

Jeder kann Erfolg haben

Verkaufpsychologe Marc M. Galal verrät PROST-Lesern seine Strategien

Zugegeben: Positiv denken allein reicht in Zeiten wie diesen nicht mehr aus, um andere Menschen von meinen Vorstellungen zu überzeugen und für meine Pläne und Vorhaben zu begeistern. Wollte man wirklich erfolgreich sein, müsste man zunächst an sich selbst arbeiten, indem man seine persönliche Einstellung und negative Glaubenssätze durch tiefenpsychologische Prozesse verändert, rät der deutsche Experte für Verkaufspsychologie und -linguistik Marc M. Galal, der schon 150.000 Seminarteilnehmer und Firmen wie Deichmann, Toyota, Renault oder die Sparkassen coachte. Von seinen Tipps sollten auch die Tourismusbranche mit ihren Hoteliers, Gastwirten, Köchen oder Servicekräften profitieren können.

Die meisten Menschen rennen dem Erfolg hinterher, konstatiert Galal, ohne die geringste Chance, ihn irgendwann einmal zu erreichen. Aber was hindert sie eigentlich daran, erfolgreich zu sein? Erfolgreich als Unternehmerin oder Führungskraft, als Kellner, Verkäufer oder Techniker? In fast allen Fällen seien es Blockaden, sagt der Erfolgstrainer, die sämtliche Anstrengungen der Menschen blockieren und die ihnen den Zugang in einen höheren Level verwehren. Was also kann man tun, um die Beschwernisse – sprich: Glaubenssätze – los zu werden, damit man endlich wirklich erfolgreich durchstarten kann? Marc M. Galal verrät es den PROST-Lesern in diesem Interview.

PROST: Sie sagten eingangs, positives Denken allein würde nicht genügen. Haben wir also jahrelang umsonst unseren Zielen in wundervoll bunte Bilder-Collagen Ausdruck verliehen und Botschaften ans Universum geschickt?

Marc M. Galal: Das alles funktioniert nur dann, wenn wir vorher eine hundertprozentig kongruente Entscheidung getroffen haben. Ist diese Kongruenz nicht vorhanden und eine Entscheidung gefallen, blockieren wir uns selbst und wir erreichen das Ziel nicht.

Wie muss man sich das vorstellen, wenn man von einem negativen Glaubenssatz blockiert wird.

Versuchen Sie einmal, ein Haus auf einem nassen schwammigen Untergrund zu bauen. Sie errichten eine wunderschöne Villa, die Sie teuer einrichten, doch Ihr Haus wird trotzdem über kurz oder lang wegsacken. Beim Menschen ist das ähnlich: Wir setzen uns die schönsten Ziele, malen uns aus, wie es sein wird, wenn wir diese Ziele erreicht haben, arbeiten fleißig an der Realisierung und können nicht verstehen, warum wir nicht vorwärts kommen, weil der „schwammige Untergrund“ in uns selbst das Problem ist. Also: Untergrund ebnen und festigen.

Klingt gar nicht so schwierig, oder?

Eigentlich nicht. Beim Haus würde man Schotter auffüllen und mit Zement für ein festes Fundament sorgen. Bei uns Menschen ist es aus zweierlei Gründen nicht ganz so einfach – aber auch nicht unmöglich. Oftmals wissen wir nicht, dass der Untergrund ungeeignet ist. Das heißt, wir wissen nicht, dass wir Glaubenssätze mit uns herumtragen, die uns behindern. Dann müssen wir auch bereit sein, dies zu ändern.

Wie kann das funktionieren?

Mit NLP-Techniken lassen sich diese negativen Glaubenssätze umprogrammieren. Allerdings sollten diese tiefenpsychologischen Prozesse nur unter fachkundiger Leitung durchgeführt werden. Jeder Mensch kann diesen Prozess aber selbst entscheidend positiv beeinflussen, indem er den Fokus anders steuert und positive Referenzen sucht und sam-

melt. Diese persönlichen Erlebnisse, und wenn es auch noch so kleine sind, sind der Untergrund, auf dem wir ein stabiles Gebäude errichten können.

Was heißt den Fokus anders steuern?

Wir müssen unseren eigenen Blick bewusst auf Dinge lenken, die wir haben wollen. Wenn jemand erfolgreich sein will, sollte er sich folgende Fragen stellen: Wo gibt es einen erfolgreichen Menschen? – Wie ist er erfolgreich geworden? – Und: Was muss ich tun, um selbst so erfolgreich zu werden?

Wenn aber jemand aufgrund seines Umfeldes nicht weiß, was Erfolg ist und wie man erfolgreich wird, nützt es vermutlich auch nichts, sich den Erfolg nur fest genug zu wünschen?

Richtig. Vielleicht hat er in seiner Kindheit immer wieder gehört „Schuster bleib bei deinen Leisten!“ oder „Geld verdirbt den Charakter!“, sodass ihm durch diese abgespeicherten Glaubenssätze, an die er sich übrigens selbst vielleicht gar nicht mehr erinnert, ein anderes Level buchstäblich ausgedredet wurde.

Wie entstehen eigentlich solche Glaubenssätze?

Durch drei Faktoren: Zum einen durch die Nachahmung enger Bezugspersonen sowie durch die mündliche Konditionierung durch Eltern oder Großeltern, aber auch durch persönliche Erlebnisse in der Schule oder im Freundeskreis.

Nennen Sie uns ein Beispiel?

Gern: In einem Käfig werden Affen gehalten. In der Mitte des Käfigs hängt an einer Schnur eine Banane, die über eine Trittleiter erreicht werden kann. Sobald ein Affe versucht, auf die Leiter zu klettern, um an die Banane zu kommen, werden alle Affen mit kaltem Wasser abgespritzt. Das führt dazu, dass – sobald sich einer der Affen der Leiter nähert – die anderen diesen vehement davon abzuhalten versuchen. Dies tun sie auch dann, wenn längst kein Wasser mehr gespritzt wird. Nun werden zwei Affen ausgetauscht. Als einer der neuen Affen versucht, sich der Leiter zu nähern, wird er von den andern aggressiv daran gehindert, bis er aufgibt. Weitere zwei Affen werden ausgetauscht. Das gleiche Spiel wie zuvor, nur dass die ersten ausgetauschten Affen noch engagierter an die Abwehr gehen als die ursprünglichen Affen, die das Wasser selbst erlebt hatten. Tauscht man immer weiter bis kein Affe der ersten Gruppe mehr im Käfig ist, wird trotzdem weiterhin die Leiter gemieden.

Wieso ist das so?

Weil die Tradition dies so überliefert. Weil in der Gruppe vermittelt wird, dass etwas Schlimmes (kaltes Wasser) passiert, wenn man versucht, über die Leiter die Banane zu erreichen, und weil die Affen Verhaltensweisen kopieren. Aber auch wir Menschen lernen durch Kopieren, durch Modelling. Sie

kennen das vielleicht von Kindern. Von klein auf ahmen diese – bewusst oder unbewusst – ihre Eltern nach. Nicht nur Bewegungen, sondern auch darin, was diese denken. Deren Gedanken über Geld, über Wohlstand, über Erfolg äußern sich vielfältig, unter anderem in Form von Glaubenssätzen, die wir speichern.

Und wie können wir Menschen nun zu den begehrten Bananen, also zum Erfolg, kommen?

Wir brauchen ein neues Mindset, eine andere Abspeicherung unserer Vergangenheit. Einziger und wichtigster Hebel, um diese Blockaden aufzulösen, ist es, emotional an uns zu arbeiten. Damit ändert sich dann automatisch unser Gefühl, das wiederum unsere Handlungen steuert und zu anderen, besseren Ergebnissen führt.

Haben Sie einen abschließenden Tipp?

Klar: Tragen Sie ihre Vergangenheit nicht mit sich herum! Man soll diese zwar nicht verleugnen und auch nicht unterdrücken, aber es ist wichtig, ihre Glaubenssätze so umzuformen, dass sie Ihnen künftig dabei behilflich sind, das zu tun, was Sie eigentlich wirklich wollen.



Meine Herren! Sollten Sie demnächst wieder einmal mit einer Dame dinieren, dann passen Sie bitte gut auf, wie Sie sich beim Essen verhalten. Nicht nur aus Gründen des guten Benehmens sollten Sie darauf achten, sondern auch, um nicht zu viel über sich selbst zu verraten. Denn durch die Art wie der Mann das Aufgetischte verdrückt, kann die Frau heute viel über dessen Qualität als Partner und Liebhaber erfahren behauptet der Psychologieprofessor Albert Gebert – eine grauenhafte Vorstellung. Da kommt man sich doch richtig nackt vor.

Tatsache jedoch ist, dass damit gerechnet werden muss, dass die Ladies beim gemeinsamen Tafeln künftig nicht mehr nur dem mehr oder weniger charmanten Geplauder ihres Gegenübers lauschen, sondern auch ganz genau darauf schauen werden, zu welcher Art von Essern ihr Begleiter gezählt werden könnte. Gehört er vielleicht zu denen, die auf ihren Tellern verfolgen wie sich die Sauce eine Bahn zwischen Püree und Fleischlaberl sucht? Dann ist er nach Geberts Essertypologie ein „Kanalbauer“ und somit ein idealer Partner für Familienplanung – im Bett verständnis-

Ess-Verhalten

voll, einfühlsam und kreativ. Der „Kaiserhappen-Horter“ wiederum, also jener, der sich das Beste immer bis zum Schluss aufhebt, sei ein absoluter Egoist, allerdings auch ein Perfektionist und Genießer. Und was ist mit den „Vorher-Würzern“? Diese Personen, die salzen und pfeffern noch ehe sie ihre Gerichte gekostet haben, lieben nach Geberts Auffassung die traditionelle Rollenverteilung, was immer der Psychologe darunter auch verstehen mag. Möglicherweise hat der „Vorher-Würzer“ auch ein bisschen was vom Wesen des „Pürierstabs“, der im Bett zum Einheitsbrei tendiere, weil er kunterbunt alles durcheinandermixt. Mit dem richtigen Liebesrezept könne man ihn jedoch zum Sex-Gourmet verwandeln, findet der Psychologieprofessor.

Der Bissen-für-Bissen-Genießer ist ein „Feinschnitzer“, mit dem es nie langweilig wird. Aber Vorsicht, meine Damen: Für eine Partnerschaft mit diesem Ess-Typ bedarf es starker Nerven! Die braucht man offenbar auch für den „Restlverwerter“, der nicht nur den Dekorsalat verschlingt, sondern auch das, was seine Tischdame übrig gelassen hat. Dieser Mann habe einen absolut erdrückenden Charakter, betont Gebert, sei beim Sex jedoch überaus experimentierfreudig. Na dann! Ich jedenfalls habe beschlossen, künftig nur noch allein essen zu gehen, auch wenn ich mich zu keinem Typen der genannten Kategorien zähle. Aber man kann nie wissen wie die Damen das sehen!