

EXPERTENTIPP

Lernen von Panama: Eigenmotivation ist alles!

Ich werde oft gefragt, ob ich nicht irgendwann mal den Hals voll habe. Schließlich hätte ich doch alles erreicht: volles Konto, tolles Haus, super Frau und so weiter. Mal ganz ehrlich? Sie fragen doch auch keinen Unfallchirurgen, ob er nicht langsam genug Menschen das Leben gerettet hat, oder? Viele Leute können generell nicht nachvollziehen, dass es tatsächlich möglich ist, Freude an seinem Job zu haben. Und tatsächlich GERNE zu arbeiten. Wenn ich das erzähle, werde ich manchmal angeguckt, als ob ich nicht mehr ganz richtig im Kopf wäre. Ja, ich gebe es öffentlich zu: Ich liebe meine Arbeit! Und das ist auch der Grund, warum ich immer noch „hungrig“ bin. Ich suche mir immer wieder neue Aufgaben und Herausforderungen und habe Spaß daran, mich in neue Sachen reinzufuchsen. Genau das macht aus meiner Sicht auch einen Topverkäufer aus. Ohne dieses Streben nach neuen Zielen gibt es keine Motivation und Begeisterung, sondern nur Stehenbleiben, Stagnation und Selbstzufriedenheit. Wer keinen Hunger mehr hat, ist satt. Und wer keinen Ehrgeiz hat, kann auch seine Kunden nicht begeistern: Nur wenn du selbst brennst, kannst du andere anzünden.

Falls Sie diese Sätze jetzt an das desaströse Abschneiden der deutschen Mannschaft bei der Fußball WM erinnern – gut so. Denn das ist das gleiche Prinzip. Einfach unglaublich, wie uninspiriert, lustlos und selbstgefällig die Jungs über den Platz gestolpert sind. Sie waren einfach satt. Kein Vergleich zu dem Kampfgeist, den kleine Nationen wie Island oder Panama mitgebracht haben. Falls Sie es nicht gesehen haben: Obwohl sie mit einem 6:1 gegen England ihr Ausscheiden besiegelten, kannte der Jubel bei den Canaleros keine Grenzen, als das erste WM-Tor überhaupt für das zentralamerikanische Land fiel. Das fand ich wirklich bewundernswert: Sie haben nicht klein beigegeben, sondern trotz großem Rückstand und übermächtigem Gegner weitergekämpft. Alles eine Frage der richtigen Einstellung!

Diese Selbstprogrammierung auf Erfolg erfolgt in den 15 Zentimetern zwischen Ihren Ohren: Sie haben es selbst im Kopf, sich zu motivieren. Dazu gehört auch, jede schwierige Situation als Geschenk zu betrachten. Warum? Sie helfen Ihnen, daraus zu lernen, um später in vergleichbaren Fällen smarter zu reagieren. Nach Fehlschlägen sind Sie motiviert, es das nächste Mal besser zu machen. Verkäufer, die diese Haltung verinnerlicht haben, sind Wegefinder, keine Hürdensucher, denn sie fragen sich, wie sie es besser machen können, statt die Schuld für ihr Scheitern bei anderen oder in den Umständen zu suchen und sich in das scheinbar Unvermeidliche zu fügen. Nutzen Sie also schwierige Situationen, um sich kontinuierlich zu verbessern!

Und rufen Sie sich auch kontinuierlich die Vorteile Ihres Berufs in Erinnerung: selbständiges Arbeiten, große Entscheidungs- und Gestaltungsspielräume, Kreativität, dankbare Kunden, die Sie als Mensch und Geschäftspartner schätzen, Kollegen und Freunde, die Sie unterstützen, das gute Gefühl bei erfolgreichen Abschlüssen. Einfach alles, was den Spaß an Ihrem Job, Ihre Identifikation mit Ihrer Tätigkeit widerspiegelt. Fragen Sie sich regelmäßig: Was an meinem Beruf erfüllt mich mit Freude und Begeisterung, in welchen Situationen spüre ich Tatkraft und Entschlossenheit, wann durchströmen mich Zuversicht und Glück? Apropos Glück: Glücksgefühle lösen Dankbarkeit aus. Wofür sind Sie heute dankbar? Zum Beispiel, dass ein Kunde Ihnen heute gesagt hat, wie gern er mit Ihnen



zusammenarbeitet? Dass Ihr Chef Ihnen auf die Schulter geklopft hat, weil er froh ist, Sie in seinem Team zu haben? Das alles gibt nochmal einen Extraschub Motivation und Energie. Denken Sie daran: Sie haben nicht einfach einen Beruf, sondern eine Berufung!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine erfolgreiche Woche mit – Motivation, die bleibt.