

# Sie sind einzigartig!

| Hans J. Schmid

Glauben Sie wirklich, Sie gibt es nochmal auf der Welt? Irgendwo da draußen gibt es noch jemanden wie Sie? Jemanden, der so denkt wie Sie, sich so bewegt wie Sie, mit den gleichen Worten kommuniziert? Warum haben Sie dann Zweifel in Ihrer Einzigartigkeit?



Viele Menschen versuchen, andere in eine Schublade zu stecken – sei es im Freizeitbereich oder auch im Beruflichen. Sobald man etwas von sich preisgibt, passiert es häufig, dass das Gegenüber automatisch und ohne darüber nachzudenken seine Erfahrungen oder seine abgespeicherten Vorurteile vom Unterbewusstsein ins Bewusstsein holt und dementsprechend handelt. Als Beispiel sei hier das Klischee vom Kraftsport und Golf genannt. Sicher haben auch Sie von Menschen, die eine der beiden Sportarten betreiben, eine eigene bereits vorgefertigte Meinung oder zumindest eine leise Vermutung. Diese hat genauso wenig

mit der Realität zu tun wie der Mensch, der mit Ihnen darüber kommuniziert. Auch im Beruflichen ist das so. Wenn Sie in eine Zahnarztpraxis gehen, auf der Suche nach neuen Kunden, und Sie sich als Laborbesitzer vorstellen, geht bei dem Mitarbeiter automatisch die Schublade auf. Ist in derselben jetzt eine Anweisung vom Chef oder eine vorgefertigte Meinung, dann wird in den meisten Fällen danach gehandelt. „Wir haben schon drei Labors“ ist noch die netteste Abweisung. „Wenn Sie Unterlagen haben, lege ich sie dem Chef vor und bei Interesse meldet er sich“ ist auch eine höfliche Umschreibung für „Nein danke!“.

Wer an dieser Stelle seine Unterlagen verteilt und auf Feedback hofft, ist sicherlich ein unverbesserlicher Optimist oder hat einen Barren Gold hinterlegt. Das Schlimme an dieser Situation ist, dass man sich durch den Automatismus des Gegenübers fühlt, als würde man mit allen anderen „über einen Kamm geschoren“. Unbewusst wird Ihnen innerhalb eines kurzen Augenblickes das Gefühl vermittelt, ein Sandkorn in der Sahara zu sein, eine einzige Heuschrecke in der großen Plage, der einzige Regentropfen des Monats, der gerade im Ozean eintaucht. Das tut weh! Sie müssen jetzt ganz stark sein. Denn an dieser Stelle trennt sich die Spreu vom Weizen. Je

nachdem, wie Sie diese Situation bewerten, was Sie in dieser Situation denken, werden auch die entsprechenden Ergebnisse folgen. Ich kenne drei Szenarien, von denen, aus meiner Sicht, nur eines funktioniert.

### Situation 1

Sie haben Unterlagen (minimal Visitenkarte), hinterlassen diese und gehen in der Hoffnung, es meldet sich jemand. Jetzt haben Sie verloren! Sie sind in das Unternehmen gegangen und wollten auf gleicher Ebene kommunizieren und Ihr Gesprächspartner hat Sie in die unterlegene Position gedrückt – und Sie haben sie angenommen. Das ist wie bei Tieren (Hunde, Löwen, Wölfen, Katzen usw.); spielerisch lernen die Tiere, wer führt und wer der Unterlegene ist. Dabei legt sich der Unterlegene auf den Rücken und bietet so eine Angriffsfläche. Der Gewinner schnappt vielleicht noch einmal zu, verliert aber sofort das In-

teresse und wendet sich ab. Seine Instinkte verhindern eine weitere Auseinandersetzung. Das Interesse an einer Fortsetzung ist verloren und kann nicht wieder aktiviert werden. Mit einem einzigen Satz sind Sie auf den Rücken gelegt worden und drehen sich nun um und kriechen davon. Machen Sie sich nicht kleiner als Sie sind! Seien Sie mit diesem Ergebnis nicht zufrieden! Aufgeben ist keine Lösung, die Sie weiterbringt. Denken Sie immer daran: „Ich kann nicht verlieren, denn nicht gekauft hat er schon!“

### Situation 2

Sie reagieren mit Überheblichkeit. Manchmal nur im Kopf, z.B. mit Gedanken wie „Ihr habt mich ja gar nicht verdient!“ oder auch verbal mit trotzigem Worten wie „Dann eben nicht!“ Hier passiert Folgendes: Durch die Abweisung und gefühlte Herabsetzung, die wirklich weh tut, versucht man sich mit Überheblichkeit den Stolz zu be-

wahren. Das ist auch verständlich, in Anbetracht dessen, dass sich hier ein ZTM mit 20 Jahren Erfahrung und einem eigenen Unternehmen von einer 17-jährigen Mitarbeiterin in einer Zahnarztpraxis die Butter vom Brot nehmen lässt. Im Geiste machen Sie das Gegenüber mit Vorurteilen oder eigenen Statements kleiner als es eigentlich ist, damit Sie sich gut oder als Sieger fühlen. „Der arme Kerl, verdient nur, wenn er am Stuhl ist. Der muss den ganzen Tag in der Schleifbude hocken. Seine Arbeitsweise hätte sowieso nicht zu uns gepasst.“ Das sind noch die einfachsten Gedanken. Was passiert dadurch? Das, was Sie denken, das, was Sie im Selbstgespräch hören, sind die Dinge, die Ihre Worte und Ihre Mimik beeinflussen. Und noch viel schlimmer: Ihre Gedanken werden zu Worten und aus Worten werden Taten. Sie senden unterbewusst also zu Ihrem Gegenüber, ob Sie wollen oder nicht, die Signale, die eine Zusammenarbeit

ANZEIGE

# Dreve Store

Alle Produkte. Jederzeit.



[www.shop.dreve.de](http://www.shop.dreve.de)



verhindern. Sie werden zu Ihrem eigenen Saboteur. Sie haben es also in Ihrer Hand, es liegt nicht bei Ihrem Gegenüber, es sind nur Sie allein. Verändern Sie Ihre Gedanken und es ändern sich Ihre Ergebnisse.

### Situation 3

Sie behalten die Führung, ohne devot oder überheblich zu sein, und nutzen das Angebot der Mitarbeiterin, um interessant zu werden. „Erst einmal herzlichen Dank für Ihr Interesse. Die Unterlagen sind derzeit bei einem Marktbegleiter. Ab nächster Woche sind sie verfügbar. Wann wäre denn ein angenehmer Zeitpunkt für die Übergabe? Wissen Sie, wenn Sie ein tolles Geschenk haben für einen guten Freund, und sich schon Wochen darauf freuen, seine Reaktion darauf zu erleben, würden Sie es doch auch nicht beim Nachbarn abgeben. Sie möchten bei der Übergabe dabei sein. Genauso ist es bei meinen Unterlagen. Deshalb meine Frage an Sie als Insiderin, wann ist es für den Arbeitsablauf günstig? Ich vertraue da voll auf Ihre Kompetenz.“ An dieser Stelle gibt es etliche Möglichkeiten, sich die Führung nicht aus der Hand nehmen zu lassen.

**Sie sind es wert! Sie gibt es nur einmal! Ihr Labor ist einzigartig!**

Im ganzen Universum haben Sie ein Alleinstellungsmerkmal, das Ihnen keiner nehmen kann. Immer wenn jemand an Ihrer Kompetenz, an Ihrem Wissen, an Ihrer Einzigartigkeit zweifelt, besinnen Sie sich auf sich und Ihre Kraft. Sie können sich sicher sein, in Ihnen schlummern die Magie und die Macht Ihrer Individualität. Sie haben alle Eigenschaften, Ihre Ergebnisse zu verändern. Lassen Sie nicht zu, dass ein anderer die Macht über Ihre Gedanken bekommt. Sie haben den Zauber der Einzigartigkeit inne, und den kann keiner von außen verändern. Der Einzige, der daran zweifeln kann, sind Sie! Lassen Sie das nicht zu!

Hier eine kleine wirkungsvolle Anleitung zur Veränderung Ihrer Gedankenwelt: Was gut funktioniert, ist das bewusste Unterbinden solcher Gedanken. Wenn Sie sich wieder einmal dabei erwischen, wie Sie beginnen, in Schubladen zu denken, oder an sich selbst zu zweifeln, sprechen Sie ein lautes „Stopp!“. Ist das in Ihrer Umgebung in dem Moment nicht möglich, geht es zur Not auch leise. Der bewusste Eingriff durch das Schlagwort „Stopp“ oder „Halt“ hat zur Folge, dass das Denkmuster unterbrochen wird. Jetzt kommt noch eine Erklärung, die an das Unterbewusstsein geschickt wird: „Das

will ich nicht mehr denken!“, und dann dürfen Sie sich mit neuen Einstellungen programmieren.

**Sie sind einzigartig, vergessen Sie das nie!**

Für weitere Informationen und noch viele Gesprächsmuster zur Lösung solcher Situationen melden Sie sich gern bei mir! Ich unterstütze Sie dabei und Sorge dafür, dass mehr Spaß und Erfolg für Sie entsteht, dass Sie wieder das wirtschaftliche Ansehen bekommen, das Ihnen zusteht. Es gibt viel zu erzählen, das verspreche ich Ihnen.



Hans J. Schmid  
Infos zum Autor

## kontakt.

**Hans J. Schmid**

Benzstr. 4  
97209 Veitshöchheim  
Tel.: 0931 2076262  
service@arbeitspass.com  
www.arbeitspass.com



# Das Kunststück von **CeraFusion**. Diffundieren statt Polieren.

CeraFusion ist eine echte Komet®-Innovation für Ihr Labor. Das Kunststück: Einfach und schnell aufgesprüht, diffundiert das transparente Lithiumsilikat beim Brennvorgang in die  $ZrO_2$  Restauration. Das Ergebnis ist ein optimaler Haftverbund, der zuverlässigen

Langzeitschutz für Material und Antagonist garantiert. Die zeitaufwendige Politur und die Glasur entfallen, es ist keine Nacharbeit notwendig. Ein Kunststück von CeraFusion, das Ihre tägliche Arbeit deutlich effizienter macht.



CeraFusion  
Transparentes Lithiumsilikat  
für Zahnrestorationen aus Zirkonoxid



[www.kometdental.de](http://www.kometdental.de)