

Selbsthypnose – eine ausgiebig betriebene Kunst!

«Ich bin schlecht darin, mich zu verkaufen!» - dies sagte ein Kunde im Outplacement, als wir ein Job-Interview übten. Und er wiederholte den Satz im Verlauf unserer Sitzung wie ein Mantra mindestens ein halbes Dutzendmal. Diese Selbsthypnose war eine selbsterfüllende Prophezeiung: Da er von seiner Unfähigkeit zum Selbstmarketing überzeugt war und es sich ständig bestätigte, konnte er auch nicht lernen, besser darin zu werden. Selbsthypnose ist zwar zu empfehlen, aber idealerweise mit einem sinnvolleren Ziel.

Peter Näf

Seit Jahren praktiziere ich autogenes Training. Dabei entspanne ich Körper und Geist und sage mir im Zustand der Ruhe Affirmationen (Vorsatzformeln) vor. Dieser Technik liegt die Idee zu Grunde, dass meist unbewusste Glaubenssätze unser Verhalten steuern. Mittels autogenen Trainings ersetzen wir negative Glaubenssätze durch Positive und beeinflussen dadurch unsere Wahrnehmung und unser Verhalten.

Wer sich für einen schlechten Selbstvermarkter hält, wird sich trotz Anstrengungen, sich besser zu verkaufen, immer wieder selbst torpedieren. Und dies so lange, bis er seinen negativen Glaubenssatz durch einen produktiveren ersetzt hat.

Positiver «Self-Talk»

Denn: Unser Unterbewusstsein übersteuert Verstand und Wille, wie ich im Artikel «Unterbewusstsein gegen Verstand 1:0» ausgeführt habe. Haltung setzt sich immer im Verhalten durch.

Sie können aber positiv auf Ihre Haltung einwirken, indem Sie negative Selbstgespräche unterlassen, die das falsche Selbstkonzept laufend zementieren. Stattdessen praktizieren Sie positiven «Self-Talk», wie er in der kognitiven Verhaltenstherapie und in der Positiven Psychologie

angewandt wird. Es ist ein einfaches Konzept, welches Sie ohne Schulung jederzeit selbst praktizieren können.

Die Schwierigkeit besteht allerdings darin, dass wir uns unserer negativen Selbstkonditionierung oft nicht bewusst sind: Wir haben Glaubenssätze z.B. von Eltern, Lehrpersonen oder auch vom Zeitgeist verinnerlicht und diese nie hinterfragt.

Werden Sie hellhörig

Um beim Beispiel des Selbstmarketings zu bleiben: Vermutlich haben viele Menschen die Aussagen von Erziehenden, wonach Bescheidenheit eine Tugend sei, nie in Frage gestellt. Auch wenn die Aussage nicht falsch ist, kommt es auf das Mass an. Wenn wir Bescheidenheit nicht durch gesundes Selbstmarketing ergänzen, schädigen wir uns durch Über-Bescheidenheit und hintertreiben unser berufliches Vorankommen.

Es gilt also, die inneren Widersacher zu erkennen. Ein Coach, eine Therapeutin oder auch vertraute Freunde können uns auf sie aufmerksam machen.

Aber Sie können sich auch selbst helfen: Immer öfter achte ich auf das, was ich sage resp. denke und komme mir damit auf die Schliche. Erstaunt lausche ich dann meinen freudlichen Versprechern, die so gar nicht mit meinem wahrgenommenen Selbstbild und meinen bewusst gepflegten Überzeugungen übereinstimmen.

Wenn ich mich beim negativen «Self-Talk» erwische, spule ich jeweils geistig zurück und formuliere neu. Ich wiederhole den korrigierten Satz mehrmals laut, damit er mir vertraut und mit der Zeit zum neuen Programm wird.

[#coaching](#) [#persoenlichkeitsentwicklung](#) [#karriere](#)

Weitere Artikel zu Karrierethemen
finden Sie auf meiner Homepage
<https://karrierecoaching.ch/artikel/>

