

Wie verkaufe ich mich, ohne mich zu verkaufen? Oder: Mehr Freude an der eigenen Performance durch Wirtschaftskinesiologie

Stellen Sie sich vor, Sie haben einen Mitarbeiter im Vertrieb, und der erfahrene Mann bricht plötzlich in manchen Verhandlungen ein und weiß nicht, warum. Oder stellen Sie sich vor, Sie wollen als Frau den nächsten Karriereschritt gehen und keiner sieht Sie und Ihre Potenziale. Oder Sie haben eine Vorgesetzte, die immer wieder Probleme hat, Ihnen und Ihren Kollegen zu vertrauen und deshalb nicht delegiert.

Was haben diese Beispiele mit Britta Steffen, der Schwimm-Weltmeisterin und Olympiasiegerin zu tun? Ganz einfach: Kinesiologie ist der gemeinsame Nenner auf dem Weg zur Lösung. Erstmals 2008, im Jahr des Durchbruchs für die Leistungssportlerin, informierte sie ganz offen darüber, dass die kinesiologische Arbeit sie auf dem Erfolgsweg enorm vorangebracht hat.

Wie funktioniert Kinesiologie? Kinesiologie ist heute weltweit ein sich stetig weiterentwickelndes System von an die 30 großen Methoden, wie beispielsweise Touch for health, Brain Gym, Transformationskinesiologie oder Psychokinesiologie. Unabhängig, welche kinesiologische Methode konkret eingesetzt wird, geht es stets darum, Muster (hinderliche Gedanken, beunruhigende Gefühle, ...), die im tieferen Bewusstsein liegen und unsere Entscheidungen beeinflussen, wieder ins Bewusstsein zu bringen, damit wir unsere Haltung und Einstellung bzw. unser Verhalten ändern können. So wie bei dem Vertriebsmann, der als 12-jähriger Junge dem Pfarrer voller Stolz erzählt, dass er dem Nachbarn geholfen hat und 2 DM dafür bekam. Der Pfarrer sprach zu seinem Ministranten, dass ein „Dankeschön“ des Nachbarn reicht und er kein Geld nehmen soll. Dieser Kommentar durch seinen geschätzten Pfarrer hat den Jungen sehr beeindruckt. Und wurde abgespeichert unter dem Kernsatz „Ein Dankeschön ist genug!“. Fatal wurde dieses Muster in Verhandlungen, wenn ein potenzieller Kunde sehr nett und dankbar war, so dass „plötzlich“ dieser Kernsatz dazu führte, dass ein „schwammiges“ Gefühl bei diesem Vertriebsmann bewirkte, dass alle Rhetorik versagte und er den Preis nicht verargumentieren konnte. Denn ein Dankeschön reicht ja! Und mental kommt man dieser unbewussten hinderlichen Struktur nicht auf die Spur!

Das Muster der Karrierefrau, deren Weg nach oben nicht weiterführte, war „Am besten bin ich unsichtbar!“. Damit wird man natürlich nicht gesehen und auch nicht bei Stellenbesetzungen berücksichtigt. Wie entstand diese hinderliche Einstellung? Durch Erlebnisse in der Kindheit, wo das Mädchen abends bei Ankunft des Vaters vorsichtig prüfen musste, ob er wieder betrunken und deshalb leicht reizbar war. Hier war „Unsichtbarkeit“ eine gute Strategie, die aber heute nicht mehr erfolgsversprechend wirkte.

Doch wie komme ich auf solche blockierenden Muster und erfolgsverhindernde Kernsätze? Durch eine gezielte Fragetechnik, stressreduzierende Interventionen und vor allem unter Nutzung des Muskeltests, der als Bio-Feedback-System eine erweiterte Kommunikation mit dem Coachee ermöglicht.



Neben verbaler Kommunikation und Interpretation der non-verbalen Signale hat ein kinesiologischer Coach eine zusätzliche Informationsquelle. Denn: der Körper erinnert sich an alle Ereignisse, die uns geprägt haben und durch den Muskeltest können wir auf diese im tieferen Bewusstsein abgelegten Entscheidungen zurückgreifen, sie als reaktive Muster erkennen und durch neue Handlungen ersetzen. Eigentlich ganz einfach.

(Auszug aus der Messe-Zeitung zur PERSONAL 2015)