

PETER NÄF

karrierecoaching

GLAUBENSsätze – VERDECKTE TÄTER

Unsere Sicht der Dinge

Glaubenssätze sind Gedanken, die tief in uns verankert sind und die wir damit für wahr halten. Wir denken sie wieder und wieder. Und meist sind wir uns ihrer nicht einmal bewusst. Viele Glaubenssätze haben wir in der Erziehung über Eltern und andere Bezugspersonen vermittelt gekriegt. Bei anderen handelt es sich um es sich um gesellschaftliche Konventionen und Überzeugungen. Und schliesslich haben wir uns einen Teil davon auch aufgrund unserer Erfahrungen und deren Auswertungen angeeignet. Durch die Glaubenssätze nehmen wir wie durch eine Brille die Wirklichkeit wahr. Sie bestimmen, wie wir unsere Umwelt bewerten und wie wir darauf emotional reagieren. Für andere Menschen kann unsere Sichtweise der Welt befremdlich oder unrealistisch wirken. Schliesslich nehmen sie die Wirklichkeit aufgrund ihrer Glaubenssätze durch ihre eigene Brille wahr. Gleichzeitig wirken Glaubenssätze als Filter indem wir über selektive Wahrnehmung nur das registrieren, was sie bestätigt. Damit gleichen sie selbsterfüllenden Prophezeiungen und verursachen Wiederholungszwänge.

Glaubenssätze und Coaching

Im Coaching spielen Glaubenssätze eine grosse Rolle. Sie sorgen dafür, dass wir scheinbar zufällig immer wieder in gleiche, missliche Situationen geraten. Dabei erkennen wir oft nicht, dass wir uns die Situationen durch unsere Überzeugungen immer neu erschaffen. Wenn wir die eigenen Überzeugungen als Ursache erkennen, können wir im Coaching tiefgreifende Verbesserungen der persönlichen Lebenssituation erzielen. Dies geschieht, indem wir an mehr an unserer Haltung und weniger an deren Auswirkungen arbeiten. Auch in der Karrieregestaltung wirken Glaubenssätze und können wahre Karrierebremsen sein. Viele denken zum Beispiel, sie seien schlechte Verkäufer in eigener Sache. Aufgrund dieser Überzeugung geben sie sich gar nicht die Mühe, besseres Selbstmarketing zu erlernen und vergeben dadurch Karrierechancen. Und sie bestätigen damit gleichzeitig ihren Glaubenssatz. Dabei basiert die Annahme der eigenen Defizite auf dem Vergleich mit dem Stereotyp einer vermeintlich talentierten Verkäuferpersönlichkeit, die extravertiert, selbstbewusst und konfrontierend ist. Eine konstruktivere und realistischere Überzeugung würde die eigene Situation verbessern.