

**Erfolg ist kein Zufall, sondern das Ergebnis strategischen und eigenverantwortlichen Handelns. Lerne, in die Offensive zu gehen und zum aktiven Gestalter zu werden.**

Im Verkauf und Vertrieb bewegst du dich in einem zunehmend härter werdenden Umfeld. Entscheidungen werden erwartet, schwierige Gespräche müssen geführt, Vorgaben müssen (über)erfüllt, Fehler müssen eingeräumt werden. Manche Menschen gehen dann sofort offensiv nach vorne, ändern, übernehmen die Führung: die für sich selbst, aber auch für andere, und damit die Verantwortung. Das sind die Gestalter.

Und dann gibt es noch die »Aushalter«, die Angst haben, die Situation zu ändern. Sie überlassen Entscheidungen lieber anderen und verschärfen damit ihr Problem nur noch, denn oft meinen es die anderen ja nicht gerade gut mit diesen »Opfern«. Nun kannst du dich entscheiden, ob du Opfer sein oder bleiben willst. Du kannst dich aber auch aus der Opferrolle heraus für die Selbstbestimmung entscheiden.

### **Gestalter oder Opfer?**

Entscheiden heißt ja immer auch, sich von etwas zu trennen; in diesem Fall von Möglichkeiten – es ist also immer ein Risiko. Und dafür müssen auf einer oft unzureichenden Wissensbasis Schlüsse gezogen und Risiken abgewogen werden. Da scheiden sich dann auch die Geister: in die eher aktiven Gestalter und in die tendenziell passiven »Opfer«. Ob das nun eher an einem mehr oder minder starken Che-

mococktail von Botenstoffen im Hirn, wie Dopamin und Serotonin liegt oder an genetischer Veranlagung oder soziologischen Einflüssen wie der Erziehung das kann man sicher nicht prozentual einordnen. Das ist auch gar nicht so wichtig weil man

Entscheidungsfreude und Entschlusskraft eben zu einem großen Teil auch trainieren kann.

Dabei muss man sich gar nicht zum Super-Gestalter »hochpeitschen«. Denn auch der starke Gestalter hat Schwächen: Häufig wird er von Ehrgeiz, Machthunger, Gier und Sucht nach Anerkennung angetrieben. Dabei ist er oft rücksichtslos gegen sich und andere, ungeduldig und unachtsam. Und: er ist in seiner Eigenheit verletzlich: Als ausgeprägter Gewinnertyp ist er auf den Erfolg angewiesen. Bleibt der mal aus, stürzt der Gestalter schnell in Selbstzweifel. Hier kann er vom vermeintlich Schwachen lernen! Der Opfertyp ist häufig gesellschaftlich sehr erfolgreich, beliebt und diplomatisch geschickt. Den absoluten Gestaltungswillen ersetzt er durch Anpassungswillen. Doch das führt oft zu einer Lähmung, zu Mitläufertum und Versagensangst.

## Umsetzungsstark in Verkauf und Vertrieb



**Agiere –  
Der Weg vom  
»Aushalter«  
zum Gestalter**

### **Die fünf Wegweiser zum Ziel**

Wie immer liegt das Gift in der Dosis und die Therapie in der richtigen Dosierung. Und das »Opfer« muss sich klarmachen: Nicht die Umstände im Leben sind schuld an seiner Situation, sondern seine eigene Tatenlosigkeit, diese Umstände zu ändern! Diese Tatenlosigkeit resultiert eben oft aus der Angst vor negativen Konsequenzen. Dagegen gibt es ein ganz einfaches Gedankenspiel: »Was würdest du tun, wenn dir der Erfolg für dein Handeln garantiert wäre? Wenn es nicht schiefgehen könnte?« Mit dieser Sicherheit »im Rücken« definierst du dir Ziele – auch große – auf einmal sehr leicht. Dann gilt es, das Ziel in Teilschritte aufzubrechen und diese mit einem Zeitplan zu hinterlegen. Das gibt demjenigen, der sie braucht, die Sicherheit der kleinen Schritte. Und damit diese kleinen Schritte dem Weg

# ERFOLGSSTRATEGIEN

zum Ziel folgen, gibt es fünf Wegweiser:

1. Wegweiser: Kommunikation verbessern
2. Wegweiser: Verantwortung übernehmen
3. Wegweiser: Motivation verstärken
4. Wegweiser: Prioritäten setzen
5. Wegweiser: Gewohnheiten verändern.

## Auch Innehalten gehört zum Agieren

Auf dem *ent*-schiedenen Weg der positiven Veränderungen vom passiven Re-Agierer zum kraftvollen Agierer gibt es immer wieder die Zwischenschritte des Innehaltens und der Bilanzierung. Notiere die ersten – und die dann folgenden – positiven Erfahrungen, die du seit Beginn deines persönlichen Neuanfangs gemacht hast. Bestärke dich damit immer wieder in deiner Aktionskompetenz. Agieren heißt ja nicht, in blinden Aktionismus auszubrechen, sondern seine Möglichkeiten aktiv zur Erreichung des gesetzten Zieles zu formen, zu entwickeln und einzusetzen.

Kreuze nun unten stehende Veränderungspunkte an, und versieh diese dann mit einem Start- und Enddatum!

Zielliste:

Ich starte mit **Kommunikation** verbessern am:

Seminarauswahl dazu in der More Power Agency:

**KörperSprachen** im Dezember

**Rhetorik** im November,

**Rhetorikhypnose** im November und im März,

**Verkaufen mit Biss!** im November und März,

**Immer schlagfertig!** im November.

Ich lege das Enddatum meiner Kommunikationssteigerung wie folgt fest:

Ich starte mit **Verantwortung übernehmen** am:

Ich lege das Enddatum, meine Verantwortung zu übernehmen, wie folgt fest:



Ich starte mit dem Wegweiser

**Motivation verstärken** am:

Seminare dazu in der More Power Agency:

**Balance im Leben** im Feber

**Feuerlauf** im Dezember

**Weck den Sieger in dir!** im April

Ich lege das Enddatum, meine Motivation zu stärken, wie folgt fest:

und belohne mich mit:

Ich starte mit **Proritäten setzen** am:

Ich starte mit dem Modul

**Gewohnheiten ändern** am:

Seminare dazu in der More Power Agency:

**Weck den Sieger in dir!** im April

**Feuerlauf** im Dezember

**Stil & Etikette** im November

**Mit mir nie wieder!** im März