

## **Glauben heißt nicht Wissen**

### *Vorspann*

*Im Laufe des Lebens sammelt der Mensch jede Menge Überzeugungen, wie die Welt ist und zu sein hat, welches Verhalten richtig und falsch, gut und schlecht ist. Diese Maßstäbe setzt er in der Kommunikation mit anderen an. Die so genannten Glaubenssätze können nützlich und förderlich, aber eben auch geradezu dramatisch erfolgsverhindernd wirken. Doch wer sich seine Überzeugungen bewusst macht und die negativen entsprechend verändert, klärt und erreicht seine Ziele, wird innerlich ruhiger und freier und verbessert seine Klarheit in der Kommunikation.*

### **Erfolg und Misserfolg aus Überzeugung**

Gehen wir von der Annahme aus, dass lediglich ein Bruchteil der Realität vom Menschen wahrnehmbar ist, dann muss es wohl gewisse Regeln geben, nach denen das Gehirn die Masse an Informationen vorsortiert. Nur ein letzter Rest Realität wird vom Bewusstsein tatsächlich verarbeitet, bewertet und schließlich Denken und Handeln daran orientiert. Wichtig zu wissen ist, dass sie meisten Menschen dazu neigen, den kleinen Rest bewusster Realität für DIE Realität aller Menschen zu halten. Ein Trugschluss, der zu massiven Missverständnissen in Beziehungen zu anderen Menschen führen kann. Von den negativen inneren Zuständen ganz abgesehen. Ein wesentlicher Mechanismus für solche „Wahnvorstellungen“ ist die Tatsache, dass Menschen fast schon Automatenähnlich gelenkt werden von Ihren Überzeugungen, den Beliefs über das Leben, die Welt, die Menschen und deren Verhalten zueinander. Sind die Schlussfolgerungen positiv für den Menschen und sein Umfeld, ist das fantastisch. Schließlich können Menschen überhaupt nur so ihre Welt sortieren, Entscheidungen treffen und ihr Handeln organisieren. Doch leider trägt ein Individuum auch für ihn und seine Mitmenschen belastende und limitierende Beliefs mit sich herum. Unreflektiert sorgen sie für immer wieder gleich frustrierende Sackgassen-Situationen, negative innere Zustände und häufig ein Gefühl von Hilflosigkeit.

### **Beliefs werden in der Kindheit geprägt**

Schon in frühen Jahren lernen Menschen von Erziehungsberechtigten und Lehrern die ersten Regeln, welches Verhalten und Denken richtig und falsch, gut und schlecht ist. Im weiteren

Lebensverlauf sammeln sie Erfahrungen im jeweiligen Bereich und verallgemeinern diese zu einem bestimmten Modell der Welt. Sie glauben zu wissen, wie alles zusammen hängt, welche Bedeutung und welche Grenzen bestimmtes Verhalten oder Fähigkeiten haben und sie verfügen über ein mehr oder weniger festes Bild darüber, wer sie sind, welche Stärken und Schwächen, Ziele, Werte und Grenzen sie haben bzw. haben sollten. Das gleiche glauben Menschen in der Regel, auch über andere zu wissen.

### **Lebensregeln schaffen Zusammengehörigkeit**

Unbewusste Vorannahmen über die Welt und das Umfeld in Form von tief verankerten Überzeugungen haben Regelcharakter. Sie schreiben ein Verhalten in einer bestimmten Situation vor. Sie legen als Normen, Werturteile und soziale Verhaltensvorgaben Grenzen fest und werden innerhalb einer Gesellschaft für wahr gehalten und „im Regelfall“ eingehalten. Deshalb wird sich der leitende Angestellte einer Bank im Business-Umfeld eher im Anzug zeigen und nur bei der Bandprobe am Abend in zerrissenen Jeans und schwarzem „Manowar“-T-Shirt auftreten. Er wird anders gehen, anders sprechen und andere Regeln einhalten (müssen), um Karriere zu machen, als im Freizeitumfeld mit seinen Kumpels beim Motorradtreffen. Durch das Mitleben der Verhaltensregeln fühlt sich der Mensch einer Gruppe zugehörig, sei es nun der Gesellschaft, oder einer bestimmten Denk- oder Lebenseinstellung, wie zum Beispiel der eines Wissenschaftlers, Punkers oder Golfspielers. Eine rationale Begründung existiert nicht. Solche Regeln sind leicht an Sätzen, in denen der Sprecher fehlt, erkennbar, z.B. „Nur die Harten kommen in den Garten.“, „Der Ältere bietet immer zuerst das Du an.“ oder „man muss im Verkauf ein dickes Fell haben und den Kunden zeigen, wo der Hase lang läuft.“

### **Eigene Erfahrungen werden zu Grundsätzen**

Nicht nur die Gruppenregeln, auch die persönlichen, eigenen Erfahrungen verallgemeinert der Mensch. Einzelerfahrungen werden im Erleben des Menschen zu weitreichenden Überzeugungen. Erkennbar sind sie an Aussagen, wie „A bedeutet B“ (Wenn meine Frau nicht anruft, hat sie sicher einen anderen.) oder „A verursacht B“ (Wenn ich mit nassen Haaren vor die Türe gehe, werde ich krank.). Diese Beliefs haben geradezu Zwangscharakter, wegen des überzeugenden Ursache-Wirkungs-Zusammenhangs. Das Auftreten von A verursacht auf jeden Fall und immer B.

### **Was der Mensch von sich glaubt, wird wahr**

Besonders stark verankert und zum Teil schwierig zu verändern, sind Glaubenssätze über die eigene Identität, das heißt, wie sich ein Mensch selbst sieht und wofür er sich hält - seine vermeintlichen Stärken und Schwächen. Diese Überzeugungen entstehen aus der Generalisierung eigener Erlebnisse oder wurden von anderen Personen übernommen. Einschränkende, negative Beliefs entstehen in der Regel auf Basis traumatisierender oder unverarbeiteter Erfahrungen in frühen Lebensphasen. Sie dienen als WahrnehmungsfILTER und verleihen, wie alle Überzeugungen, als Lebensprinzipien dem eigenen Handeln und Wahrnehmen in dieser Welt Sinn. Sie steuern zudem das Verhalten des Einzelnen. Glaubt ein Kundenberater zum Beispiel von sich „ich bin rhetorisch nicht begabt und kann nicht gut auf Menschen zugehen“, wird er womöglich alle Fortschritte und positiven Gegenbeweise „übersehen“, damit er an dieser Überzeugung fest halten kann. Das Unterbewusstsein will schließlich Recht behalten. Die Folge ist, dass neue Lebenserfahrungen und Interpretationen von Lebenserfahrungen dazu dienen, den Glauben zu beweisen (selbsterfüllende Prophezeiung). So entstehen weitere Verallgemeinerungen und Überzeugungen um einen zentralen Glaubenssatz herum, und der Ausgangsbelief wird verfestigt. Der Verkäufer, der von sich glaubt, nicht auf Menschen zugehen zu können, hat dann vielleicht gleichzeitig das Problem, keine Partnerin zu finden bzw. sich im Team nicht anerkannt zu fühlen und deshalb häufig den Job zu wechseln.

### **Die eigenen Überzeugungen kennen und verändern**

Wir machen es alle gleich. Es passiert etwas, wir interpretieren und bewerten das Geschehen und ziehen unsere Schlüsse daraus. Dann suchen wir uns möglichst viele Gleichgesinnte und handeln. Die Frage ist nur, ob es nicht interessant wäre, die ein oder andere Vorannahme zu hinterfragen, neu zu bewerten und sich eine Welt zu erschließen, die es ermöglicht, flexibler und reibungsloser, als bisher die eigenen Lebensziele zu erreichen, Beziehungen erfolgreich zu managen, neue Sichtweisen zuzulassen und der Chef im eigenen Gehirn zu sein. Mit NLP Techniken schaffen Sie sich eine neue Welt, in der es sich lohnt, zu leben.

***Malaika Loher, NLP-Professional-Trainerin***

Diese Artikel aus dem Downloadbereich könnten Sie auch interessieren:

- Feedback, nicht nur eine Sache für Profis
- NLP definiert – NLP zum Kennenlernen
- Zeitmillionär – Die Welt der großen Zahlen
- Verhandlungsführung leicht gemacht

Dies ist ein Service von:



[www.alexander-training.de](http://www.alexander-training.de)