

Die Kunst der Selbst-Führung

So bringen Sie *(Auf)-Schwung* in Ihr Geschäft

Möchten Sie Ihre Menschenkenntnis steigern, um noch erfolgreicher mit Menschen zu telefonieren, sich persönlich zu unterhalten und neue Kontakte aufzubauen? Haben Sie einen guten Jahresstart hingelegt und genießen die Blicke der anderen mit einem Fragezeichen im Gesicht: „Wie macht dieser Vertriebs-Partner das nur, dass er immer gut drauf zu sein scheint und seine Ziele erreicht?“



Roland Arndt –
Trainer & Buchautor

www.roland-arndt.de

Sie kennen vielleicht den Gedanken: „Wenn jeder vor seiner Tür wischt, ist überall gewischt.“ Auf Führung übertragen können Sie den Satz so formulieren:

„WENN JEDER SICH SELBST FÜHRT, DANN SIND ALLE GEFÜHRT.“

Das hören natürlich nicht alle Führungskräfte gern, weil sie der Meinung sind, ohne ihre Rat-„Schläge“ geht es sowieso nicht. Aber im Direktvertrieb haben wir es ganz oft mit Menschen zu tun, die vorher nie das Führen von Menschen gelernt haben und sich in diesem Bereich zwischen „hilflos und tölpelhaft“ bewegen. Es geht nämlich nicht darum, Mitarbeiter „wie ein Pferd zur Tränke zu führen“, sondern im Mittelpunkt steht die Fähigkeit, selbständige Vertriebs-Partner zu fördern, zu fordern und sie zu inspirieren ständig aktiv zu arbeiten.

„EIN SELBSTÄNDIGER UNTERNEHMER IST JEMAND, DER SELBST UND STÄNDIG ETWAS UNTERNIMMT.“

Und dazu gehört nicht „Zuckerbrot und Peitsche“. Im Gegenteil, wir brauchen dazu **Einfühlungsvermögen, Vorbild-Funktion** und eine gemeinsame **Erfolgs-Steuerung**.

1. Einfühlungsvermögen

Einfühlungsvermögen kommt auch dem Begriff **Empathie** sehr nahe. Er beschreibt die Fähigkeit und Bereitschaft, sich in andere Menschen hinein zu denken und sich eine gemeinsame Perspektive zu gestatten. Da ist kein Platz für Anweisungen, Befehle oder Verbote. Wir sind zu Gast bei der Betrachtungsweise eines Mitmenschen, erfahren Details über sein „Bild von der Welt“. Der Begriff kommt aus dem griechischen "empathia" für "Einfühlung". **Empathie** soll uns in die Lage versetzen, Sichtweisen und Gefühle des anderen zu erkennen und aus der Perspektive des anderen zu verstehen.

Das kann für die persönliche Zielsetzung sehr nützlich sein, wird aber immer auch bei den Themen Motivation und Einsatzbereitschaft für Klarheit sorgen. Wenn also jemand zu Ihnen sagt: **„Jetzt lege ich richtig los“**, dann kann es sein, dass Sie das so verstehen, dass er ab sofort Tag und Nacht (TUN) Vollpower gibt. Er meint vielleicht aber nur, dass er vom Rest der für ihn verbleibenden Zeit einen großen Teil in sein Geschäft investiert.

Empathie kann man lernen. Seien Sie neugierig auf Menschen. Interessieren Sie sich für die gegenwärtigen Situationen, aber auch für den Weg Ihrer Gesprächspartner aus der Vergangenheit ins Heute. Wie hat sich alles entwickelt. Und welche Ziele stehen auf dem Plan. Wenn es wirklich stimmt, dass sich 95 % der Bundesbürger keine Ziele setzen, weil sie nicht an die Erreichung glauben können, dann erkennen Sie sicherlich den Bedarf in unserer Welt, gemeinsam über Ziele nachzudenken, sie zu erarbeiten und mit „Motiv-Energie“ messbar anzugehen.

Üben Sie diese Ziel-Gespräche. Sie haben so viele Gelegenheiten dazu. Bieten Sie sich als Gesprächspartner an und gewöhnen Sie Ihre Mitmenschen daran, dass jeder die Verantwortung für die Zukunft selbst in die Hand nehmen muss.

Wo stehen wir heute?
Was wollen wir erreichen?
Welcher Weg ist für uns der Beste?
Welche Schritte sind besonders effektiv?
Wie machen wir daraus eine gute Gewohnheit?
Wie übertragen wir eigene Erfolge auf unsere Partner?

2. Vorbild-Funktion

Eigentlich ist alles ganz einfach. Wir lernen die Produkte und Dienstleistungen unseres Unternehmens kennen und lieben, erzählen vielen anderen Menschen davon, begeistern sie und gewinnen sie als Kunden und zusätzlich als Geschäfts-Partner. Dann sind wir automatisch ein für alle erkennbares „Wachstums-Vorbild“, weil wir für die „Magie der Expansion“ ein tolles Beispiel sind. Aber so leicht machen es sich nur wenige Teamleiter und Berater.

„WARUM UNBEDINGT EINFACH, WENN ES AUCH KOMPLIZIERT GEHT?“

Also sucht man keine Kunden sondern oft vor-schnell neue Vertriebspartner. Obwohl es sich doch inzwischen flächendeckend herumgesprochen haben dürfte, dass wir nur mit Kunden in diesem Geschäft unser Geld verdienen.

„DAS EINZIGE GELD, DAS IM DIREKTVERTRIEB VERDIENT WIRD, KOMMT VON (BEGEISTERTEN) KUNDEN.“

„WIE VIELE BERATER SIE AUCH HABEN, ES GIBT DAFÜR NUR PROVISIONEN, WENN DIESE EBENFALLS KUNDEN GEWINNEN.“

Viele Top-Führungskräfte im Direktvertrieb haben es vorgemacht, dass der beste Weg zu neuen Partnern über den Kundenstatus führt. Wenn ein Kunde von Ihren Produkten begeistert ist und sich (spontan) zur aktiven Weiterempfehlung entschließt, öffnet er für sich persönlich ungeahnte Möglichkeiten, bei Ihnen als Vertriebs-

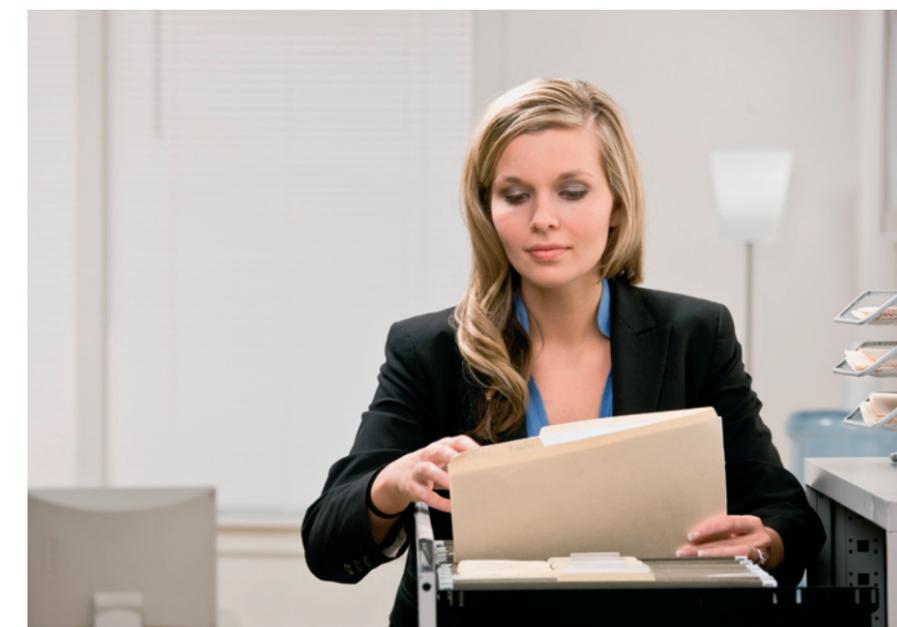
Partner einzusteigen. Und wenn die Führungskraft zum richtigen Zeitpunkt einen professionellen Einblick in die Aufgabenbereiche und Verdienstmöglichkeiten bietet, kann es mit höchster Motivation losgehen. Aber das Vorbild muss zum Nacheifern einladen. Dann entsteht auch der Glaube daran, mit wenig (gezieltem) Aufwand gutes Geld verdienen zu können.

3. Die gemeinsame Erfolgs-Steuerung

Es gibt viele Leute, die arbeiten lieber alleine vor sich hin. Das birgt die Gefahr, dass der eine oder andere nicht so richtig in die Gänge kommt. Aber **„Führung zur Selbst-Führung“** muss ja nicht unbedingt Angst machen. Im Gegenteil soll dadurch zusätzliche Energie erzeugt werden. Wilhelm Busch sagte zwar:

„WER EINSAM IST DER HAT ES GUT, WEIL NIEMAND IST DER IHM WAS TUT.“ ▶

Es gibt viele Leute, die arbeiten lieber alleine vor sich hin.



Doch Direktvertrieb läuft nur mit anderen Menschen gemeinsam. Die persönliche Isolation vieler Partner schließt leider auch aus, dass jemand uns etwas Gutes tun kann. Tägliche Erfolgs-Impulse sind etwas Sinnvolles und lassen sich wunderbar im Team abstimmen und abends gemeinsam reflektieren:

Welche Impulse habe ich heute eingesetzt?

Wie habe ich das genau gemacht?

Welche Ergebnisse habe ich damit heute erzielt?

Was habe ich dabei gelernt, um es an meine Partner weiter zu geben?

Hier ein Beispiel für einen Erfolgs-Impuls, den auch Sie vielleicht noch heute nutzen können:

„Wir leben in einer Zeit der Höchstgeschwindigkeit. Alles wird schneller, jedenfalls die Technik. Menschen versuchen, die Zeit mittels der Technik zu überlisten. Der „Arbeitspeicher“ in unserem Gehirn ist allerdings nur in der Lage, im gegenwärtigen Augenblick einen einzigen Gedanken zu denken. Am besten denken wir deshalb Schritt für Schritt. Geschwindigkeit im Denken und Tun braucht immer die Absicherung von Qualität. Sonst müssen wir so manches Gespräch oder einige Aufgaben wegen fehlerhafter Erledigung ein zweites Mal erledigen, also die doppelte Zeit einsetzen, um ans Ziel zu gelangen. Erledigen Sie Ihre Aufgaben lieber beim ersten Anlauf korrekt und mit hoher Qualität. Dann gehen alle als Gewinner vom Platz.“

In welchem Bereich können Sie die Qualität Ihrer Kommunikation und täglichen Arbeit steigern?

Welche Anregungen stecken in diesem Impuls für Ihre Geschäfts-Partner, für Ihre Veranstaltungen, Ihre Meetings und Korrespondenz?



Werden Sie sich klar über Ihre Leistung in sachlicher und emotionaler Hinsicht, und führen Sie einen Dialog mit sich selbst.

Starten Sie in diesem Augenblick schriftlich und verschaffen Sie sich Übersicht über Ihre Termine und Aktivitäten für Heute und die Woche. Nehmen wir an, Sie haben heute zwei Termine bei Interessenten, Sie möchten eine Brief-Aktion starten und 20 Telefonate führen, um zu einer Info-Veranstaltung einzuladen – machen Sie sich einen genauen Plan:

„Wer seine Zeit gut plant, ist auf dem Weg zur Effektivität.“

„Und wer seinen Partnern zu einem Plan verhilft, bringt sich mit Wert in die Zusammenarbeit ein.“

Welche Leute können Sie ansprechen, um ein Jahresmotto 2009 zu benennen? Wie lautet Ihr Jahres-Motto?

„2009, das Jahr der GUTEN Nachrichten“

„2009, das Jahr des Geldverdienens“

„2009, ich verspreche Dir vollen Einsatz“

Selbst-Motivation bedeutet, dass zwei Herzen in unserer Brust schlagen: einmal der **Unternehmer** in uns sowie die Fähigkeit, als eigener **Mitarbeiter** diese Entscheidungen mit zu tragen und Aufträge zuverlässig auszuführen. Wir brauchen also eine große Portion unternehmerisches Denken und Handeln. Besonders bedeutend

wird es sein, diese „Ansgen“ perfekt zu erledigen. Dann sind wir dem Erfolg auf der Spur. Wenn Sie **Lebensfreude** in **Arbeitsfreude** verwandeln, werden Sie nie wieder „hart“ arbeiten, sondern alles geht Ihnen leicht und gern von der Hand.

Starten Sie heute neu durch, denn auch am heutigen Tag beginnt ein neues Jahr. Sie überlegen, wen Sie anrufen wollen, notieren einige Details wie Namen, Nummern, Gemeinsamkeiten, Motive (Geld zu verdienen), einen interessanten und freundlichen Gesprächseinstieg usw. Das ist der Unternehmer in Ihnen, der Manager, der alles zur Bearbeitung vorbereitet. Nun übergeben Sie die Staffel an sich selbst als eigenen Mitarbeiter. Dieser Teil Ihrer Persönlichkeit ist für die Telefonate zuständig und greift zum Hörer, wählt die Nummer und führt wirksam und voller Freude Gespräch für Gespräch. Die Ergebnisse geben Sie wieder an Ihren „inneren“ Unternehmer zur weiteren Veranlassung zurück. So werden Sie mit sich selbst zum „Dynamischen Duo“ für Spitzenleistungen.

Können Sie sich auf sich selbst verlassen? Wenn ja, spüren das auch andere Menschen und bekommen ein Signal, dass Sie sich absoluter Zuverlässigkeit verschrieben haben?

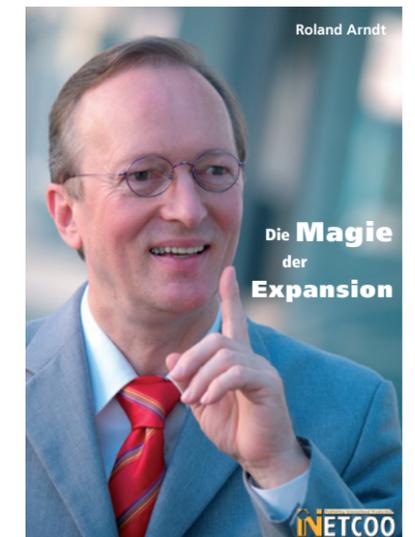
GEBEN SIE SICH SELBST FEEDBACK!!!

Genau das ist die (Zwischen)-Lösung. Werden Sie sich klar über Ihre Leistung in sachlicher und emotionaler Hinsicht, und führen Sie einen Dialog mit sich selbst. Halten Sie gern in Stichworten Ihre Rückmeldungen zu sich selbst schriftlich fest. Legen Sie noch mehr Wert auf Ihre eigene Einschätzung zur Sache und zu den Menschen. So machen Sie sich von Ihren Mitmenschen (fast) unabhängig. Denn viele Leute sind gar nicht zum Lob für andere Menschen fähig. Sie nörgeln an jedem und an allem herum und wollen vielleicht gar nicht, dass wir eine schnelle Lösung für sie haben, uns vielleicht sogar mehr gelingt als ihnen und dass wir erfolgreich sind. Also nützt Ihnen auch das Feedback von dieser Sorte Mensch sehr wenig, weil es aus einer „**Denk-Dunkelkammer**“ kommt und keiner ehrlichen Zuwendung entspringt. ▶

WIR ALLE HABEN „HUNGER“ NACH FEEDBACK – AUCH IHRE GESCHÄFTS-PARTNER

Wussten Sie, dass wir uns unbewusst innerhalb von wenigen Sekunden ein Feedback wünschen, egal in welchem Gespräch und welcher Situation wir uns befinden? Die Wirklichkeit bietet uns diese Rückmeldungen oft leider erst viel später. Da möchte jemand noch eine Nacht drüber schlafen, oder er ruft uns erst zu einem späteren Zeitpunkt wieder an, um seine Entscheidung kund zu tun. Was können wir denn nur machen, um unser inneres Verlangen nach Feedback zu stillen? Es gibt eine Möglichkeit, die auch Sie für sich ab sofort nutzen können:

JETZT BESTELLEN:
www.netcoo.info/shop



Viele Menschen kritisieren so ziemlich alles, was sie nicht kennen und sich auch nicht vorstellen können. Laden Sie viele Menschen ein, Sie und Ihr Geschäft kennen zu lernen. Dann sind Sie auf dem besten Weg, den Leuten zu helfen, in dieser Welt besser zu Recht zu kommen und noch besser an Vorteile und gutes Gelingen glauben zu können.

Es ist und bleibt unsere eigene Aufgabe, für unsere Lebens-Qualität zu sorgen und die Verantwortung für unseren Werdegang zu übernehmen. Wenn uns das wirklich eindeutig bewusst wird, sind wir energetisch einfach besser aufgestellt, als nach der Pfeife anderer Personen zu tanzen. Auf der anderen Seite halten wir mit dem Wunsch nach Feedback eine großartige Möglichkeit in der Hand, unseren Partnern einen unbewussten Wunsch zu erfüllen. Seien Sie spontan. Sagen Sie, was der andere gut gemacht hat. In Ihren Schulungen, Trainings und auch in Einzelgesprächen haben zwei Fragen einen Ehrenplatz verdient:

1. „Was haben Sie Ihrer Wahrnehmung nach sehr gut gemacht?“
2. „Was möchten Sie beim nächsten Mal noch ein wenig verbessern?“

Damit verabschieden wir uns von der so genannten „Manöver-Kritik“, die noch keinem gut getan hat. Es genügt nicht, die Fehler zu finden.

Bisher behandelte Themen:

- 08/2005 = Erfolgs-Turbo Telefon
- 10/2005 = Empfehlungs-Management
- 12/2005 = Das Telefon als Erfolgs- und Zeitsparinstrument
- 06/2006 = „Der heiße Draht zum Gruppen-Erfolg“
- 08/2006 = Jeder Tag ist Trainingstag
- 10/2006 = Ihr Network-Aufschwung mit System
- 12/2006 = Network-Erfolge effektiv und mit dem 12-Monats-System
- 02/2007 = „Auf der Suche nach dem Geheimtrick zum Network-Erfolg?“
- 04/2007 = „Empfehlungen, Erfolg und Geld“
- 06/2007 = Telefoncoaching: Wer die Menschen gewinnt, der gewinnt den Erfolg
- 08/2007 = „Erfolgreich per Abo“
- 10/2007 = „Die Magie der Expansion“ (Teil 1)
- 12/2007 = „Die Magie der Expansion“ (Teil 2)
- 02/2008 = „Die Magie der Expansion“ (Teil 3)
- 04/2008 = „Danke für das wertvolle Gespräch!“
- 06/2008 = Erfolg HEUTE – Erkennen und nutzen Sie die Gunst des Tages
- 08/2008 = Wer die Menschen gewinnt, der gewinnt auch Geschäftsfreunde für gemeinsame Erfolge.
- 10/2008 = Mit Motivation und Persönlichkeit zu effektiven Telefon-Erfolgen.
- 12/2008 = „Ihr Top-Jahresstart 2009“ mit einem Prinzip und einem System

Immer bedeutender wird es, sich auf seine Stärken zu konzentrieren und sie weiter zu entwickeln. Dann fallen die Schwächen nicht mehr so ins Gewicht, weil wir im Team sehr viel ausgleichen können. Es ist alles eine Frage der Abstimmung. Und das geht am besten mit einer Wertschätzenden Gesprächsführung nach dem Motto: **„Leben und leben lassen.“**

„KEIN EINZELNER VON UNS IST SO KLUG UND ERFAHREN WIE WIR ALLE ZUSAMMEN.“

Jeder von uns hat etwas, was zum Erfolg taugt. Wir müssen es nur finden wollen. Werden Sie zum Entdecker Ihrer Potenziale 2009. Beweisen Sie sich täglich, dass Sie wirklich auf dem Weg sind, sich selbst zu führen, zu fördern, zu inspirieren und zu aktivieren.

Es wird immer Menschen geben, die sich nicht (so schnell) für neue Ideen begeistern können, ja vielleicht sogar sehr ablehnend reagieren. Dazu passt mein Zitat: **„Jeder, der heute NEIN sagt, kann zu einem anderen Zeitpunkt JA sagen.“** Und oft gibt es eine Brücke zum JA, wenn wir den anderen bewusst machen, dass es unsere Absicht ist, ihnen zu helfen, ihre eigenen Ziele zu erreichen.

Hier die Brücke zwischen den Eckpfeilern:

NEIN! – VIELLEICHT!? – JA!

Kontakten Sie alle Personen, die zu Ihnen irgendwann einmal NEIN gesagt haben. Starten Sie damit am besten gleich heute. Lernen Sie, in Ihren täglichen Gesprächen, die wirklichen Meinungen der anderen heraus zu hören. Sammeln Sie Menschenkenntnis, gerade auch in Krisenzeiten und in Begegnungen mit vielen Leuten, die ganz anders denken als Sie.

„Gegensätze ziehen sich an.“

„Gleich und gleich gesellt sich gern!!!“

Von einer Vorgehens- und Denkweise können wir uns auch gleich noch verabschieden, nämlich, dass alles beim ersten Anlauf klappen muss. Bauen Sie Beziehungen wie die Stufen einer Treppe auf. Erstkontakt per Brief oder persönlicher Begegnung, Telefonat, Mail gesendet oder Flyer zugeschickt, Einladung zur Info-Veranstaltung usw. Wenn Sie in einfachen Schritten vorgehen, erzeugen Sie eine wesentlich bessere Präsenz. Denn das ist unsere Aufgabe: Bei unseren Mitmenschen präsent werden und präsent bleiben.

Viel Freude als Beziehungs-Manager in einem Jahr der besonderen Herausforderungen. Zeigen Sie, zu welchen Leistungen Sie imstande sind. Und wenn Sie mich brauchen, bin ich auch weiterhin für Sie da. Geben Sie den Tipp, Netcoo und diesen Artikel zu lesen, gern an Ihre Kollegen und Geschäftspartner weiter.

Alles Gute und viel Erfolg

Ihr Roland Arndt

be smart. drink different.

www.vemma.de / info@vemma.de / +49 611 9777 4405

