



## CoachingBrief 01/2015



**„Die Gedanken sind frei ! Wer kann sie erraten ? Sie fliegen vorbei, wie nächtliche Schatten...“**

Dieser schöne Liedtext stimmt uns heute auf ein sehr persönliches und eigenes Thema ein:

Ihre **Gedanken!**

Diese sind Jedem selbst vorbehalten. Und doch können Sie wiederum bei anderen „Gedanken lesen“ und eine emotionale Haltung erkennen. Nutzen Sie die Stärke der Gedanken, um für sich selbst eine positive Einstellung zu erreichen und um noch erfolgreicher im Verkauf zu agieren.

Lesen Sie dazu praktische Tipps von mir.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre,

Ihr 

### Inhalt

- \* **Was Ihre Gedanken alles aussagen!**
- \* **Wie entsteht der emotionale Zustand?**
- \* **Nutzen Sie Ihre eigenen Gedanken**
- \* **Leserservice**

## **W**as Ihre Gedanken alles aussagen!

Was Sie denken, weiß niemand. Doch etwas bekommt Ihre Gedanken ganz genau mit: Ihr Emotionssystem!

*Der verstorbene legendäre Boxtrainer Cus D'Amato, der Floyd Patterson und Mike Tyson zu ihren Weltmeistertiteln führte, sagte einmal, dass „Kämpfe im Kopf gewonnen und verloren werden“.*

*Untersuchungen („Perceptual and Motor Skills“) haben ergeben, dass erfolgreiche Boxer vor dem Kampf ein positives emotionales Profil zeigen. Mit einer Genauigkeit von 95 % konnte in der Studie vorhergesagt werden, welcher Boxer gewinnt.*

Die mentale Stärke trägt nicht nur im Boxkampf zum entscheidenden Erfolg bei. Übertragen Sie diesen Ansatz auf Ihr ganz persönliches Leben und in die Herausforderungen Ihrer Arbeitswelt.

Ihre Gedanken werden über ein Emotionssystem gesteuert. Das **Stimulanz-System** wird mit Neuem und Spaß gefüllt. Das **Dominanz-System** wird zufriedengestellt, wenn Sie Anerkennung und Erfolg erfahren. Das **Balance-System** freut sich über Zuverlässigkeit, Fachwissen und gute Beziehungspflege. Wiederum drücken Sie Ihre Emotionen im spontanen Verhalten, plötzlichen Gefühlregungen und Ausdrucksformen des gesamten Körpers aus. **Kurzum:** Ihre Gedanken erreichen auf nonverbaler Ebene auch Ihren Kommunikationspartner. Sie kommen beim Kunden an, werden von ihm wahrgenommen und bewertet. Daher sollte sich das Emotionssystem in einem positiven Zustand befinden, wenn Sie Ihren Kunden begegnen!



### ***Stellen Sie sich vor:***

Ein Kundengespräch verläuft sehr schlecht und ergebnislos. Danach sind Sie niedergeschlagen und müssen kurz darauf in den nächsten Termin.

☞ **Wie läuft Ihr nächstes Gespräch nach diesem Desaster ab?**

Jetzt ist es entscheidend, dass Sie Ihren eigenen Gedanken beeinflussen können! Sonst erleben Sie im folgenden Gespräch erneut einen Niederschlag.

## Wie entsteht der „emotionale Zustand“?

Der eigene Zustand ergibt sich aus einem hochkomplexen neuronalen Vorgang. Über 5 Sinne nehmen Sie die Welt wahr: riechen, sehen, schmecken, hören, fühlen.

Die Sinneseindrücke werden über das **Emotionssystem** bewertet und mit den eigenen Wertvorstellungen und Regeln abgeglichen. Dieser Prozess läuft ständig und größtenteils unbewusst ab.



## Verkaufstricks kann man lernen

– doch entscheidend ist die Kunst, das eigene Emotionssystem zu steuern.

## Testen Sie Ihr Emotionssystem:

Hören Sie gerade Musik, während Sie diesen CoachingBrief lesen? Wenn ja, was hören Sie? Ändern Sie doch einmal die Musik, stellen diese lauter oder wählen einen anderen Radiosender. Über eine gewisse Zeit werden Sie bemerken, wie sich die Änderung der gewohnten Umgebung auf Ihre Arbeitsweise auswirkt.

Sie freuen sich schon die ganze Woche auf das Konzert am Wochenende? Reden Sie sich vorübergehend ein, dass Sie überhaupt keine Lust darauf haben und am liebsten zu Hause bleiben würden - es ist erstaunlich, wie schnell die Stimmung umschlägt und Sie beinahe daran glauben wollen.

**Das Unterbewusstsein unterscheidet nicht zwischen Wirklichkeit und Vorstellung.**

## **Nutzen Sie Ihre eigene Gedanken, um Ihren Zustand immer positiv zu beeinflussen.**

Mit einem positiven Emotionsprofil...

- ... sind Sie voll motiviert.
- ... agieren Sie deutlich engagierter.
- ... wenden Sie sich Ihren Kunden empathisch zu.
- ... kommunizieren Sie auch mit schwierigen Kunden auf Augenhöhe.
- ... aktivieren Sie auch in komplexen Verhandlungssituationen die richtigen Ressourcen.
- ... stimmen Sie das Emotionssystem ihres Gesprächspartners positiv.

## **Wählen Sie realistische Gedanken, an die Sie auch wirklich selbst glauben:**

- X** Ich werde jedes Verkaufsgespräch zum Abschluss bringen.
- ☞** Ich gebe immer mein Bestes.
- X** Jeder muss mich mögen.
- ☞** Ich bin offen und strahle eine positive Einstellung aus.
- X** Da ist wieder der Kunde, den ich gar nicht mag.
- ☞** Ich kenne diesen Kunden und weiß, wie ich ihm am besten begegne.

Rufen Sie sich ein jüngstes und großes Erfolgserlebnis in Ihre Gedanken. Stellen Sie es sich intensiv und mit allen Sinnen vor. Wie fühlen Sie sich?

**Tipp:** Sie können auch stetig Erfolge notieren und diese gelegentlich wieder vor Augen führen. Stärken Sie sich so mit „wert“-vollen Gedanken!

**Heute ist Ihr  
bester Tag!**



**„Genau genommen, leben sehr wenige Menschen in der Gegenwart. Die meisten bereiten sich darauf vor, demnächst zu leben.“ Jonathan Swift**

**Und Sie?**

## Telefax Antwort senden an:

+ 49 2236 9214993

Ja, ich wünsche Kontakt zu Artrrium,

- ⇒ Interesse an **Seminaren**
- ⇒ Kontaktieren Sie mich bitte  
für eine **Weiterbildungsanalyse**   
in meinem Unternehmen
- ⇒ Interesse an **Einzelcoaching** oder **Persönlichkeitsanalysen**

Ihr  
Leserservice  
info@arttrrium.de  
www.arttrrium.de



### Absender

Name, Vorname: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Straße/Nr.: \_\_\_\_\_

PLZ Ort: \_\_\_\_\_

Mail: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

**Tun Sie einem Freund oder Bekannten etwas Gutes!**

**Tragen Sie hier Namen :** \_\_\_\_\_

**und E-Mail-Adresse ein:** \_\_\_\_\_

**Dann sende ich Ihr/Ihm diese Ausgabe meines CoachingBriefes mit einem persönlichen und freundlichen Gruß von Ihnen zu.**