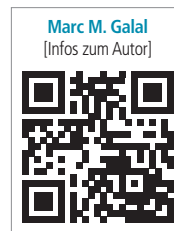


Um uns selbst und andere Menschen zu überzeugen, reicht es nicht aus, nur positiv zu denken. Um erfolgreich zu sein, ist es unerlässlich, an seiner persönlichen Einstellung zu arbeiten und negative Glaubenssätze durch tiefenpsychologische Prozesse zu verändern. Erfahren Sie im Folgenden von Erfolgsautor Marc M. Galal, wie negative Glaubenssätze unseren Erfolg beeinflussen und positive unsere Persönlichkeit überzeugen lassen.



Kaum zu glauben!

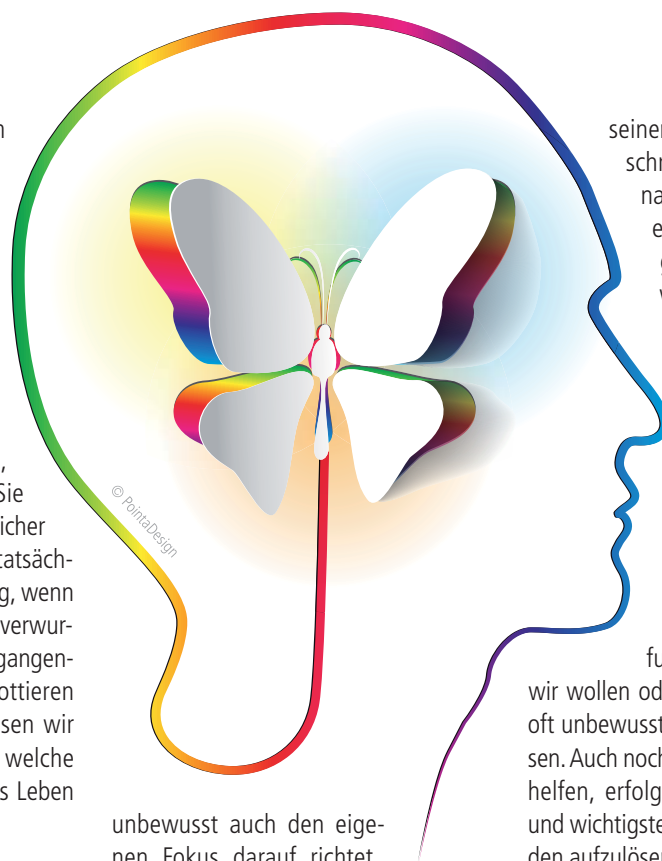
Der Wunsch nach Erfolg und Glück

Marc M. Galal

Viele Menschen rennen dem Erfolg hinterher – ohne die geringste Chance, ihn irgendwann zu erreichen. Doch was hindert sie daran, wirklich erfolgreich zu sein? Erfolgreich im Business als Zahnarzt und damit gleichzeitig als Unternehmer/-in, Führungskraft und Verkäufer/-in? Erfolgreich in privaten Beziehungen als Freund, Ehefrau oder Familienvater? Sie alle wünschen sich nichts sehnlicher als Erfolg und Glück. Doch dies tatsächlich zu erreichen, ist oft schwierig, wenn nicht sogar unmöglich, weil tief verwurzelte Glaubenssätze aus der Vergangenheit alle Anstrengungen boykottieren und uns blockieren. Dabei wissen wir meistens noch nicht einmal, welche Glaubenssätze wir unser ganzes Leben lang mit uns herumtragen.

„Schuster, bleib bei deinen Leisten!“

Es gibt viele Gründe, warum uns manchmal ein Leben lang ein höherer Level verwehrt bleibt. Vielleicht hört jemand in seiner Kindheit von seiner Oma öfter den Spruch „Schuster, bleib bei deinen Leisten!“. Die Eltern leben nach diesem Motto ebenfalls gut, sodass derjenige



unbewusst auch den eigenen Fokus darauf richtet. Versucht er trotzdem einmal sein Glück und wagt sich daran, etwas Neues (Beruf, Urlaub u. a.) zu entdecken und es klappt nicht, fühlt er sich in seinem alten Glaubenssatz bestätigt: „Schuster, bleib bei deinen Leisten!“ Und das, obwohl er sich selbst vielleicht gar nicht mehr an den abgespeicherten Glaubenssatz erinnert. Die Entwicklung seines Potenzials ist blockiert, er ist in

seinen Möglichkeiten eingeschränkt. Weil sein Wunsch nach Erfolg – sich weiterzuentwickeln – aber groß ist, gibt er nicht auf. Er wünscht es sich einfach noch ein wenig mehr, verfasst noch höhere Ziele, verinnerlicht diese noch besser und arbeitet immer noch härter daran, sie zu erreichen. Doch irgendwie spürt er, dass er nicht vorwärtskommt ... Unsere inneren Programme funktionieren perfekt – ob

wir wollen oder nicht. Deshalb tun wir oft unbewusst Dinge, die uns ausbremsen. Auch noch so viel Ehrgeiz wird nicht helfen, erfolgreicher zu sein. Einziger und wichtigster Hebel, um diese Blockaden aufzulösen, ist es, emotional an uns zu arbeiten. Erst Reframing ermöglicht eine andere Abspeicherung unserer Vergangenheit, ein neues Mindset.

Wie Glaubenssätze entstehen:

- Nachahmung (enge Bezugspersonen)
- mündliche Konditionierung (Eltern, Großeltern)
- Referenzerlebnisse (Schule, Freundeskreis)

„No Limits“ in der Frankfurter Jahrhunderthalle – 2.400 begeisterte Teilnehmer

Viele Menschen haben einen Lebensraum, den sie verwirklichen wollen. Diesem Wunsch einen großen Schritt näher kamen rund 2.400 Teilnehmer bei dem gefragten Erfolgs-Event „No Limits“ mit Persönlichkeitstrainer Marc M. Galal am 8./9. November letzten Jahres in Frankfurt. Die Besucher des Wochenendseminars lernten unter anderem, Veränderungsprozesse einzuleiten, die als Schlüssel zu einem erfüllten und erfolgreichen Leben führen. Teils mit einem hohen Grad an Emotionen verbunden, bekamen die Teilnehmer tiefgehende Einblicke in die Thematik der Glaubenssatzveränderung, des Zustandsmanagements und der Neurologischen Ebenen. Mit der Fähigkeit, ein Verhalten oder eine Situation aus unterschiedlichen Perspektiven zu beleuchten, verdeutlichte Marc M. Galal, wie es gelingt, sich frei zu machen, um in bestimmten Situationen fokussierter seine Ziele zu verfolgen.



Von Glaubenssätzen und Tischbeinen

Stellen wir uns einmal Folgendes vor: Jeder unserer Glaubenssätze ist auf eine Tischplatte gemeißelt. Diese Tischplatte mit unserem Glaubenssatz wird getragen von vier Tischbeinen. Steht auf dieser Platte „Ich bin nicht gut genug!“, weil wir es früher immer wieder gehört haben, wir schon in der Schule keine gute Leistung gebracht und wir auch im Berufsleben die Erfahrung gemacht haben, dass es immer jemanden gibt, der etwas besser kann als wir, entsteht jedes Mal ein negatives Erlebnis und dies stärkt die Tischbeine. Wir sehen die Welt nicht, wie sie ist, sondern wie wir sind! Zusätzlich verstärkt sich das Ganze durch unsere selektive Wahrnehmung. Ein Beispiel: Überlegen wir uns, ein neues Auto zu kaufen, sehen wir plötzlich überall Modelle der gleichen Marke und Farbe. Die Welt scheint nur noch aus roten Golfs zu bestehen. Wir sehen das, was wir sehen wollen! Ähnlich wie beim Blick durch eine Kamera stellen wir unseren Fokus scharf auf ein bestimmtes Detail. Umgekehrt lassen sich Glaubenssätze natürlich auch verändern, hat man sie erst einmal erkannt, durch eine Veränderung des persönlichen Fokus. So können wir uns selbst positive Erlebnisse und Erfahrungen schaffen. Wir kaufen uns beispielsweise ein tolles Kleidungsstück, umgeben uns mit uns freundlich gestimmten Menschen, die uns schätzen und lieben und uns das auch sagen, lautet unser neuer Glaubenssatz vielleicht schon bald: „Ich bin gut so, wie ich bin!“

Glaubenssätze verändern in vier Schritten:

Um Glaubenssätze zu verändern, muss man

1. erst einmal verstehen, was Glaubenssätze sind.
2. sich selbst bewusst werden, dass und welche Glaubenssätze man hat.
3. Glaubenssätze umprogrammieren (mit Techniken der Neurolinguistischen Programmierung).

Sie selbst können diesen Prozess entscheidend beeinflussen, indem Sie

4. den Fokus anders steuern und Referenzen suchen; das heißt, den eigenen Fokus bewusst auf Dinge lenken, die man haben will. Wenn Sie erfolgreich sein wollen, stellen Sie sich die Frage „Wo gibt es einen erfolgreichen Menschen?“ und „Wie ist er so erfolgreich geworden?“.

An Überzeugungen arbeiten

Wollen wir uns selbst oder andere überzeugen, etwas bewegen – ob im Unternehmen oder unserem persönlichen Umfeld –, ändern wir oft unsere Handlungen. Doch das was wir tun, bringt oft nicht den gewünschten Erfolg. Auch wenn die Strategie noch so ausgereift ist. Warum ist das so? Ganz einfach: Weil unsere Worte und unsere Handlungen unseren Gedanken folgen. Ist also unsere Überzeugung eine andere – und sei es auch nur unbewusst aufgrund unserer nicht bekannten Glaubenssätze – erreichen wir unser Ziel nicht. Arbeiten wir allerdings an unseren Glaubenssätzen,

ändert sich automatisch unser Gefühl (unser Bauch sagt endlich aus tiefstem Herzen „Ja“), Handlungen erfolgen fast automatisch und mühelos und unser Ergebnis verbessert sich oft dramatisch. Dann ist es nicht nur möglich, als Praxisinhaber 20 Prozent mehr Umsatz zu machen, sondern diesen sogar zu verdoppeln. Ein neues Mindset mit anderen, positiven Glaubenssätzen lässt Menschen einen vollkommen neuen Status erreichen. In jeder Hinsicht und allen Lebensbereichen erreichen wir so einen wesentlich höheren Erfolgslevel. Wer also bewusst hinterfragt, was er sagt, und seine Einstellung so positiv beeinflusst, ist auf dem besten Weg, erfolgreich zu werden.

Mein persönlicher Tipp an Sie: In unserem Leben begleiten uns Glaubenssätze von unserer Kindheit an. Wir alle haben eine Vergangenheit, aber wichtig ist, sie nicht nur mit sich herumzutragen, man darf sie auch nicht verleugnen oder gar unterdrücken. Nein, wichtig ist, die vorhandenen Glaubenssätze so umzuformen, dass sie Ihnen zukünftig helfen, statt Sie zu hindern, das zu tun, was sie wirklich machen möchten.

Kontakt

Marc M. Galal

Marc M. Galal Institut
Lyoner Str. 44-48
60528 Frankfurt am Main
Tel.: 069 74093270
info@marcgalal.com
www.marcgalal.com