

**Vorstand:** Sie hatten ja beim letzten Mal einige Möglichkeiten aufgezeigt, wie Führungskräfte mit Stress besser lernen können damit umzugehen. Haben ihre externen Partner da ein Konzept, dass wir in unsere Führungsqualifizierungen mit einbauen können.

**Vertriebsleiter:** Ich denke da können wir auf einige Gedanken aufbauen, die ein „günstiges Denken“ im Blick haben, um mit mehr Optimismus als Führungskraft den Alltag leben zu können.

**Vorstand:** Das legen Sie mal los, was verbirgt sich dahinter?

**Vertriebsleiter:** Die 10 Regeln einer „Gesunden Denkart“ lauten wie folgt:

1. Regel: Der Mensch funktioniert in Bildern. Alles was wir denken, wahrnehmen, uns vorstellen, wird als Bild in unserem inneren Speicher abgelegt.
2. Regel: Der Mensch kann immer nur ein Bild nach dem anderen wahrnehmen. Unser Gehirn ist zwar sehr schnell ab parallel nebeneinander kann es nicht zwei Bilder erzeugen -das heißt: Immer nur eines nach dem anderen.
3. Regel: Das Denken kann nicht auf negative Befehle reagieren. Formulieren Sie das was ihr Denken beeinflussen soll, deshalb immer positiv und klar.
4. Regel: Der Mensch speichert alle erlebten und empfundenen Bilder. Alle aufgenommenen Bilder werden in einem inneren Speicher abgelegt, von der Geburt an bis zum Tod. Durchschnittlich sind es 9000 Bilder pro Tag, also viele Millionen im Laufe eines Lebens.
5. Regel: Alle Bilder werden im Unterbewusstsein gespeichert und können nicht mehr verändert werden! Diese Bilder können wir nachträglich nicht mehr beeinflussen, das heißt wir können nicht mehr ungeschehen machen, dass es sie gibt. Was gedacht worden ist, bleibt gespeichert. Was passiert ist, ist passiert!
6. Regel: Jedes neue Bild überlagert das vorhergehende: Je mehr neue Bilder folgen, umso tiefer versinken die älteren im Speicher des Unterbewusstseins. Und je tiefer die alten Bilder sinken, umso schwieriger wird es sie wieder abzurufen: sich an sie erinnern.
7. Regel: Erinnern speichert die vorhandenen Bilder neu ab. Wenn wir uns an etwas erinnern, holen wir die entsprechenden alten Bilder wieder aus dem Speicher hervor- und speichern sie dabei nochmals neu. Auf diese Art werden bestimmte Bilder verstärkt.
8. Regel: Die Summe der gespeicherten Bilder bestimmt unser Unterbewusstsein, unseren inneren Zustand. Auch wenn wir mit der zeit vieles vergessen bleibt im Unterbewusstsein alles gespeichert.
9. Regel: Das Unterbewusstsein ist stärker als das Bewusstsein. Nicht das Bewusstsein, sondern das Unterbewusstsein- mit seinen vielen gespeicherten Bildern, die uns gar nicht mehr bewusst sind- steuert unsere Psyche und unseren Körper.
10. Regel. Die stärksten Bilder die in uns schlummern sind die Bilder über unsere Prägungen unserer Familie.

**Vorstand:** Ja das kann ich nachvollziehen. Wie kann ich aber dann darauf positiv Einfluss nehmen?

**Vertriebsleiter:** Ja das habe ich mich auch gefragt! Wenn die inneren Bildern nicht mehr zu löschen sind, wie kann ich da noch günstigere Verhaltensstrategien herausfiltern? Die externen Trainer stellten uns hierzu die Methode der „systemischen „Aufstellung“ vor und dies wird auch ein Hauptfeld für unseren Workshop im Juli 2009 werden.

**Vorstand:** Naja dann lassen Sie uns beim nächsten Treffen noch über einige Hintergründe über Veränderung von inneren Bildern bzw. um damit günstigere Verhaltensweisen bei unseren Führungskräften zu erzeugen.

## Ihr Perfect Train Team:



**Josef Bierl**

NLP-Trainer, Systemischer Berater und Coach, besitzt langjährige Erfahrung in Training und Vertrieb. Er blickt als ehemaliger Berater der Consulting Gesellschaft im Bereich Geno-Banken auf nunmehr über 1.000 Coaching Gespräche im Echt-Kunden-Kontakt zurück.



**Monika Lerchenberger**

Team-Koordination und Planung, langjährige Erfahrung in Team- und Sekretariatsarbeit

## Kontakt:

Perfect Train  
Hohe Warte 6  
92272 Freudenberg  
Tel.: 09621 / 913147  
Fax: 09621 / 913148  
Mobil: 0172 / 9875233 oder  
0172 / 8367320

## mehr unter:

[www.perfect-train.de](http://www.perfect-train.de)

## gleich bestellen:

Das Buch  
„Balanceorientiertes Vertriebscoaching“ von Josef Bierl mit Tipps für mehr Erfolg bei Finanzverkäufern, neu erschienen im Gabler-Verlag!!