Check your Mind: Die negativen Gedanken logisch überprüfen (S. 99-100)

Sie wissen inzwischen – und haben vielleicht auch schon selbst die Erfahrung gemacht –, dass es gar nichts nützt, negative Gedanken mit einem positiven Neuanstrich übertünchen zu wollen. Doch es nützt sehr wohl etwas, sie auf den Prüfstand zu stellen, denn die meisten negativen Gedanken halten einer logischen Überprüfung nicht stand. Schon die einfache Frage »Stimmt dieser Gedanke überhaupt? « bringt oft die verblüffende Erkenntnis, dass man einfach viele Informationen, die dem negativen Gedanken und seinen Schlussfolgerungen widersprechen, außer Acht gelassen hat.

Ein Beispiel dafür, wie leicht man wichtige Informationen ausblenden kann, bot jene Seminarteilnehmerin, die mit der Check-your- Mind-Methode folgendes dringliches Problem bearbeiten wollte:

Beispiel: Sie hatte sich vorgenommen, für ihren Mann zu seinem runden Geburtstag ein ganz besonderes Fest zu organisieren, und sie wusste auch, dass sich ihr Mann schon darauf freute. Doch sie schob diese Aufgabe immer wieder auf die lange Bank, und allmählich wurde die Zeit knapp. Bisher hatte sie sich immer mit den Gedanken entmutigt: »Wie soll ich das denn bloß machen, dass das klappt mit so vielen Leuten? Hoffentlich fühlen sich dann auch alle wohl (ich fürchte, dass sie sich nicht wohl fühlen)! So viele Leute zufrieden zu stellen, ist extrem schwierig, ich habe gar keine Idee, womit ich sie unterhalten soll.«

Bei der Überprüfung dieser Gedanken stellte sich heraus, dass sie für ihren Chef schon bedeutend größere Firmenevents organisiert hatte, die alle großen Anklang gefunden hatten, etliche Teilnehmer hatten ihr gesagt, wie einfallsreich und gelungen sie das fanden. Daran hatte sie, wann immer sie sich mit dem Fest für ihren Mann befasste, einfach überhaupt nicht mehr gedacht, weil das zwei gänzlich verschiedene Angelegenheiten für sie waren.

Es kann auch sein, dass man bei der Überprüfung der hinderlichen Gedanken erkennt, dass man ganz falsche Verknüpfungen gemacht hat, indem man Dinge in einen scheinbar logischen Zusammenhang gebracht hat, die gar nicht zusammengehören. So erging es auch folgendem Autoverkäufer:

Beispiel: Nach jedem nicht erfolgreichen Verkaufsgespräch war der Autoverkäufer überzeugt, ein schlechter Verkäufer zu sein. Wenn er mit einem Kunden nicht zu einem Abschluss kam, quälte er sich hinterher mit Selbstvorwürfen: »Du hast mal wieder versagt! Ein guter Verkäufer hätte diesen Kunden überzeugt. Du hast deinen Beruf verfehlt!« Er verknüpfte die Ablehnung seines Angebots mit seinen Fähigkeiten als Verkäufer. Dabei ließ er völlig außer Acht, dass sein potenzieller Kunde ganz andere Gründe für seine Ablehnung haben könnte: Er hatte im Moment gar kein Geld für ein so teures Produkt, er brauchte etwas ganz anderes, oder er war zu beschäftigt, um sich um einen solchen Kauf zu kümmern. All diese möglichen Erklärungen kamen dem Verkäufer gar nicht erst in den Sinn.