

Damit Sie den Anschluss nicht verpassen!



Finde

Recherchieren. Informieren. Kontaktieren.
...mit Durchblick.

media
daten
verlag

sales
BUSINESS

Das Entscheidermagazin für Vertrieb und Marketing

[Home](#) [Newsletter](#) [Abonnement](#) [Mediaservice](#) [Kontakt](#) [Sitemap](#)

Ihr Thema

Höherer Umsatz,
höherer Gewinn!

www.
branchen-index.
com

BranchenIndex
Partner Shops

salesBUSINESS

Aktuelles Heft
News
Gehaltscheck
Servicepools
CRM & Vertrieb
Branchenindex
CRM-Report
Branchenindex
Trainingsmarkt

Community

Jobbörse
Buchtipps
Hotelsuche
Termine
Business Service
Links

Special

Vertrieb kompakt

Exklusiv

Archiv
Meetings

EXTRA

Jetzt gibts was auf die Ohren



Klaus-J. Fink
und **Martin**
Limbeck in

Höchstform.
Mehr als eine
Stunde kostenloses
"Hörtraining".
[Download hier ...](#)

Servicepool

So motivieren Sie sich selbst

von Hans Fischer



**Das baut Sie wieder auf:
Kultivieren Sie die Kunst der
Eigenmotivation. Machen Sie es wie die
Spitzensportler.**

Spitzensportler stellen sich ganz intensiv vor, wie sie mit dem Bob die Bahn herunterfahren, wie sie den 100 Meter-Sprint vor ihren Konkurrenten gewinnen, wie sie ihre Traumphöhe im Hochsprung packen.

Durch diese intensive Vorstellung lassen sich im Körper messbare neurale Aktivitäten nachweisen. Das bedeutet, dass diese intensive Vorstellung einer bestimmten Situation die gleichen neurologischen Spuren hinterlässt, wie ein reales Ereignis.

Praktizieren Sie diese 6 Schritte

1. Aufschreiben

Nehmen Sie ein Blatt Papier und notieren Sie Ihre 5 größten Erfolge. Die ersten 2 fallen Ihnen schnell ein, dann gibt eine kurze Sendepause. Suchen Sie weiter, Sie haben in Ihrem Leben mehr Erfolgserlebnisse gehabt, als Ihnen tagtäglich bewusst ist.

2. Nachempfinden

Versetzen Sie sich nun in die Situation, als Sie einen dieser Erfolge gehabt haben. Empfinden Sie das Glücksgefühl noch einmal, das Sie dabei hatten, als Sie diesen Erfolg erlebt haben. Damit stimulieren Sie sehr wirkungsvoll Ihr Unterbewusstsein und Sie fühlen sich wieder tatkräftiger und optimistischer.

3. Ziel bestimmen

Notieren Sie Ihr erstrebenswertestes Ziel. Was wollen Sie noch erreichen? Privat und geschäftlich. Wollen Sie sich ein Haus kaufen, dann malen sie sich aus, wie es aussehen wird, wie die Räume geschnitten sind, wie Sie Ihren Garten gestalten werden. Wann wollen Sie einziehen?

4. Der Weg

Entwickeln Sie einige Gedanken zur Realisierung dieses Ziels. Wie könnte es finanziert werden? Bei wem können Sie sich Rat holen? Wie muss Ihr Einkommen in den nächsten Monaten sein? Welche Schritte werden Sie einleiten? Was müssen Sie heute dafür tun?

5. Durchführung

Denken Sie heute ständig an Ihr Ziel. Sie ergreifen damit unbewusst jede Gelegenheit, die Sie der Erfüllung Ihres Ziels näher und näher bringt. Der zunächst noch etwas nebulöse Weg zum Ziel wird durch die Wahrnehmung der Ereignisse, die Sie weiterbringen, allmählich immer klarer. Leute, die immer wieder gute Ideen oder Produkte entwickeln, sind nicht unbedingt intelligenter. Sie haben aber die Gewohnheit entwickelt, ihre Wahrnehmungsfähigkeit in einer ungewöhnlichen Weise zu nutzen. Sir Isaac Newton, der das Gesetz der Schwerkraft erfunden hat, reagierte anders auf scheinbar normale Ereignisse. Er fragte sich, warum der Apfel vom Baum nach unten und nicht nach oben fällt.

6. Wille

Schieben Sie es nicht auf! Beginnen Sie jetzt!



**Abovorteile
Leser werben Leser**

Newsletter

Go!

Abonnieren
 Abbestellen

Partner

**versicherungs-
magazin**
Seminare/GMI
Call Center Profi
businessguide
Gabler
tagungsplaner.de



HAVF

Sponsoren



**Kontakt zum Autor:**

Hans Fischer Seminare Seminare
St.-Wendelin-Straße 9
86932 Lengenfeld
info@fischerseminare.de
<http://www.fischerseminare.de>

▶▶ [Druckversion](#)

▶▶ [Dokument versenden](#)

[Zurück zur Übersicht](#)

(c) BusinessGuide.de 2009, Alle Rechte vorbehalten

© **Gabler**, ein Unternehmen der
GWV Fachverlage: alle Rechte vorbehalten

| [Impressum](#) | [AGB](#) | [Versandbedingungen](#) |
[Informationen zum Datenschutz](#)