



# »Impuls-Coaching« für begeistertes Telefonieren

Wählen Sie zuerst Ihre **gute Stimmung**  
und dann die **Telefonnummer**

*Wie sieht es inzwischen in der „Telefon-Wüste Deutschland“ aus? Bringt es die aktuell gelebte Telefon-Kultur in unserem Land immer noch ans Tageslicht, dass wir besser zuerst an unserer Persönlichkeit arbeiten sollten, bevor wir leichtfertig viel „wort-akrobatischen Müll“ in die Ohren unserer Mitmenschen stopfen? Ich bekomme fast täglich Mails und Anrufe mit Fragen nach einfachen und erfolgreichen Lösungen für den Kontaktaufbau sowie die Beziehungs-Pflege per Telefon.*



Roland Arndt –  
Trainer & Buchautor

[www.roland-arndt.de](http://www.roland-arndt.de)

**W**ie sieht es inzwischen in der „Telefon-Wüste Deutschland“ aus? Bringt es die aktuell gelebte Telefon-Kultur in unserem Land immer noch ans Tageslicht, dass wir besser zuerst an unserer Persönlichkeit arbeiten sollten, bevor wir leichtfertig viel „wort-akrobatischen Müll“ in die Ohren unserer Mitmenschen stopfen? Ich bekomme fast täglich Mails und Anrufe mit Fragen nach einfachen und erfolgreichen Lösungen für den Kontaktaufbau sowie die Beziehungs-Pflege per Telefon.

Gerade letzte Woche rief mich die Beraterin eines Direktvertriebs an und klagte mir ihr Leid. Sie weiß im Augenblick überhaupt nicht mehr, wie sie neue Termine vereinbaren kann. Sobald sie die Telefonnummer wählt, werden ihre Finger nass, ihr Herz beginnt zu rasen und ihre Stimme klingt zu hoch und leicht zitterig. Das kann nicht so bleiben. Lesen Sie weiter, was man tun kann. Es gibt meist drei Vorgehensweisen, um sich permanent für neue private und berufliche Erfolge weiter zu entwickeln:

**Variante 1:** Sie versuchen alles selbst zu schaffen und reden kaum mit anderen darüber, welche Ziele Sie mit welchen Vorgehensweisen verwirklichen wollen. Misserfolg und Erfolg machen Sie mit sich selbst aus, ohne jegliches Feedback von dritten, außer bei den Ergebnissen im direkten Kontakt mit Kunden und Geschäfts-Partnern.

**Variante 2:** Sie hören intensiv auf eine Person Ihres Umfelds wie z. B. Ihre Führungskraft, einen Freund oder den Lebenspartner. Diesem Rat ordnen Sie sich ganz und gar unter. Meist sagt

diese Person auch noch: „Tue einfach, was ich dir sage. Wirst sehen, dann funktioniert es auch.“ Nach kurzer Zeit fühlen Sie sich fremdbestimmt und schnell kommen Zweifel, ob dies Vorgehen wirklich der beste Weg ist ...

**Variante 3:** Sie sprechen mit einem „Coach“ und lassen sich positiv inspirieren. Diese Variante hat den Vorteil, dass Sie Ihre eigenen und die Erfahrungen des Coachs anzapfen können. Sie beide stellen einen Plan auf. Und Sie kontrollieren Ihr Vorgehen täglich im Hinblick auf Effektivität.

Die junge Frau entschied sich für Variante Nr. 3. Ich bat sie, mir eine Mail zu schicken und darin ihre Situation (direkt vor dem Telefonieren) konkret zu beschreiben. Hier ihre Ausführungen, die sich wie „Selbstboykott“ lesen:

- **Ich will nicht telefonieren, weil es sowieso nicht klappt.**
- **Ich will nicht telefonieren, weil ich nicht weiß, was ich sagen soll.**
- **Ich will nicht telefonieren, weil die Leute meine Unsicherheit bemerken.**
- **Ich will nicht, aber ich muss trotzdem telefonieren.**
- **Die Leute geben mir bestimmt keinen Termin!**
- **Und was ist, wenn ich die Fragen nicht beantworten kann?**
- **Was soll ich nur machen? Anrufen? Lieber nicht ... oder doch?**

Und dann nahm sie den Hörer von der Gabel und legte ein „grottenschlechtes“ Telefongespräch von 20 Sekunden hin. Ist es das, was wir mit der „selbst erfüllenden Prophezeiung“ meinen?

Wie können wir schwierige  
Situationen in unserem Kopf  
und Gefühlsleben positiv  
verändern?

Wie gelingt es uns, zu jeder Zeit  
gut drauf zu sein und  
unsere Arbeit mit Begeisterung  
erfolgreich zu gestalten?

Bevor ich die oben notierten „Selbstgespräche“ in positive Sprachmuster verwandle, möchte ich ein paar Gedanken vorausschicken. Sie möchten im Bereich „Telefonieren“ Spitzenleistungen erzielen? Dann wird es immer wichtiger, sich erst einmal darüber im Klaren zu sein, dass wir unser Gegenüber evtl. aus einer konzentrierten Situation herausreißen. Gerade wenn wir Personen per Telefon „besuchen“, die wir (noch) nicht kennen, wird in einer „schwierigen“ Situation so manches Wort von der anderen Seite zu schnell auf die Goldwaage gelegt. Wer unfreundlich und mit Redeschwall stört, bekommt selten eine Chance zu Ende zu sprechen.

Wer kennt es nicht, dass wir oft vorschnell unseren eigenen Vorstellungen phantasievoll Raum geben. Damit füttern wir gern unsere Unsicherheiten, Ängste, Hemmungen und sonstige „Monster“ im Bereich der persönlichen Schwächen. Wir wollen telefonieren. Das ist uns wichtig. Aber warum machen wir uns das Leben dermaßen schwer? Es geht doch nur darum, ein Gespräch zu führen und eine Verabredung zu treffen. Daraus jedes Mal ein Drama zu machen erscheint mir psychologisch sehr bedenklich.

„Telefonieren macht glücklich und erfolgreich.“

Es muss so sein, sonst würden nicht dermaßen viele Menschen ein Handy (Tag und Nacht) benutzen. ▶



Es geht darum, Menschen zu gewinnen.  
Für eine Idee, einen Termin, eine Veranstaltung  
sowie für neue berufliche  
Perspektiven und eine erfolgreiche Zukunft.



Das Telefon ist ein magisches Dialog-Instrument. Und wenn wir mit den Telefon-Zielen klug umgehen und in jedem einzelnen Telefongespräch ein Stückchen Erfolg, Freude und Lernprozess entdecken, stellt sich die Situation auch schon ganz anders dar.

Sie wollen einen Termin vereinbaren? Gut! Was aber, wenn Ihr Gesprächspartner für eine Woche auf Geschäftsreise geht? Ganz einfach, dann machen Sie einen Telefon-Termin, der beiden gut passt. Und schon haben Sie ein erfolgreiches Telefonat geführt. Und wenn jemand sich auf keinen Fall mit Ihnen an einen Tisch setzen möchte? Ganz einfach, dann bieten Sie ihm ein paar Informationen an, die Sie ihm per Post oder Mail zusenden. So kann er sich sein eigenes Bild machen, um danach einem Termin zuzustimmen. Oder Sie laden ihn zu einer Info-Veranstaltung ein. Es gibt Personen, die sich nicht gern Leute nach Hause einladen. Auf der anderen Seite können Sie auch an Leute geraten, die ihre eigene „Bude“ nicht gern verlassen und eher zu Ihrer Geschäfts-Präsentation kommen und sogar noch ein paar Freunde mitbringen.

Nehmen Sie die Menschen so, wie sie sind.  
Andere gibt es nicht.

Hier ein paar Vorgehensweisen für den Umgang mit inneren negativen Einstellungen. Verwandeln Sie Ihre negativen Glaubenssätze in positive Sprachmuster:

„**ICH WILL NICHT TELEFONIEREN, WEIL ES SOWIESO NICHT KLAPPT.**“

■ **Wählen Sie einen Gedanken für sich und Ihre Geschäfts-Partner aus:**

Ich telefoniere täglich voller Begeisterung. Ich will telefonieren, um zu lernen und um jeden Tag ein wenig besser zu werden. Ich habe etwas ganz besonders Gutes anzubieten, nämlich mich selbst als Gesprächspartner. Und ich habe die Geduld, meine Mitmenschen Schritt für Schritt neugierig zu machen und ihr Interesse zu wecken. Ich selbst bin ganz gespannt darauf, was die Menschen heute über die Themen Lebensqualität, Geld und Zukunft denken. Ich habe das große Glück, dass ich täglich so viel telefonieren kann, wie ich will. Erstens um Freude zu erleben und zweitens um mein Unternehmen erfolgreich aufzubauen. Ja, ich will gern und viel telefonieren. Denn jedes Telefon-Gespräch ist ein Erfolg, entweder durch das Ergebnis oder als Lern-Prozess. Und es klappt immer, weil es einfach ist, ein Telefonat zu starten und fortzuführen.

Ich liebe meine täglichen Telefonate, weil sie mir zeigen, wie gut ich kommunizieren kann.

Ich bin ein Mensch aus Fleisch und Blut, der Fehler hat und Fehler machen darf. Wenn ich auf das, was der andere sagt, einmal spontan nichts erwidern kann, frage ich ihn sehr freundlich, wie er das Gesagte genau meint. Aus der Antwort entwickle ich eine interessante Aussage für das Entstehen eines Wir-Gefühls.

„**ICH WILL NICHT TELEFONIEREN, WEIL ICH NICHT WEISS, WAS ICH SAGEN SOLL.**“

■ **Wählen Sie einen Gedanken für sich und Ihre Geschäfts-Partner aus:**

Ich telefoniere mit Begeisterung, weil ich immer eine interessante Botschaft in meine Telefonate einbringe. Es beginnt schon damit, dass ich von einem Freund, Nachbarn, Familienmitglied oder Arbeitskollegen einen herzlichen Gruß ausrichte. Als Beziehungs-Manager kommt es nicht nur darauf an, was ich sage, sondern auch was der Andere in das Gespräch einbringt. Der Dialog ist wichtig. Also gelingt es mir in meinen Telefonaten, durch interessante Fragen ein lebendiges Gespräch zu führen. Ich inspiriere meine Gesprächs-Partner zur Offenheit und für den Wunsch nach mehr Informationen. Schön, dass ich dieses Info-Versprechen immer geben und einhalten kann.

Ich bin eine empfehlenswerte Persönlichkeit und kann positiv auf meine Gesprächspartner einwirken.

Ich verfüge über einige „Mini-Stories“, die mir zur Verfügung stehen. Ich fühle mich richtig gut. Und das strahle ich in den nächsten Telefonaten aus. Wo ist eigentlich mein Telefon?

„**ICH WILL NICHT TELEFONIEREN, WEIL DIE LEUTE MEINE UNSICHERHEIT BEMERKEN.**“

■ **Wählen Sie einen Gedanken für sich und Ihre Geschäfts-Partner aus:**



So schnell und so weit wie mit dem Telefon kann ich mit keinem anderen Transportmittel zu anderen Menschen reisen.

Weil die Menschen, mit denen ich zum ersten Mal telefoniere, mich nicht kennen, haben sie auch keinen Vergleich, wie ich mich in Gesprächen mit anderen Personen anhöre. Meine Gesprächspartner haben auch keine Lust sich darüber Gedanken zu machen, wie ich mich fühlen könnte. Wir wissen beide so gut wie nichts voneinander. Außer, dass wir vielleicht gemeinsame Bekannte, ähnliche Ziele und den Wunsch nach mehr Erfolg besitzen. Und genau das gibt mir ein schönes Gefühl. Ich bin gern für den anderen da und helfe ihm, den Mut zu finden, sich mit mir zu verabreden. Mein Gesprächs-Partner fühlt sich manchmal recht unsicher. Ich helfe ihm mit meiner Verbindlichkeit und einem „Sonnenstrahl der guten Nachrichten“ in meiner Stimme dabei, aus einem guten Gefühl heraus einem Termin zuzustimmen. Schön, dass ich gleich wieder telefoniere. Ich bin begeistert.

„**WENN ICH ANRUFE, HABE ICH EIGENTLICH SCHON VERLOREN.**“

■ **Wählen Sie einen Gedanken für sich und Ihre Geschäfts-Partner aus:**

Beim Telefonieren gibt es nur Gewinner. Allein die Entscheidung, seine Mitmenschen anzurufen und ihnen etwas Positives wie z. B. wertvolle Informationen anzubieten, ist bereits ein Gewinn für beide Seiten. Und selbst wenn es in diesem Telefonat zu keiner Terminvereinbarung kommt, dann bezieht sich das nur auf dieses erste Gespräch. Die Alternative heißt nicht mehr „JA oder NEIN“, sondern „JETZT oder ZU EINEM ANDEREN ZEITPUNKT“

„**ICH WILL NICHT, ABER ICH MUSS TELEFONIEREN.**“

■ **Wählen Sie einen Gedanken für sich und Ihre Geschäfts-Partner aus:**

Ich werde besonders oft telefonieren, damit es mir in Fleisch und Blut übergeht. Meine unbewusste Kompetenz wird sich immer weiter entwickeln. Nicht nur Fremde werde ich per Telefon „besuchen“, sondern auch die über hundert Menschen, die ich relativ gut kenne. Ich werde mich ihnen als Gesprächspartner in Sachen Lebensqualität vorstellen und sie ebenfalls auf ihre Bekannten ansprechen. Ich suche Menschen, die sich aktiv für den Aufbau eines neuen gesellschaftlichen Zusammenhalts in unserem Land einsetzen. Mit meinen Telefonaten werde ich eine Reihe von Personen kennen lernen, die sich für mein Geschäft begeistern werden.

Ich bin unternehmerisch tätig und steigere täglich meine Einsatzbereitschaft.

Selbst wenn ich demnächst (vielleicht für immer) in ein fernes Land reise, ich würde mit dem Telefon viele Menschen „besuchen“ und fernmündlich „Abschied feiern“.

So schnell und so weit wie mit dem Telefon kann ich mit keinem anderen Transportmittel zu anderen Menschen reisen. ➤

JETZT BESTELLEN:  
[www.netcoo.info/shop](http://www.netcoo.info/shop)





„DIE LEUTE WOLLEN MIR EINFACH KEINEN TERMIN GEBEN.“

■ Wählen Sie einen Gedanken für sich und Ihre Geschäfts-Partner aus:

Es ist eine ziemliche Unverschämtheit, ganze Personenkreise, die wir überhaupt (noch) nicht kennen, schon vor dem ersten Telefonat zu „ver-teufeln“. Wir wissen nicht, welche Motive diese Menschen für ihren Lebensweg wählen. Also helfen wir unseren Mitmenschen am besten dabei, sich für neue berufliche Perspektiven zu öffnen. Ich vereinbare viele feste Termine. Entweder in diesem ersten Telefonat oder im nächsten. Es gibt Menschen, die sich das, was wir ihnen am Telefon sagen, nicht wirklich vorstellen können. Diese Mitmenschen brauchen einen zusätzlichen visuellen Impuls. Das geschieht am besten mit einem Brief und einem Flyer oder einer Mail mit PDF-Datei. Das darauf folgende Telefonat wird leichter und entweder spontan zum direkten Termin führen oder in die Einladung zu einer Info-Veranstaltung münden.

„WAS MACHE ICH NUR, WENN ICH DIE FRAGEN MEINER GESPRÄCHSPARTNER NICHT BEANTWORTEN KANN?“

■ Wählen Sie einen Gedanken für sich und Ihre Geschäfts-Partner aus:

Ich muss gar nicht alle Fragen beantworten. Es kann sogar gefährlich sein, sämtliche Fragen „wie aus der Pistole geschossen“ lückenlos zu beantworten. Eine solche Person lädt man nicht gern zu sich nach Hause ein, weil sie Angst erzeugt, „ausgeliefert“ zu sein. Wichtiger ist, die Antworten besorgen zu können, von der Führungskraft oder von der Zentrale. Stellen Sie selbst interessante Fragen, die Ihren Gesprächs-Partner inspirieren: „**Herr Wulff, viele Menschen denken heute ganz neu über die Themen Geld und Zukunft nach. Welche Bereiche sind Ihnen dabei besonders wichtig?**“ Wenn der zukünftige Kunde keine Antwort weiß ... können Sie erwidern: „Dann lassen Sie uns doch gemeinsam einmal darüber nachdenken, wo Sie heute stehen und was Sie für die Zukunft aufbauen möchten. Und dann schauen wir einmal, was Ihnen das Wichtigste ist.“

„DIE DENKEN DOCH DANN, DASS ICH KEINE AHNUNG HABE.“

■ Wählen Sie einen Gedanken für sich und Ihre Geschäfts-Partner aus:

Es ist viel wichtiger, was ich über mich denke. Ich bin nicht perfekt. Aber ich habe genug Ahnung, als Mensch, Berater und Freund, um mit vielen Personen in Kontakt zu treten. Im Gegenteil: Die Leute, die ich anrufe, haben (noch) keine Ahnung von mir, meiner Leistung und den großen Chancen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Ich konzentriere mich darauf, die Ahnung meiner Mitmenschen zu vergrößern. Ich will durch die Brille meiner Gesprächs-Partner sehen und mich in ihre Schuhe stellen. So steigere ich ständig meine Wahrnehmung und die Qualität meiner Gesprächsführung.

„WAS SOLL ICH NUR MACHEN? ANRUFEN? LIEBER NICHT!!! ODER DOCH?“

Gut ... sehr gut. Ich telefoniere ab sofort viel mehr, weil ich weiß:

Wenn ich freundlich und fair bin, kann ich alles sagen, was ich sagen möchte.

Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Tag mit vielen interessanten Telefonaten. ✓

Herzliche Grüße  
Ihr Roland Arndt

**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
- 02/2009 = Die Kunst der Selbst-Führung

Dank an einen der besten Marketingpläne  
Dank an die Provence und den Mittelmeerraum  
Dank an ein weltweites Netzwerk  
Dank an unsere natürlichen Produkte

Über 25 Jahre MLM

Vertrauen zählt.

(und zahlt gut...)



Möchten Sie mehr wissen....

WWW.FREDERICM.COM