



7. Januar 2016

## Positives Denken Erst die richtige Einstellung macht's!



### Networking nutzt nichts, wenn die innere Einstellung nicht stimmt!

Networking ist eines der lukrativsten und interessantesten Themenfelder, die es zurzeit gibt. Viele versuchen ihr Glück und manche glauben, es läuft im Netzwerk alles von alleine. Dass dem nicht so ist, lernen junge Vertriebler schnell. Nichts in diesem Universum klappt von alleine, alles fordert seinen Preis.

Wer durchstarten will braucht Motivation und den Willen dazu. Auch die richtige – positive – Einstellung gehört dazu. Außerdem muss man eine klare Entscheidung treffen und eine positive Grundhaltung pflegen. Erfolg im Network hat auch viel mit Fleiß zu tun. Fleiß aber nicht alleine in den Aktivitäten, sondern Fleiß auch im Kopf, im richtigen Denken und somit im richtigen Fühlen. Durchstarten beginnt im Kopf, wie der Keynote-Speaker *Antony Fedrigotti* in seinen Vorträgen eindrucksvoll beschreibt.

*"Wer überdurchschnittliche Erfolge haben will, muss motiviert sein und unmissverständliche Botschaften liefern. Verkäufer brauchen eine gute Einstellung zum Produkt, zu sich selbst und der Botschaft, die sie weitergeben. Dies gelingt mit der PGH®-Methode."* so Antony Fedrigotti.

Eine positive Grundhaltung (PGH®) der Firma und den Produkten gegenüber ist normalerweise vorhanden. Nun sollte man sich mit Hilfe des Denkens und des inneren Gespräches in einen Zustand bringen, der sie zum Erfolgsmagneten werden lässt. Dazu müssen bzw. dürfen sie:



1. Die Realität sehen, wie sie ist.
2. Wissen, dass alles einen Sinn hat.
3. Niemals aufgeben, sondern immer neue Wege suchen.
4. Ihre Stärken kennen und nutzen.
5. Realistisch und optimistisch denken.
6. Niemals aufgeben, bevor das Ziel erreicht ist.
7. Bereit sein, den Preis zu bezahlen.
8. Die Macht der positiven Gedanken kennen.
9. Für ein gutes Gefühl das innere Gespräch nutzen.
10. Das Gesetz der Anziehung für sich nutzen.



Um eine positive Grundhaltung (PGH®) anwenden zu können, ist es wichtig, dass man weiß, was man wann denkt und wie man sich dabei fühlt. Dazu ist es erforderlich, sich eine neue Gewohnheit anzueignen:

Die Gewohnheit zu wissen, wann ein negativer Gedankenprozess läuft, der ein schlechtes Gefühl erzeugt. Dazu gibt *Antony Fedrigotti* folgenden Tipp:

### Speichern Sie in Ihrem Handy die Buchstaben PGH ein

Die Übung ist, nun jedes Mal, wenn man die drei Buchstaben sieht, sich zu fragen, was man gerade denkt? Es ist nicht das Ziel, positive Gedanken zu ändern. Ziel ist es, negative Gedanken zu unterbrechen und in positive umzuwandeln. Sobald man weiß, was man denkt, fragt man sich, will man das denken? Man spürt sofort an seinem Gefühl, ob die Gedanken einen aufbauen oder herunterziehen. Das Gefühl ist der klare Indikator dafür.

PGH® ist der Auslöser, der hilft, den Kreislauf des unbewussten automatischen Denkens in bewusstes Denken zu ändern. Dieses innere Gespräch sollte täglich wenige Minuten geübt werden, vor allem, bevor man mit Gesprächen oder Telefonaten beginnen. Wenn sich ein Gefühl der Freude, des Gewinnens, der Leichtigkeit und des Sieges eingestellt hat, wird der Funke auch auf den Gesprächspartner überspringen und der (Verkaufs-)Erfolg stellt sich ein.

*Der Motivationstrainer Antony Fedrigotti ist 5 Sterne Redner, Motivations- und Persönlichkeitstrainer, Autor verschiedener Erfolgsbücher und eines Online-Erfolgscoachings. Seine Kurse sind auf Nachhaltigkeit ausgerichtet, damit jeder Mensch seine Stärken stärkt und seine Persönlichkeit zielgerichtet einsetzt. Für seine begeisternden Vorträge wurde der Experte für positives Denken 2003 zum Motivationstrainer des Jahres gewählt.*

[www.5-sterne-redner.de](http://www.5-sterne-redner.de)

