computer mit neuer Software ausstatten.

Wohlgemerkt: Kein Mensch ist frei von negativen, kritischen Gedanken.

»Selbstgespräche erfolgreicher Menschen sind konstruktiv, anspornend und handlungsorientiert.«

Die Kunst ist vielmehr, sich von diesen Gedanken nicht sabotieren zu lassen. Wenn du sie anerkannt und umformulierst, nimmst du ihnen die Macht. Studien haben gezeigt, dass die Selbstgespräche erfolgreicher Menschen vor Herausforderungen konstruktiv, anspornend und handlungsorientiert sind. Ist der innere Dialog hingegen von Selbstzweifeln und möglichen Horrorszenarien geprägt, wird der Misserfolg geradezu heraufbeschworen.

Mentale & emotionale Stärke durch inneren Dialog

Analysiere deine Selbstgespräche, die du vor, während und nach Stress-



Extra: 5 Tipps für mehr Optimismus und Erfolg in Beruf und Privatleben

Artikel lesen



situationen führst – und zwar sowohl leichte als auch anspruchsvolle, erfolgreich verlaufene sowie aussichtslose. Aus jenen, die förderlich für deine Performance waren, lassen sich Sätze ableiten, die du für dein Selbstmanagement nutzen kannst.

deines Rechners oder Mobiltelefons ab. Je öfter du darauf schaust, desto besser speichert dein Unterbewusstsein die Botschaft ab.

Mentale und emotionale Stärke durch Gedankenhygiene

Wir schenken unserer Körperhygiene täglich Beachtung. Dasselbe sollten wir auch für unseren mentalen Zustand tun. Um unerwünschte, immer wiederkehrende, grüblerische, einschränkende oder destruktiv formulierte Gedanken unter Kontrolle zu bringen, mache folgende Übung.

Übung: Negative Gedanken durch positive ersetzen

- ▶ Sobald negative Gedanken aufkommen, stell dir ein Stoppschild vor und sage laut "STOPP". Du kannst zur körperlichen Verinnerlichung noch mit einer Hand auf deinen Schenkel klopfen.
- ▶ Atme dabei ruhig und tief in den Bauch. Wenn es dich unterstützt, kannst du dir beim Ein- und Ausatmen vorstellen, wie sich dieser Gedanke in Luft auflöst. Oder du stellst dir vor, wie Wolken mit deinen Gedanken fortziehen. →

- ▶ Wenn die Wolken vom Wind davon getragen wurden, sind auch deine Gedanken weg.
- ▶ Nach dem STOPP-Signal richtest du deinen Blick wieder auf die anstehende Aufgabe, suchst nach einer Lösung für die Aufgabe beziehungsweise konzentrierst dich auf die Aufgabe.
- ▶ Dies unterstützt du mit einem positiv formulierten und unterstützenden Gedanken, z.B. mit der Erinnerung an etwas Angenehmes – es muss nichts mit der aktuellen Situation zu tun haben – oder alternativen Verhaltensprogrammen, damit du nicht wieder in das alte, belastende Muster verfallst.

Positive Gewohnheiten schaffen und anwenden

Lass den Gedankenstopp zur Gewohnheit werden. Das dauert erfahrungsgemäß eine gewisse Zeit. Setze die Affirmationen und den Gedankenstopp zunächst in stressfreien Situationen ein, damit du diese später auch an Tagen schlechter Befindlichkeit wirkungsvoll einsetzen kannst. Denn unter Stress neigen wir dazu, in alte Muster zurückzufallen.

Mentaler und emotionaler Stärke liegt ein bewusstes Selbstmanagement zugrunde. Du willst überzeugen? Dann fange bei dir selbst ab. Deine Überzeugungen bilden die Basis für den Gesprächsverlauf mit Kunden. Du hast es in der Hand, ob der Kunde dir bereitwillig folgt oder sich abwendet. Denn erfolgreiche Führung beginnt mit guter Selbstführung. ■

Liste möglicher Affirmationen

Wichtig: Wähle nur Affirmationen, an die du wirklich glaubst. Notiere deinen Satz auf einem Post-it oder speichere ihn als Hintergrundbild deines Rechners oder Mobiltelefons ab. Je öfter du darauf schaust, desto besser speichert dein Unterbewusstsein die Botschaft ab.

- ▶ »Ich vertraue mir und meinen Fähigkeiten.«
- ▶ »Ich bin gut vorbereitet, ich schaffe das!«
- ▶ »Ich bin gut in dem, was ich tue.«
- ▶ »Ich bin erfolgreich und habe es verdient.«
- ▶ »Ich bin ruhig und entspannt.«
- ▶ »Ich achte auf mich und meine Gedanken.«
- ▶ »Ich entscheide über meinen Erfolg.«
- ▶ »Ich bin mein Gehalt wert.«
- ▶ »Ich und mein persönliches Glück sind mir wichtig.«
- ▶ »Ich fühle mich gesund und stark.«
- ▶ »Ich freue mich, der zu sein, der ich bin.«
- ▶ »Ich fühle mich wohl mit meinen Entscheidungen.«
- ▶ »Ich habe ein Recht auf ein gutes Leben.«

Autorin: Antje Heimsoeth



Als Gründerin und Geschäftsführerin des Instituts für Business- und Sport Coaching, Heimsoeth Academy, trainiert sie Führungskräfte, Vorstände und Unternehmer. Antje Heimsoeth gehört zu den bekanntesten Mental Coaches und Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum. Ihre Erfahrung mit internationalen Konzernen und traditionsreichen Mittelständlern sowie internationalen Spitzensportlern, Profi-Teams und Bundestrainern machen sie zu einer begehrten Keynote-Rednerin mit mentalem Olympiafaktor: Go for Gold!

www.heimsoeth-academy.com | www.antje-heimsoeth.com