

# Selbsterfüllende Prophezeiung

---

**Die Persönlichkeit des Menschen ist der erste Erfolgsfaktor in Coachingsgesprächen!**



Denn es ist der Mensch,

- der mit seiner persönlichen Einstellung zum Klienten...
- der mit seiner persönlichen Einstellung zum jeweiligen Coachingprozess...
- der mit seiner persönlichen Einstellung zu eigenen Handeln...

....maßgeblich den Coachingerfolg verursacht.

### **Persönlichen Einstellungen haben Auswirkungen auf:**

- die Qualität im Coaching,
- die Stärke und Art des Interesses, an den Zielen, Problemen und Wünschen seines Klienten,
- die Art und Weise des Umgangs (Gestik, Mimik, Wortwahl) mit seinem Klienten,
- die Menge an persönlichem Engagement,
- und die Stärke seiner Begeisterung für sein Tun und Handeln.

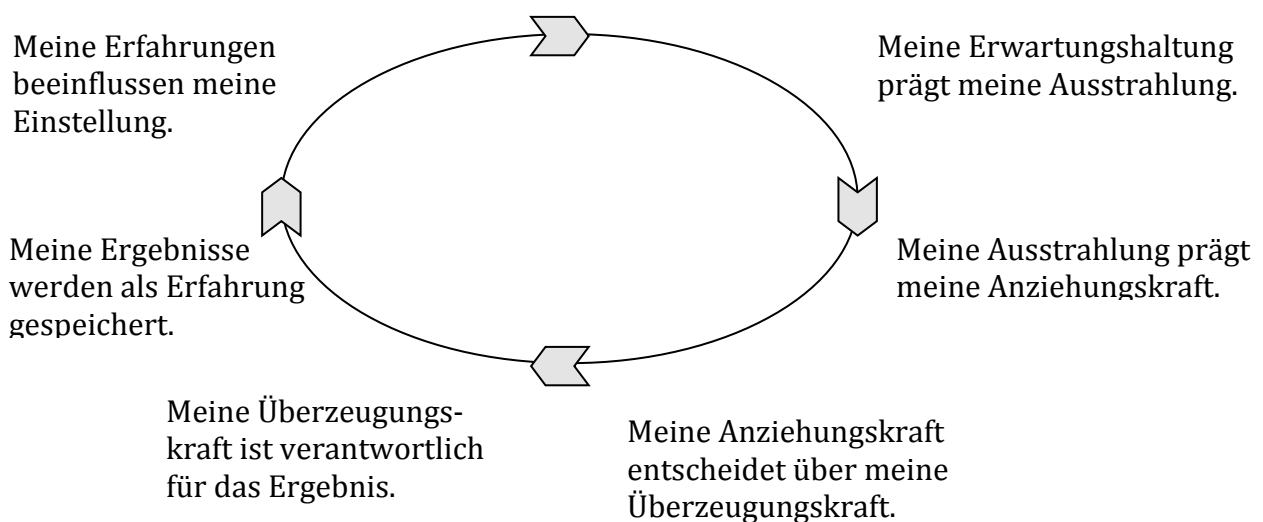
## **1 Selbsterfüllende Prophezeiung**

### **Wirkung:**

Durch die Vorhersage eines Ergebnisses, wird das eigene Verhalten (bewusst oder unbewusst) derart angepasst, das der Verlauf des Geschehens genau zu dem vorhergesagtem Ergebnis führt.

Man nennt dies auch die Kraft des positiven oder negativen Denkens.

### **Meine Einstellung prägt meine Erwartungshaltung.**



**Ursache:**

Mögliche Ursachen negativer, sich selbsterfüllender Prophezeiungen:

- ☐ Angst vor Misserfolg
- ☐ Angst sich selbst zu überschätzen
- ☐ Angst vor Enttäuschung
- ☐ Aberglaube + Rituale  
(z.B.: durch Beschreien etwas positives negativ werden zu lassen)
- ☐ Erfahrungswiederholung

## 2 Die 3 Gesetze des positiven Denkens

### 2.1 I. Der Mensch ist, was er denkt.

Nach Schopenhauer formuliert: "Die Gedanken sind unser Schicksal!" Das heißt, nicht die Ereignisse sind es, die unser Schicksal beeinflusst, sondern die Gedanken, die wir uns über die Ereignisse machen.

Als Verkäufer werde ich den Kunden niemals aktiv ansprechen, wenn ich Angst vor dem Nein des Kunden habe. Der positiv denkende Verkäufer kennt seine Abschlussquote und kann sich auf diese Weise sogar ausrechnen, wie ihm jede Absage eines Kunden hilft, seine Ziele zu erfüllen.

### 2.2 II. Was der Mensch denkt, strahlt er aus.

Ich strahle aus,

- ☐ was ich über meinen Arbeitgeber denke.
- ☐ wie ich über die Instrumente und damit Problemlösungen für den Klienten denke.
- ☐ was ich über meine Klienten denke.

was ich über meine Coachingtätigkeit denke.

Ich strahle es durch

- ☐ eine Vielzahl feinsten mimischer, gestischer, körpersprachlicher oder sprachlicher Signale aus.
- ☐ meine Kleidung, durch meine Unterlagen, wie durch mein gesamtes äußeres Erscheinungsbild aus.
- ☐ mein „auf-den-Klienten-zugehen“ und die Betonung des ersten Satzes aus.

### 2.3 III. Was der Mensch ausstrahlt, zieht er an.

Habe ich als Coach Angst vor "Nein's" in Ansprachen und Gesprächen, dann kann diese Situation geradezu provoziert werden. Denn genau dort wird der Klient einhacken.

Durch negatives Denken zieht ein Coach negative Reaktionen an.

Und so kann es kommen, dass, wenn ein Coach denkt "das funktioniert niemals, der hat kein Interesse", er genau das ausstrahlt und somit auch auf genau diese Klienten mit diesen Reaktionen trifft.