

## Lernkarten zur mentalen Selbststeuerung

Durch mentale Steuerung können zusätzliche Kräfte freigesetzt werden:

- Der Zurückhaltende kann leichter auf Fremde zugehen.
- Der Verkäufer kann besser überzeugen.
- Der Hektische wird ruhiger.

Zu 'Mentale Selbststeuerung' gibt es zahlreiche Ratgeber-Bücher mit vielen Muster-Suggestionen. Suggestionstexte sind dann hilfreich, wenn Sie sie *auswählen* und dann als Kärtchen mit sich tragen können. Oder Sie formulieren und erstellen Ihre Autosuggestionen-Karten selbst.

Muster-Karten zur mentalen Selbststeuerung (verschiedene Bereiche)

Begeisterung, Ziele, Wille, Erfolg

Wenn du noch nicht begeistert bist,  
dann handle wenigstens begeistert -  
und du wirst begeistert werden!

Frank Bettger

Ob du denkst,  
du kannst es,  
oder du kannst es nicht  
in beiden Fällen hast du recht!

Henry Ford (1863-1947), amerik. Automobilproduzent

Kreativität, Innovation

Nicht an das gute Alte anknüpfen,  
sondern an das schlechte Neue!

Bert Brecht

Wenn wir wollen, dass alles so  
bleibt, wie es ist,  
müssen wir alles ändern!

Tomasi de Lampedusa 'Der Leopard'

LebensV - Verkaufs-Training

Welche innere Einstellung hilft Ihnen, mit  
(wahren) Einwänden des potenziellen Kunden  
umzugehen?

Zu Ihrer inneren Einstellungen gehören folgende  
Überzeugungen:

- Einwände im Verkaufsgespräch sind normal.
- Der Kunde signalisiert damit, welche Bedenken er noch gegen den Kauf hat.
- Der Kunde erwartet, dass Sie diese Bedenken plausibel entkräften, um den Kaufentschluss vor sich selbst (und z. B. vor dem Lebenspartner) rechtfertigen zu können.

LebensV - Verkaufs-Training

Bei Verkaufsgesprächen ist es normal, dass der potentielle Kunde zunächst Einwände hat! - Was bedeutet in diesem Zusammenhang das Phänomen 'sonstiger Grund'?

- Es gibt häufig einen sofort genannten Grund, weshalb der Kunde nicht kaufen will ...
- sowie den *eigentlichen*, aber *noch* nicht ausgesprochenen Grund! (ein psychologisches Phänomen)

Um gar nicht erst falsch zu argumentieren, fragen Sie den Interessenten am besten, ob es denn **sonst noch einen Grund** gebe. - Häufig wird nun erst der *eigentliche* Grund genannt!

Claus Cleverman

Größere Erfolge erreiche ich nur bedingt durch Mehrarbeit.

Wichtig ist, dass ich das 'Richtige' tue! Das 'Richtige' ergibt sich durch meine Ziele.

Unsere Gedanken bestimmen,  
wer wir sind,  
wie es uns geht  
und was wir erreichen.

Ernst A. Rotter

Claus Cleverman

Ich schaue immer weniger nach der Uhr, sondern immer häufiger nach meinem 'Kompass', d. h. ich orientiere mich an meinen Zielen.

Woraus sonst sollte ich ableiten können, was für *mich wichtig* ist?

Wie kann der Bogenschütze  
ins Schwarze treffen,  
wenn er nicht weiß,  
wo die Zielscheibe ist.

Eleonore Roosevelt

**Tipp:** Für Nutzer der memoCARD-Lizenz 'dauerhaft + komfortabel' stehen mehrere Kartensammlungen zur mentalen Selbststeuerung (mit mehreren hundert Karteninhalten) *kostenfrei* zum Download bereit.

Sinnvoll sind auch Fragen nach dem Warum des erwünschten Verhaltens; denn auch affektive Lerninhalte werden über den Umweg des kognitiven Verstehens vermittelt!

Obiger Textauszug stammt aus dem *kostenfreien* eBook zur Lernkarten-Idee:

[www.gedaechtnistraining.biz/Lerntipps/ebook-Info.htm](http://www.gedaechtnistraining.biz/Lerntipps/ebook-Info.htm)