

- Sie haben nun in sich hineingehorcht, bekommen langsam ein Bild von Ihrem eigenen Selbst. Sie haben erkannt: Wenn Sie Ihren neuen Weg beschreiten wollen, müssen Sie zunächst einige Altlasten wegräumen. Dieser Prozess erfordert ein bisschen Anstrengung, aber die Ziele sind umso verheißungsvoller. Auf welchen Prinzipien unsere Vorprägung basiert, wie wir diese überwinden und damit unsere volle Handlungs- und Entscheidungsfähigkeit zurückerlangen können, lesen Sie im folgenden Kapitel.

2.1 Ihr neues Selbstbild

Wenn eine innere Stimme dir sagt: „Du kannst nicht malen!“, dann, unter allen Umständen: Male! Und die Stimme wird verstummen.
[Vincent van Gogh]

Als Sie und ich den Beruf des Verkäufers gewählt haben, haben wir uns für eine Richtung in unserem Berufsleben entschieden. Es ist sehr schwierig, in diesem Beruf erfolgreich zu sein, wenn wir ihn nicht als wirkliche Berufung verstehen und nicht wirkliche Berater und Helfer für unsere Kunden sein wollen. Der Beruf „Verkäufer“ ist nur ein Spiegelbild der Persönlichkeit eines jeden Menschen. Verkaufen ist ein Wechselspiel zwischen Verkäufer, Kunden und Umwelteinflüssen wie dem Markt, der Konkurrenzsituation etc. Kontrollieren können wir scheinbar nur einen kleinen Teil dieser Wechselwirkungen: den, der auf unsere Änderungswünsche und

-versuche reagiert. Es scheint so, als hätten wir nur geringe Einflussmöglichkeiten, aber ich zeige Ihnen, dass das Gegenteil wahr ist. Und ich weiß, dass Verkaufen eine der schönsten Tätigkeiten ist – wenn man Erfolg hat. Sie und ich haben aber bereits auch zu spüren bekommen, dass „Verkäufer“ einer der würdelosesten Berufe sein kann, wenn es keinen Erfolg gibt. Ich hatte Glück, ich habe die wahren Ursachen des Misserfolgs aufgedeckt. Wenn man die wahren Ursachen erkannt hat, ist es ziemlich leicht, damit fertig zu werden. Und deshalb gehen Sie jetzt auf Entdeckungsreise.

Ich gehe auf die Mechanismen, die speziell auf Verkäufer wirken, etwas später ein. Zunächst schauen wir uns einmal weitere allgemeine Beeinflussungen an und bemühen dazu ein Beispiel von Vera F. Birkenbihl (2002):

Stellen Sie sich ein Tier vor, das äußerlich keine Hörorgane hat, weder Flügel noch Beine besitzt und zwei Augen, eine Mundöffnung und eine Zunge hat. Diese Informationen erlauben Ihnen nur, sich ein Bild zu machen, wenn Sie erraten haben, dass es sich bei der Beschreibung um eine Schlange handelt. Sonst sehen Sie nichts. Ein Bild macht man sich, indem man Reize aus der Umwelt aufnimmt, diese mit dem Gehirn analysiert, sortiert und speichert. Das bezeichnet man als „Denkprozess“. Dieser Prozess kostet Kraft. Alle lebenden Organismen sind unerhört sparsam, und wenn sie Energien sparen können, tun sie es. Einmal eingesetzte Energien stellen eine gewisse Investition dar, und – wie jeder Sparer weiß – eine Investition versucht man immer zu schützen, wenn die Gefahr besteht, dass sie einem Verlust (oder einer Verschwendung) anheimfallen könnte. Da jedes Bild, das wir uns gemacht haben, eine Investition darstellt, wird es der Organismus verteidigen. Und: An jedem Bild hängen Emotionen. Diese zu „spüren“ ist nur durch eine Leistung von hochspezialisierten Nervenzellen im Gehirn möglich. Da wir keine Computer sind, können wir Reize nicht „objektiv“ wahrnehmen, um sie zu verarbeiten. Alles, was wir irgendwie wahrnehmen, „mutet uns an“. Diese Anmutung kann positiv oder negativ sein. Deshalb sehen zwei Menschen dasselbe halb volle Glas einmal noch halb voll und zum anderen schon halb leer. Fest steht, dass wir alles emotional einfärben. Da aber das „Fühlen“ der Emotion an sich ein Prozess ist, der Energie kostet, bedeutet die Emotion eine weitere Investition in das Bild. Je intensiver die mit einem Bild verbundenen Gefühle, desto höher die Investition und desto wahrscheinlicher ist es, dass der Organismus gerade dieses Bild verteidigen wird.

2.1.1 Herausforderung, sich auf Neues einzulassen

Dazu ein Beispiel: Frau Bauer ist der Meinung, Napoleon Bonaparte sei Franzose gewesen. Sie hat sich ein Bild von Napoleon, dem „waschechten Superfranzosen“

gemacht. Nun liest sie in einem Artikel, dass Napoleon ja bekanntermaßen Korse gewesen sei. Was ist durch diese Information geschehen? Ihr Bild von Napoleon wird angegriffen! Jetzt gibt es zwei Möglichkeiten:

- Sie akzeptiert das neue Bild (die neue Information, die neue Meinung etc.), das heißt, sie muss einen Bildaustausch vornehmen.
- Sie beharrt weiter auf dem alten Bild und weigert sich, das neue Bild (die neue Information, die neue Meinung) zu akzeptieren.

Wie Sie ja sicher aus eigener Erfahrung wissen, scheint es leichter, ein altes Bild beizubehalten, als es gegen ein neues auszutauschen. Warum ist dies so? Das alte Bild, das ja mit Energie und Emotionen behaftet ist, bedeutet eine Investition. Also versucht der Organismus zunächst, diese Investition zu schützen. Frau Bauer, die sich „sicher fühlt“, dass ihr Bild korrekt ist und sie Recht hat, schreibt nun einen Leserbrief an die Illustrierte, in dem sie darauf hinweist, dass Napoleon doch Franzose gewesen sei. Einen Monat später findet sie ihren Leserbrief abgedruckt und liest mit Bestürzung die Antwort der Redaktion: „Napoleon war tatsächlich Korse. Seine Eltern kamen nach Frankreich, als er noch sehr jung war ...“. Nun wird der Bildaustausch zwar fast unumgänglich, ist aber jetzt noch schwerer als zuvor. Warum? Entscheidungen aufgrund eines Bildes erhöhen das Investment in dieses Bild. Jede Entscheidung kostet doch wieder Energien, weil erstens ein Gedanke Energie kostet und zweitens jede Entscheidung doch von gewissen Gefühlen begleitet war. Das bedeutet also: Der Organismus versucht zu sparen, wo immer es geht, das heißt, er versucht den Weg des geringsten Widerstands zu gehen. Die Weigerung, ein neues Bild (Information, Meinung) zu akzeptieren, ist im Grunde genommen eine Weigerung,

- Energien auszugeben (Verarbeitung des neuen Bildes) bzw.
- die Investition (Energie für das alte Bild) zu verlieren.

Jede aufgrund eines Bildes getroffene Entscheidung erhöht die Investition und erschwert daher das Aufgeben des Bildes.

Das Aufgeben dieser Investition sowie das Verarbeiten des neuen Bildes kostet Energien, daher gilt: Je müder man ist, desto weniger ist man bereit, neue Bilder aufzunehmen (d. h. zu lernen) bzw. einen Bildaustausch (d. h. eine Meinungsänderung) vorzunehmen. Wenn man ein Bild austauschen muss, so kostet das Kraft. Hat man diese Energien übrig, so kann man den Austausch vornehmen. Wir sagen dann, die Person ist flexibel. Fehlt diese Kraft, so kann die Person den Austausch nicht vornehmen, und wir sagen dann gerne von ihr, sie sei stur, dickköpfig, recht-

haberisch usw. Je mehr Energien an einem Bild haften, desto schwerer ist es für uns, dieses Bild aufzugeben. Die Meinungsänderung über Napoleons Herkunft wird Frau Bauer gewiss bewältigen können. Aber wie sieht es mit den Bildern aus, die eine große Investition darstellen?

2.1.2 Neuausrichtung Ihrer Kompassnadel

Ich muss hier jetzt schnell eingreifen, sonst glauben Sie womöglich noch, es wäre nicht so leicht, die alten Bilder loszuwerden. Aber das ist es! Die Fragen, die Sie für sich zu beantworten haben, lauten: Was kostet auf lange Sicht mehr Energie? Wie kann die Veränderung so stattfinden, dass sie ausschließlich Spaß macht? Betrachten Sie es einmal aus dem entgegengesetzten Blickwinkel: Wie wenig nur brauchen Sie zu investieren, damit Sie den Bleiklotz drehen? Und wie viel würden Sie dafür bekommen?

Was mittelmäßige oder nicht so gute Verkäufer in ihrem Trott weitermachen lässt, ist Angst: die Angst vor der Veränderung, die Frage, was uns dabei wohl alles entgegenkommt. Aber ich sage Ihnen jetzt, was wirklich passiert: Das Leben macht in jeder Hinsicht mehr Spaß! Das liegt daran, dass nach dem „Drehen“ das bewusste Ziel, die Kompassnadel und der dicke bleierne Klotz in ein und dieselbe Richtung zeigen und arbeiten! Das Mehr an Geld, Zeit und Spaß ist da noch der geringste Vorzug. Allen Verkäufern kann es leichtfallen, wirklich nachhaltig erfolgreich zu sein – natürlich auch Ihnen. Sie brauchen nur den Rest dieses Buches mit der entsprechenden geistigen Offenheit durchzulesen und den Anweisungen zu folgen. Sie stecken jetzt mitten im Prozess. Je mehr Sie begreifen, desto leichter wird es Ihnen fallen. Selbst wenn Sie kein Wort davon verstehen sollten, was ich hier schreibe, und nur die Anweisungen durchführen, wird es Ihnen leichtfallen. Das Wichtigste aber ist: Sie werden sich nicht mehr durchs Leben schleppen und immer wieder Ihren Willen anstrengen müssen. Schleierhaft wird Ihnen lediglich vorkommen, warum es so lange gedauert hat. Hier noch schnell eine Warnung: Es gibt nur zwei Gründe, die die Methode dieses Buches zum Scheitern bringen können:

- Sie entscheiden sich nicht, das heißt, Sie fangen gar nicht erst an, weil Sie Angst haben, es nicht zu schaffen. Deshalb noch einmal: *Sie können nicht scheitern!* Das Einzige, was Ihnen passieren kann, ist, dass Sie nicht in der vorgesehenen Zeit da ankommen, wo Sie hinmöchten, weil die Umsetzung der Pläne längere Zeit in Anspruch nimmt, als von Ihnen vorgesehen. Sie konnten die Zeit vielleicht noch nicht gut abschätzen ... aber das ist dann auch schon alles.

Bevor Sie gar nicht erst nicht anfangen, machen Sie sich bitte noch einmal kurz klar, was Sie in diesem Leben verpassen, wenn Sie nicht starten! Das heißt, alles bleibt, wie es ist. Wenn Sie sich das jetzt so klarmachen und nichts ändern, dürfen Sie auch keine Wunder erwarten. Die kommen nämlich nur dann, wenn Sie etwas anders machen als gestern.

- Sie halten sich nicht an die Anweisungen. Ich wiederhole mich, aber das ist hier wichtig. Zum Beispiel werde ich Sie auffordern, zukünftig keinerlei Versuche mehr zu machen, Ihren Willen beim Verkaufen anzustrengen oder sich sklavisch an bestimmte Willensregeln zu halten. Das wäre so, als würden Sie versuchen, immerzu an der dünnen Blechkompassnadel herumzufummeln. Der bleierne Klotz darunter wurde dadurch aber nicht leichter oder weniger wirksam. Alles, was hier steht, hat nur den einen Sinn: Sie erfolgreich zu machen.

Halten Sie nichts für selbstverständlich. Hinterfragen Sie nicht nur, was hier steht, sondern hinterfragen Sie Ihre eigenen Gedanken und Ansichten über Verkaufen und Erfolg. Hinterfragen Sie auch, was Ihr Zuhause, Ihre Schule, Ihr Umfeld oder wer sonst Ihnen über Verkaufen und Erfolg beigebracht hat. Denken Sie darüber nach, und hinterfragen Sie, bis Sie mit dem Ergebnis zufrieden sind.

2.2 Erfolgserlebnisse

Leute, die erfolgreich sind, sind nicht die, die nie Fehler gemacht haben. Es sind die, die Fehler machen, hinfallen und so schnell wie irgendwie möglich wieder aufstehen.
[Ted Turner]

Wir reisen jetzt eine größere Zeitspanne zurück in die Vergangenheit ... neun Monate vor unsere tatsächliche Ankunft auf der Welt. Ungezählte Samenzellen machen sich auf die Reise, um ein Ei zu befruchten. Daraus sind Sie entstanden. Mir kommen die ganzen „Einzelfall-Erzähler“ unter den Verkäufern jedes Mal vor wie eine der „verloren gegangenen“ Samenzellen.

Es ist wirklich nicht nötig, dass Sie sich den Kopf wie eine einzelne Samenzelle zerbrechen. Genau deshalb brauchen Sie wegen eines einzelnen Kunden, der nicht so möchte, wie Sie sich das gerade vorstellen, auch nicht todunglücklich zu sein. Wie Sie sehen, gibt es auch in anderen Lebensbereichen „Schwund“ – das ist normal und natürlich. Das ist nicht gut oder schlecht, das ist einfach so. Für Sie ist sogar ein vermeintlicher Misserfolg ein Gewinn, weil Sie lernen, wie Sie es das

nächste Mal besser machen können. Allerdings sind todunglückliche Menschen in den meisten Fällen unfähig zu lernen ...

2.2.1 Garantie auf Erfolg: Ihr Geburtsrecht

Jetzt kommt das Beispiel, das für mich persönlich am allermeisten Sinn macht, und wir gehen dafür auf dem Zeitstrahl ein Stück weiter: Wir werden geboren, haben dann ein paar Monate lang Zeit herumzuliegen, dann zu sitzen, und irgendwann wollten wir gerne laufen. Wir erinnern uns an diese Zeit: Wie ging das vor sich? Während wir auf Bauch oder Rücken lagen, hatten wir die Idee zu laufen. Sind wir dann aufgestanden, um den 100 m-Lauf in der Altersklasse der 18–20-Jährigen zu gewinnen? (Wieso ich hier eine so komische Frage stelle? Weil die meisten Verkäufer genau das von sich erwarten.)

Wir schauen uns einfach an, wie es aus Babysicht wirklich abläuft:

1. Alles ist während des Liegens gut. Man hat sich daran gewöhnt zu schreien, wenn man umgebettet werden möchte. Mütter, Väter oder irgendwelche Tanten funktionieren unterschiedlich gut, aber im Großen und Ganzen zufrieden stellend.
2. Die Unzufriedenheit wächst. Bis man umgebettet wird, ist man stinksauer, weil es nicht schnell genug geht. Wenn man umgebettet wurde, bleibt man in diesem Zustand nicht sehr lange glücklich. Man wird immer schneller noch ungeduldiger.
3. Man versucht sich in den Disziplinen „Umdrehen“ oder „Antäuschen vorwärts/rückwärts“.
4. Das Umdrehen funktioniert endlich – allerdings nur in eine Richtung ...

Der Motor dazu ist zu einem guten Teil Unzufriedenheit. Manchmal wird diese durch Jammern unterstützt, aber darunter leidet *nie* (!) die Motivation, es wieder zu versuchen. Als Außenstehender hat man nie das Gefühl, dass der Prozess nicht absolut stetig laufen würde. Die kleinen Geister bleiben ununterbrochen dran, obwohl die Fortschritte manchmal wirklich erschreckend klein sind. Manchmal ist gar kein Fortschritt zu erkennen. Schlimmer: Gelegentlich hat man es sogar mit echten Rückschritten zu tun. Aber das macht den Wunsch, Laufen zu lernen, nicht kleiner – nicht das kleinste Bisschen.

5. Umdrehen funktioniert in beide Richtungen, manche Kinder freuen sich darüber so sehr, dass sie sich eine Zeit lang in dieser Art weiter fortbewegen und „rollen“ oder „kugeln“.
6. Irgendwann erfolgen die ersten Stemmversuche in Bauchlage. Bei einigen scheint das endlos mühselig. Es ist eine Qual – zum Abgewöhnen, denken wir als Zuschauer. Denkt das Kind das auch? Nein. (Wahrscheinlich bewertet es einfach nicht.) Es macht weiter!
7. Mit etwas gutem Willem kann man die neue Fähigkeit als „Robben“ bezeichnen.
8. Man steht nun auf allen Vieren – gestemmt. Keine weitere Bewegung ist möglich, ohne sofort danach zusammenzubrechen ... nach unterschiedlich langen Aufenthalten in dieser Phase.
9. Das Kind krabbelt in eine Richtung (vor- oder rückwärts)!
10. Es krabbelt in beide Richtungen!
11. Versuche, sich an Tischen, Wänden oder Stühlen hochzuziehen, beginnen. Es sind nur Versuche. Außer unterschiedlich spektakulären Stürzen scheint für Außenstehende lange nichts zu passieren.
12. Hochziehen und Stehenbleiben funktionieren – schauen Sie sich das bei der nächsten Gelegenheit ruhig nochmal an, wenn Sie wieder die Gelegenheit haben. Die Zwerge brauchen zum Stehen alle Sinne. Wahrscheinlich wird die gesamte Rechenleistung des Hirns für diesen Zustand des Stehens gebraucht. Wenn Sie das Kind ansprechen würden, und es könnte Ihnen schon antworten, würde es umkippen, weil zum gleichzeitigen Antworten keine Kapazität zur Verfügung steht. Nichts ist währenddessen gleichzeitig denkbar ...
13. Stehenbleiben ohne Festhalten ist möglich.
14. Ein Schritt geht, in der Regel mit anschließendem sofortigem Umfallen.
15. Gutmütige würden sagen, dass das Kind geht – mehrere Schritte weit.

In dieser Phase unseres Lebens erhalten wir übrigens noch jede Menge Zuspruch. Wir werden beklatscht und jubelt, bei jedem einzelnen Versuch. Wäre es eine Option gewesen, liegen zu bleiben? Lächerlich! Hat Sie das eigene Gemecker abgehalten, genauso meckerd den nächsten Versuch zu unternehmen? Wenn Sie genau hinschauen, ist der Erfolg von einem Schritt zum anderen manchmal nicht messbar. Dennoch kommt die Anfeuerung von Oma, Opa, Onkeln und Tanten für jeden einzelnen, lausigen Versuch. Alle freuen sich wie verrückt. Eigentlich ist das ziemlich unspektakulär. Bei messbaren Fortschritten drehen die Zuschauer fast schon durch und klatschen und herzen den Hauptdarsteller. Die meisten haben bislang sehr gut laufen gelernt. War das schwer?

Ist Verkaufen schwer? Es ist, wie es ist. Und fertig. Wissen Sie, wenn Sie erfolglosen Verkäufern zuhören, müsste man zu diesen Kindern konsequenterweise sagen: „Liebes Kind! Du hast jetzt 1223 Mal versucht laufen zu lernen. Wie wir sehen, hat es nicht geklappt. Weißt du was, Kind? Wir lassen das Projekt jetzt. Lohnt sich nicht. Du gehörst nicht zu den Läufern.“ Wie viele Verkäufer können mit Leichtigkeit verkaufen? Verglichen mit dem „Laufen lernen“ ist „Verkaufen lernen“ wirklich läppisch einfach! Wenn Ihnen das mit dem Laufen nicht eingängig genug ist, legen Sie das Buch zur Seite und denken Sie darüber nach, wie Sie schwimmen gelernt haben ... vielleicht ist das für Sie einfacher.

Verstehen Sie? Es ist nicht schwer. Wenn Sie den Auftrag bekommen, 10 km zu laufen, ist das schwer? Schwer ist relativ, und die Relation kommt immer aus unseren Beurteilungs- oder Bewertungsüberlegungen. Hören Sie endlich mit der blöden Bewertereier auf! Machen Sie Ihre Arbeit. Verkaufen Sie!

2.2.2 Die natürliche Art zu lernen

Hätten wir uns einen Zentimeter weiterbewegt, wenn wir uns nicht vorher ungezählte Male absolut erfolglos gestemmt hätten? Hätten wir nicht. Wir konnten nicht sehen, wie während diesen scheinbar erfolglosen Versuchen die Muskeln wuchsen, der Gleichgewichtssinn besser ausgebildet wurde und was in diesem unglaublichen Körper sonst alles noch passierte. Jeder einzelne Versuch war wichtig. Wir haben deshalb laufen gelernt, weil wir das nie in Frage gestellt haben. Ein Glück, dass der Verstand erst später ausgebildet wird. Ich weiß nicht, wie viele Leute sonst rumliegen würden.

Können wir voraussagen, wann ein bestimmtes Baby laufen kann? Wir können Erfahrungswerte vergeben. Ist das wichtig? Spielt es im Leben eine Rolle? Läuft es für den, der fünf Tage oder fünf Wochen oder fünf Monate eher laufen kann, im Leben besser? Meinen Sie, dass es für Sie wirklich einen Unterschied macht, ob Sie als Verkäufer zwei Monate später erfolgreich sind, als Sie sich das wünschen?

Warum haben wir, als wir laufen gelernt haben, nicht zwischendurch gesagt, dass der Versuch gestern Nachmittag traurig und entmutigend war, dass es wirklich keinen Sinn mehr hat, weiterzumachen. Wenn uns jemand zuredet, dann sagen wir nicht: „Nein, du hättest dabei sein sollen. Es war wirklich schrecklich, ich werde es nie wieder versuchen. Es tat sehr weh. Das Stemmen an sich lief schon ganz gut. Aber hinterher bin ich noch gefallen ...!“ War das gut? War das richtig? Es ist absolut unsinnig, die Frage nach „gut“ oder „schlecht“ beim Aufstehen zu stellen. Was soll uns dieses Beispiel also sagen?

- Jeder Zwischenschritt gehört dazu. Manche brauchen an irgendeiner Stelle einen Schritt mehr, andere einen weniger. Tut das dem Ergebnis irgendwie einen Abbruch?
- Nie stellt sich die Frage, aufzugeben. Es wird geflucht und geschrien. Weil es zwischendurch mal wehtut. Es werden Pausen gemacht. Aber es geht weiter. Weil man aus irgendeinem Grund weiß, dass man es schafft. Warum man das weiß? Weil es Vorbilder gibt. Und weil man weiß, dass man das auch können möchte.
- Man konzentriert sich wie verrückt auf das, was man will. Man braucht Tage und Wochen, manchmal Monate für den ganzen Prozess. Der Drang nimmt nicht ab.

So, wie Sie es als Baby gemacht haben, ist es richtig. Es ist zielführend und nützlich. Wenn wir auf der Suche nach der unverfälschten Wahrheit sind – also danach, wie es wirklich richtig ist, wie es sein muss –, dann ist das hier eine wahre Aussage. Dieses Lernen findet absolut frei von irgendwelchen durch Menschen ausgedachten Beeinflussungen statt. Es ist einfach richtig und gut so, wie es ist. Rückschläge in Form von umgefallenen Stühlen, die auf uns kippen, sind nie ein Grund zum Aufhören gewesen. Sie waren vielmehr immer ein Ansporn, weiterzumachen.

Dazu ein kleiner statistischer Einwurf: Kinder hören im Laufe Ihres Heranwachsens für ein einziges „Ja“ durchschnittlich 18-mal „Nein“. Das bedeutet, uns wird 18-mal gesagt, was wir nicht sollen und nicht dürfen, bevor wir einmal Zuspruch erhalten. (Die Quelle dieser Information habe ich leider vergessen; das tut meiner Botschaft aber keinen Abbruch.) Es hält kein Kind vom Lernen, Wachsen und Weitermachen ab. Hoffentlich werden zahlreiche Kinder mit einer besseren Quote groß – weil ich felsenfest davon überzeugt bin, dass in dieser Zeit die Keime für die bleiernen Klötze gelegt werden.

2.3 Unbewusst fähig

Du musst nur arbeiten, hinfallen, glauben und wieder aufstehen.
[Art Berg]

Möchten Sie im Nachhinein auf alle diese Erfahrungen verzichten? Der Preis wäre, dass Ihre Mutter Sie heute noch durch die Gegend trägt. Hätten Sie auf einem anderen Weg laufen lernen können? In den letzten Absätzen wurde der perfekte, wahre, richtige und gute Weg beschrieben! Wie sieht der perfekte Weg zum Verkaufen

aus? Ich vergleiche „Verkaufen“ gern mit „Vertrauen gewinnen“. Wenn Sie nicht das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen, werden Sie nichts verkaufen.

Können Sie anders „Verkaufen“ lernen? Genau so geht das, liebe Freunde. Wer Ihnen etwas anderes erzählt, ist entweder sehr viel schlauer als ich oder sagt nicht die Wahrheit. Das ist das Leben. Leben bedeutet nicht, ein bekanntes Drehbuch immer und immer wieder durchzuspielen – und das Gegenüber kennt seine Textstellen auswendig. Sondern wir lernen und entwickeln uns. Im Grunde ist jetzt wirklich alles dazu gesagt, wie es geht. Wenn etwas nicht ganz klar ist: Lesen Sie die letzten Seiten einfach noch einmal.

Der wesentliche Grund, der Motivator für das alles ist ein interner. Ich habe darüber keine Untersuchungen – wenn Sie so wollen: Ich habe mir das ausgedacht. Aber ich sage Ihnen, warum: Der ursprüngliche, ursächliche Grund ist in uns drin. Weil wir weiterkommen wollen. Weil wir es als Kind leid waren, nur herumzuliegen. Tut es weh? Gibt es eine Alternative? Hält uns das auf? Nein. Ist das Leben so? Ja! Was wäre sonst passiert? Hätten Sie es heute im Nachhinein anders gemacht? Wie möchten Sie Ihren Beruf betrachten, wenn Sie in einigen Jahren darauf zurückblicken?

2.3.1 Der innere Motivator

Denken Sie sich 10 Jahre nach vorn. Und stellen Sie sich die gleiche Frage noch einmal: Hätten Sie Ihren Beruf anders gemacht? Ich habe leider meistens das Gefühl, dass Menschen diese Übung nicht mit wirklichem Spaß angehen und erst gar nicht durchführen wollen. Ich habe das Buch aber nicht geschrieben, um Ihnen eine lustige Zeit zu bereiten, sondern nur aus einem einzigen Grund: Ich möchte Ihnen helfen, erfolgreich zu sein! Wir sehen jeweils nur einen kleinen Teil des Lernprozesses. Egal, wie viel wir wirklich sehen. Sie können eine andere zu lernende Tätigkeit als Beispiel nehmen: ein Hobby, eine Sportart, die Sie gut beherrschen, ein Kartenspiel, Autofahren, was immer Sie wollen. Was ist daran anders? Es ist immer das Gleiche. Was ist an Verkaufen anders? Gar nichts. Behalten Sie das bitte im Kopf. Sie sollen nicht herumsuchen müssen und raten, was richtig und was falsch ist. Ich möchte, dass Sie eine Richtlinie an der Hand haben, die Ihnen wie ein Kompass die richtige Richtung zeigt. Ich möchte, dass Sie wissen, was richtig ist. Ich habe manchmal das Gefühl, dass Verkäufer jeden nach dem Weg zum Erfolg fragen, egal ob die Befragten nun selbst am Ziel gewesen sind oder nicht. Hören Sie auf damit! Fragen Sie die richtigen Leute! Sie wissen, wen Sie fragen müssten. Hören Sie ihnen zu, und dann tun Sie, was zu tun ist.

Erfolgsworkshop Vertrieb - Packen Sie's an!
Ziele definieren, Maßnahmen planen und endlich tun,
was getan werden muss

Bruhn, J.

2015, XIX, 212 S. 26 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-06315-3