

Gewohnheiten: Fluch oder Segen?

- **Der Mensch ist ein Gewohnheitstier!**
Gewohnheiten sind Denk- und Verhaltensweisen, die im Unterbewusstsein gespeichert sind und ganz automatisch ablaufen.
- **Gewohnheiten haben gewaltige Vorteile!**
Sie sparen viel Zeit und Energie, geben Sicherheit und entlasten. Die entscheidende Frage ist:
- **Habe ich die richtigen Gewohnheiten?**
Massstab zur Beurteilung meiner Gewohnheiten im Verkauf sind meine Erfolgsquoten.
- **Gewohnheiten kann man ändern!**
Aber nur, wenn man weiss, was man ändern will und diese neuen Denk- und Verhaltensweisen bewusst und konsequent anwendet und trainiert. Erst nach mehreren Wiederholungen entsteht eine neue Gewohnheit.
- **Meine Einstellung ist entscheidend!**
Und das hat mit meinem (bewussten oder unbewussten) Denken zu tun. Deshalb:
- **Ich achte auf meine Gedanken!**
Ich konzentriere mich auf das was ich will (und nicht auf das was ich nicht will, was mich ärgert, was mir schwer fällt), wie es sein soll, wo ich hin will und lerne aus Stolpersteinen und Hürden.
- **Wer nicht bereit ist, die Komfortzone zu verlassen, kann keine Spitzenleistungen erzielen!**
Ausserhalb der Komfortzone (= was ich kann und wo ich mich wohl fühle) beginnt die Lernzone. Wenn ich mich zum Top-Verkäufer entwickeln will, muss ich meinen inneren Schweinehund überwinden und die Komfortzone verlassen.
- **Dank Neugier, Risikobereitschaft, Erfolgshunger und Willenskraft bin ich bereit, die Komfortzone zu verlassen!**

Ich suche die Lernzone!