

BAND 6



**VERKAUFEN
IST FÜR
ALLE
DA**

**DURCH UMSETZUNG ZUM
ERFOLG**



**LESE-
PROBE**

MICHAEL TRABITZSCH

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-947996-05-6

Satz und Layout: Michael Trabitzsch, Hohenbrunn
Lektorat: Dr. Maria Zaffarana, Wesseling
Grafik und Design: Michael Trabitzsch, Hohenbrunn
Verlag: Weidenverlag M. Trabitzsch, Hohenbrunn

1. Auflage, März 2020

Copyright © Weidenverlag M. Trabitzsch, Hohenbrunn 2020

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung sowie der Übersetzung, sind vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Scannen, Abfotografieren oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlags reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet oder vervielfältigt werden.

Verkaufen ist für alle da

Durch Umsetzung zum Erfolg

Band 6

Michael Trabitzsch

„Verkaufen ist für alle da“ ist der Titel einer sechsteiligen Serie.
Folgende Buchtitel sind im Handel erhältlich:

Band 1 – Ihr persönlicher Anteil am Erfolg

In diesem Buch geht es ausschließlich um Sie, um Ihre Einstellung und Ihr Auftreten und wie Sie mit einfachen Mitteln Ihre Außenwirkung und damit Ihre Zukunft positiver gestalten können.

Ich zeige Ihnen, was sich hinter dem Leitspruch „Verkaufen ist für alle da“ konkret verbirgt und warum das Thema für jeden wichtig ist – selbst wenn er nicht im Vertrieb tätig ist.

Band 2 – Die wunderbare Welt der Kunden

Der zweite Band der Buchreihe beleuchtet die Welt des Kunden: Von welchen Faktoren hängt seine Zufriedenheit ab? Wie können Sie die Kundenloyalität erhöhen und messen? Wenn Sie die Inhalte dieses Buches umsetzen, werden Sie deutlich mehr Stammkunden bekommen als bislang.

Wenn Sie „auf der anderen Seite“ stehen, also selbst in der Rolle des Kunden sind, werden Sie ebenfalls ein besseres Verständnis für das Verkaufsgespräch entwickeln und hierdurch besser beraten werden.

Band 3 – Der Flirt mit dem Kunden

Nachdem es in den ersten beiden Büchern dieser Serie um Sie und den Kunden gegangen ist, nimmt Band 3 die Kommunikation und Interaktion zwischen Ihnen und dem Kunden – und damit auch allen anderen Mitmenschen – unter die Lupe. Nachdem Sie das Buch gelesen haben, werden sich Ihre Präsentationen merklich verändern, Sie werden aktiver zuhören und offener auf Personen zugehen, um mit ihnen ins Gespräch zu kommen.

Band 4 – Social Selling

Dieses Buch ist die Fortsetzung von *Band 3 – Der Flirt mit dem Kunden*, in dem es um die richtige Kommunikation mit dem Kunden geht. Social Selling ist Kommunikation 2.0, also die moderne Art, um mit Ihren Kunden zu sprechen und sie über aktuelle Themen auf dem Laufenden zu halten. In diesem Buch erfahren Sie alle Hintergründe zu diesem Thema und wie Sie sich für Ihre Kunden als ihre Vertrauensperson etablieren.

Band 5 – Schürfen bis es glänzt

Im fünften Band erfahren Sie, wie Sie nach all Ihren Anstrengungen am Ende auch Geld verdienen und sich auf die wirklich wichtigen Dinge fokussieren. Dazu müssen Sie Ihre Vertriebsprozesse optimieren. Das hilft Ihnen dabei, aus der Masse potenzieller Kunden wahre Rohdiamanten zu schürfen und mit ihnen beträchtliche Gewinne zu erwirtschaften.

Obwohl es hier auf den ersten Blick um klassischen Vertrieb geht, ist dieses Buch ganz im Sinne des Titels der Buchserie für wirklich alle interessant. Denn auch wenn Sie hier einige Inhalte vielleicht gar nicht anwenden können, hilft es Ihnen sehr dabei, Ihre Vertriebskollegen zu verstehen und sie bei ihrer Arbeit konstruktiv zu unterstützen.

Band 6 – Durch Umsetzung zum Erfolg

Theorie ist hilfreich, doch nur die Umsetzung in der Praxis macht Sie erfolgreich. Mit dem Wissen aus diesem Buch werden Sie Ihren gesammelten Erfahrungsschatz deutlich besser in der Praxis umsetzen. Sie werden hochmotiviert sein. Ihre investierte Zeit und auch das Geld, das Sie vielleicht in Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen gesteckt haben, wird gewinnbringend umgesetzt.

Vorwort

Es gibt nur wenig Licht. Meeresalgen bewegen sich langsam von links nach rechts. Ein Fischschwarm zieht vorbei und plötzlich sieht man mehr. Dort drüben: Man kann das Blitzen ganz deutlich sehen. Da liegt ein mächtiger, kantiger Gegenstand auf dem Meeresgrund. Es ist eine Kiste – eine gusseisern beschlagene Schatzkiste, die im fahlen Licht schimmert. Der Inhalt ist unvorstellbar wertvoll. Damit kann sich sein Entdecker viele Wünsche erfüllen und ein Leben ganz nach seinem Belieben gestalten. Doch was passiert, wenn er die Kiste dort auf dem Meeresgrund liegen lässt und er zögert, den Schatz zu heben?

Genau so verhält es sich im Leben, in *unserem* Leben: Was bringt der größte Schatz, das mächtigste Wissen, wenn wir ihn nicht an die Oberfläche bringen, wir nicht handeln? Was bringen uns Schulungen, Workshops, Verkaufstrainings und dergleichen, wenn wir es dabei belassen und die vielen PS nicht auf die Straße bringen? Nichts! Dann bleibt die Kiste am Meeresgrund und wird bald in Vergessenheit geraten.

Wir sind aber nicht auf diese Welt gekommen, um Dinge am Meeresgrund oder anderswo verrotten zu lassen. Denn Menschen lieben es, Fortschritt und Veränderung zu leben.

Vorwort

Klar: Am Anfang ist Neues immer auch eine Herausforderung; aber der Prozess und die Lorbeeren, die wir am Ende ernten, sind es allemal wert. Es motiviert uns, Dinge zu erschaffen und ganz allgemein voranzukommen.

Wie kommen wir nun ins Handeln? Wie entsteht Veränderung, obwohl wir seit Jahrhunderten darauf konditioniert worden sind, uns gefälligst mit dem Status quo zufriedenzugeben?

Jede Veränderung benötigt zunächst eine Vision, eine klare Kommunikation und letztlich einen vorbildlichen Führungsstil, wenn auch andere von unserer Veränderung inspiriert werden sollen. Doch wie kommen wir voran, wenn Veränderungen so schwer, Ergebnisse in weiter Ferne und unsere Motivation nahe des Nullpunkts sind?

Es ist unsere Leidenschaft, die gefunden und angewandt werden will! Sie inspiriert uns immer wieder aufs Neue, lässt uns kreativ sein und zapft ergiebigste Motivations- und Schaffensquellen an. Wer also sein Wissen effektiv einsetzen und Ergebnisse produzieren will, muss zunächst seine Leidenschaft finden und dann konsequent von ihr Gebrauch machen. Wir müssen zum „Passioneer“ werden: also zu einem Pionier, der den Mut hat, das Unbekannte auszuprobieren, indem er seiner Leidenschaft folgt. Er (oder sie) handelt mutig und ist dabei anderen ein Vorbild.

Komm jetzt auch Du ins Handeln und hinterlass Deinen Fußabdruck in dieser Welt, indem Du dank Deiner Leidenschaft durch Umsetzung erfolgreich wirst.

Das Wissen der folgenden Seiten hilft Dir genau dabei. Lass es nicht auf Deinem eigenen Meeresgrund in Vergessenheit geraten, erschaffe Großartiges!

Dein Florian Ilgen – Der Passioneer
Mentalist | Mentor | Keynote Speaker

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
Inhaltsverzeichnis	11
1 Einleitung	13
2 Dein Nutzen	17
3 Was bisher geschah	21
4 Auf die Umsetzung kommt es an	27
5 Die Reise der Veränderung	45
6 Motivation	49
7 Disziplin	67
8 Komfortzone	69
9 Die Stufen der Veränderung	77
10 Die Angst vor dem Scheitern	89
11 Große Steine, kleine Steine	97
12 Feedback-Kultur	119
13 Zieldefinition	135
14 Reiseplanung	153
15 Die Route	163
16 Am Ziel angekommen	169
17 Zusammenfassung	177
Danksagung	179
Bildnachweis/Quellen	183

Inhaltsverzeichnis

Über mich	185
Weitere Medien aus meiner Feder	187

1

Einleitung

Liebe Leserinnen und Leser,

dieses Buch ist der 6. Band in der Buchserie „Verkaufen ist für alle da“.

Darin geht es um die erfolgreiche Umsetzung Deiner Vorhaben. Dies können sowohl private oder berufliche Veränderungen, aber auch andere Dinge und Maßnahmen sein. Alles, was Du im Leben anpackst, benötigt eine Idee, Motivation und Disziplin – und die entsprechende Zieldefinition. Du musst bereit sein, Deine Angst vor dem Scheitern zu überwinden und Deine Komfortzone zu verlassen.

Ich freue mich, dass Du Dich entschieden hast, dieses Buch zu kaufen. Denn die genialste Idee und der beste Vorsatz bringen Dir nichts, wenn Du sie oder ihn nicht umsetzt. Gerade hierbei hilft Dir dieses Buch. Es stellt somit eine Art Schutz Deiner aufgewendeten Zeit und Deines gegebenenfalls investierten Geldes sicher.

1 Einleitung

Diese sechsteilige Buchserie selbst ist das beste Beispiel dafür, dass man seine Vorhaben erfolgreich umsetzen und seine Ziele erreichen kann – wenn man weiß, wie. Und von genau diesem Wie erfährst Du in diesem abschließenden Band.

Falls Du bislang die ersten Bücher noch nicht gelesen hast, möchte ich sie Dir natürlich alle wärmstens empfehlen.

Wenn dieses Werk nicht Dein erster Berührungspunkt zu mir ist, weißt Du bereits, dass ich viele Themen mit Situationen assoziiere, die Dir wahrscheinlich bestens vertraut sind, um auf diese Weise ein besseres Verständnis zu erzielen. So ist übrigens auch der Titel dieses Buches entstanden.

Nachdem es im ersten Band in erster Linie um die Hintergründe und um Dich, im zweiten Band um den Kunden geht, ist in Folge 3 die Kommunikation mit dem Kunden an der Reihe. Nummer 4 ist mit dem Thema „Social Selling“ die Hinführung zu dem fünften Buch, in dem es vordergründig um Vertriebsstrategien und -prozesse geht. Das Buch, das Du nun liest, widmet sich der erfolgreichen Umsetzung dieser Fragen:

- Warum ist Motivation wichtiger als Disziplin?
- Wie setzt Du die richtigen Prioritäten?
- Welche Stufen der Veränderung gibt es?
- Wie kommst Du erfolgreich ans Ziel?

Auf all diese Fragen und noch viele mehr liefere ich Dir praktische Antworten.

Wie Du im Quellenverzeichnis siehst, wird auch in diesem Buch auf wenig Literatur verwiesen. Ich beziehe mich fast ausschließlich auf meine eigenen praktischen Erfahrungen. Wie Du mittlerweile wahrscheinlich weißt, sind für mich anschauliche Beispiele immer einfacher zu akzeptieren und zu verinnerlichen als bloße Theorie.

Du wirst mitgenommen auf eine spannende und faszinierende Reise in die anspruchsvolle und bunte Welt des Vertriebs. Dies soll aber nicht die erste und letzte Reise sein. Ich mache mich gerne mit Dir gemeinsam auf in neue Abenteuer.

Von daher auch hier wieder der „Aufruf“, mit mir in Kontakt zu bleiben und mir konstruktive Rückmeldung zu diesem Buch zu geben. Ich bin Dir hier für jede Anregung dankbar. Wie hat Dir das Buch gefallen? Hast Du ein Thema vermisst? An welchen Stellen stimmst Du mir zu, an welchen nicht? Würdest Du gerne noch mehr von mir und über mich erfahren?

1 Einleitung

Am besten schreibst Du Deine Meinung, Anregung wie auch Deine eigenen Erlebnisse und Erfahrungen zu diesem Thema direkt auf meine Webseite unter



www.sales4every1.com

und abonnierst dort gleich auch meinen Blog.

Hier findest Du zudem die Links zu meinen Social-Media-Profilen, über die Du gerne mit mir in Verbindung bleiben kannst.

Natürlich freue ich mich, wenn Dir dieses Buch gefällt, und Du Deinen Wissensdurst mit den anderen Büchern dieser Themenreihe weiter stillst.

Viel Spaß beim Lesen!

Dein

A handwritten signature in cursive script that reads "Michael".

2

Dein Nutzen

Wie schon in der Einleitung beschrieben, handelt dieses Buch hauptsächlich von der erfolgreichen Umsetzung Deiner Vorhaben und den hierfür benötigten Bestandteilen.

Theorie ist hilfreich, aber nur die praktische Umsetzung macht Dich erfolgreich. Mit dem Wissen aus diesem Buch wirst Du Deinen gesammelten Erfahrungsschatz deutlich einfacher in der Praxis umsetzen und Deine Motivation steigern. Zeit und Geld für Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen werden durch dieses Buch gewinnbringend investiert.

Du lernst, wie Du mit Deiner Angst vor dem Scheitern besser umgehst, wie Du Deine Prioritäten für Deine Vorhaben optimal definierst und wie Du Dich auf sie fokussierst.

Wenn Du selbst Veränderungen vornimmst, die nicht nur Dich, sondern auch andere Personen betreffen, wirst Du ihre Reaktionen und ihr Verhalten besser verstehen können.

2 Dein Nutzen

Durch geeignete Maßnahmen kannst Du bereits im Vorfeld entsprechend vorsorgen und somit die Ablehnungsphase kürzer und erträglicher gestalten.

Mit den Tipps aus diesem Buch werden Du und alle Beteiligten zur selben Zeit am selben Ziel ankommen. Für alle wird sich die ursprüngliche Erwartungshaltung erfüllen.

Ich schreibe bewusst nur von Tipps, denn Tricks gibt es beim Verkaufen und der Motivation nicht beziehungsweise sollte es nicht geben.

Hier eine Zusammenfassung der wesentlichen Themen, die Dich begeistern werden:

- Definition und Fokussierung auf die wichtigen Prioritäten
- ideale Festlegung der Ziele
- Etablierung einer Feedback-Kultur
- Überwinden Deiner Angst vor dem Scheitern
- Verlassen Deiner Komfortzone
- Steigerung der Motivation
- verträglicheres Durchschreiten der Stufen der Veränderung
- Implementierung der Veränderung in der Unternehmenskultur
- einfacheres Umsetzen von Veränderungen

... all das mit dem Ziel von

- besserer Persönlichkeitsaußenwirkung,
- Akquise von mehr Aufträgen,
- Steigerung des Gewinns/Gehalts sowie
- mehr Freude und Erfolg bei der Arbeit.

Darüber hinaus wirst Du lernen, wie Du (hierzu zähle ich im Speziellen auch jeden Angestellten) Dein Unternehmen noch besser repräsentierst und einen wertvollen Beitrag zum Wohlergehen Deiner Firma leisten kannst. Letztendlich sicherst Du somit Deinen Arbeitsplatz.

Zu guter Letzt wirst Du feststellen, dass das Ganze auch noch mehr Freude bei der Arbeit bringt und die Inhalte sogar im privaten Bereich umsetzbar sind. Denn auch hier hast Du mit Sicherheit Ideen und Ziele, die Du erfolgreich umsetzen möchtest – sei es Dein Vorsatz, mit dem Rauchen aufzuhören, abzunehmen oder andere Maßnahmen.



4

Auf die Umsetzung kommt es an

Das beste Beispiel dafür, wie wichtig die Umsetzung ist, ist diese Buchserie. Zu Beginn hat die Idee gestanden und ich habe mich voller Euphorie in dieses Abenteuer gestürzt. Anfangs sind die Ideen auch nur so gesprudelt und ich habe sehr schnell Fortschritte gemacht, was mich zusätzlich motiviert und das Schreiben einfacher gemacht hat. Bei einem Projekt mit sechs Büchern auf einen Schlag bedarf es allerdings sehr vieler Aspekte, die beleuchtet werden müssen. So ist es nicht ausgeblieben, dass der Schreibfluss nicht nur einmal ins Stocken geraten ist und zwischendurch Selbstzweifel, manchmal auch Frust eingesetzt hat. Dies sind die Momente im Leben, die über Erfolg oder Aufgeben entscheiden. Nur wenn Du in diesen schwierigen Phasen Deinen inneren Schweinehund überwindest, hast Du eine Chance, das Ziel zu erreichen.

Genauso verhält es sich mit Wissen. Mit dem Kauf dieses Buches hast Du schon mal einen ersten wichtigen Schritt getan.

Schütze und vermehre Deine Investition
durch praktische Umsetzung Deines
Wissens.

Du hast Dich dafür entschieden, in die Publikation zu investieren, womit Du eine der besten finanziellen Entscheidungen in Deinem Leben getroffen hast.

„Jede Investition in Wissen bringt die beste Rendite.“

Benjamin Franklin

Eventuell ist dies auch nicht Dein erstes Buch aus dieser Serie, in das Du investiert hast. Und wahrscheinlich ist es auch nicht das erste Fortbildungsbuch, das Du Dir zugelegt hast. Vielleicht hast Du auch schon das eine oder andere Training absolviert. Bist Du dabei sogar schon einmal über glühende Kohlen gelaufen und hast Dich danach gefühlt, als könntest Du Bäume ausreißen? Oder hast Du andere ähnlich positive Erlebnisse mit guten Ideen zur Veränderung gehabt? Wie viele Silvester mit entsprechenden Vorsätzen fürs neue Jahr hast Du schon gefeiert?

Bestimmt einige! An dieser Stelle frage ich Dich deshalb selbstkritisch:

Wie viel hast Du hiervon bereits in die Tat umgesetzt?

80 Prozent? 50? 20? Fünf Prozent? Je nachdem, wie alt Du bist und wie viele Vorsätze Du insgesamt schon gehabt hast, wird der Wert wahrscheinlich eher in einem niedrigeren Prozentbereich liegen.

Lasse die Veränderung zur Normalität in
Deinem Leben werden.

Ich persönlich bin hier ehrlich genug, um zu wissen, dass ich bei Weitem nicht 100 Prozent meiner Trainingsinhalte und Vorsätze umgesetzt habe. Dies ist aus meiner Sicht aus unterschiedlichen Gründen auch gar nicht möglich, zumindest nicht von heute auf morgen. Denn zwischen Theorie und Praxis besteht schließlich ein deutlicher Unterschied. Ja, sicherlich wäre mehr möglich gewesen!

Woran liegt das? In dem Moment, in dem Du Dir etwas ganz fest vorgenommen hast, hat es sich doch noch so gut angefühlt. Du bist extrem motiviert gewesen! Du hast Dir Dein Ziel doch so schön ausgemalt und Dich mit Deinem Sixpack-Bauch bereits über die Strände stolzieren sehen! Wie hat Dein Vorhaben da nur scheitern können? Du hast sehr wahrscheinlich noch ganz gut angefangen und Dich bereits im Fitnessstudio angemeldet. Dann ist die erste Abbuchung des Monatsbeitrages gekommen und wahrscheinlich hast Du auch schon ein paar Mal an den Geräten ordentlich geschwitzt. Aber wie lange hast Du es dann wirklich durchgezogen? Und damit meine ich nicht einen Monat, zwei Monate, sechs oder vielleicht sogar ein ganzes Jahr. Ich rede von wirklich nachhaltig! Also: Ist diese Veränderung Bestandteil Deines Lebens geworden?



5

Die Reise der Veränderung

Der Begriff *Reise* stammt nach Wikipedia vom althochdeutschen Wort *reisa* ab und bedeutet „Aufbruch, Zug, Fahrt“. Da für die erfolgreiche Umsetzung sehr häufig auch eine persönliche Veränderung mit dem dazugehörigen Wandlungsprozess erforderlich ist, habe ich die metaphorische Definition des Begriffs verwendet und dieses Buch an eine klassische Reise angelehnt.

Noch passender wird der Vergleich, wenn man den Unterschied zwischen einem Reisenden und einem Touristen nach Daniel J. Boorstin (1914 – 2004, amerikanischer Historiker und Schriftsteller) betrachtet. Er beschreibt diesen darin, dass Letztere lediglich auf der Suche nach Vergnügen sind. Reisende dagegen, setzen sich Risiken und Unannehmlichkeiten aus und sind aktiv auf der Suche nach persönlicher Weiterentwicklung. Und genau hierum geht es in diesem Buch!

Du begibst Dich also auf Deine *Reise der Veränderung* und agierst passenderweise als Reisender.

Agiere nicht als Tourist und begeben
Dich auf Deine Reise der Veränderung.

Damit Du Deine Reise überhaupt unternehmen *möchtest*, benötigst Du zunächst eine Initialzündung. Diese **Motivation** kann entweder von Dir selbst oder von außen gesteuert werden. Abhängig hiervon und davon, wie viel Vorbereitung erforderlich ist, benötigst Du auch mehr oder weniger viel **Disziplin**.

Letztendlich ergibt sich hieraus auch, warum Du die Reise der Veränderung unternimmst, wohin es gehen soll, mit wem Du reist und vieles mehr. Vor allem, wenn der Reisegrund von anderen veranlasst worden und vielleicht sogar mit einem längeren Wohnortwechsel verbunden ist, musst Du Dich mehr oder weniger weit aus Deiner **Komfortzone** entfernen. Du durchläufst dabei die sogenannten **Stufen der Veränderung**.

Mehr dazu und zu weiteren Themen wie der Reiseplanung erfährst Du in den nächsten Kapiteln. Lass uns die Reise beginnen.



8

Komfortzone

Die Komfortzone ist der Bereich, in dem Du Dich wohlfühlst. In dieser Zone empfindest Du Sicherheit und Geborgenheit. Alles ist bestens und bequem. Es kann sich um einen Ort oder eine Tätigkeit handeln. Jeder empfindet diesen Bereich für sich sehr individuell. Wo sich der eine wohlfühlt, muss für einen anderen noch lange nicht der komfortabelste Platz sein. Es ist ein bisschen wie mit dem Leben auf dem Land: Die einen genießen es, andere wiederum zieht es in die Stadt.

Vom Namen her ist es eine Zone, nach der man strebt. In diesem Bereich zu verweilen, hat allerdings den Nebeneffekt, dass man sich nicht weiterentwickelt. Dies muss jetzt nicht unbedingt ein Nachteil sein, denn jeder definiert für sich selbst, ob und wie er sich in seinem Leben verändern möchte. Ich für mich persönlich habe den Drang, mich kontinuierlich außerhalb meiner Komfortzone zu bewegen, und weiß für mich selbst, wie sich mein Leben hierdurch zum Positiven verändert hat.

Wer rastet, der rostet.

Mir fällt hierzu ein Beispiel aus dem Bereich Fremdsprachen ein: Zu meinen erwähnten schulischen (Fehl-)Leistungen gehörte auch das Fach Englisch. Im Unterricht glänzte ich darin wie bei den meisten anderen auch mit geistiger Abwesenheit. Dies hatte zur Folge, dass ich die Schule ohne wirkliche Englischkenntnisse verließ. Da ich nur in Deutschland gelebt hatte, keinen Drang hatte wegzuziehen und im Urlaub mit dem bisschen Vokabular ausgekommen war, war dies für mich auch überhaupt kein Problem. Beruflich hatte ich mich ebenfalls immer im deutschsprachigen Raum bewegt. Ich war ohne Englisch in diesem Bereich vollkommen in meiner Komfortzone und wollte zumindest aus diesem Bereich auch nie heraus – bis ich eines Tages, ich war Anfang dreißig, dann doch mal für ein Projekt ins Ausland musste. Und ich habe bewusst von „musste“ geschrieben, denn es war für mich eine grauenhafte Vorstellung.

Nach ein paar wenigen Minuten in der Projektbesprechung wurde für mich klar, wie wichtig Sprachen sind und wie recht meine Eltern hatten. Ich wurde eingeflogen als Experte auf diesem Gebiet, aber wenn man sich auf einmal nicht mehr artikulieren und sein Wissen kommunizieren kann, dann steht man ganz schnell da wie ein blutiger Anfänger. Natürlich hatte ich mich mit hohem Aufwand vorbereitet, mir die wichtigsten Fachbegriffe herausgesucht und es schließlich noch halbwegs hinbekommen.

Was wäre das Leben ohne den Mut,
etwas Neues zu wagen?



10

Die Angst vor dem Scheitern

Alles Neue birgt auch Risiken und Ungewissheit. Häufig blockiert auch Angst vor einem Fehlschlag, Kritik oder Misserfolg den Antrieb zur Veränderung.

Alles, was als Scheitern oder Niederlage gewertet wird, ist dagegen immer Ansichtssache und eine Frage der Perspektive. Bist Du wirklich gescheitert oder ist dies nicht ein wesentlicher Schritt zum späteren Erfolg gewesen?

Einer der Erfinder der Swatch-Uhr, Elmar Mock, hat es bei einer Veranstaltung für mich zutreffend beschrieben. Er sieht Misserfolg lediglich als einen notwendigen Bestandteil des Lernens und als wichtigen Baustein für den Erfolg.

Kennst Du erfolgreiche Start-Up-Gründer, Unternehmer oder Einzelpersonen? Man ist geneigt, immer nur den Erfolg zu sehen und zu glauben, dass alles bei ihnen eine Erfolgsgeschichte von Anfang bis Ende ist.

Eine Niederlage ist ein wesentlicher
Schritt zum Erfolg.

Aber ist es das wirklich?

Wenn Du persönliche Kontakte zu erfolgreichen Unternehmern hast, frag sie einfach mal. In den häufigsten Fällen wirst Du wahrscheinlich zu hören bekommen, dass es nicht ihre erste Idee gewesen ist und dass sie schon ein paar Misserfolge gehabt haben. Eventuell haben sie auch schon einmal eine Unternehmensinsolvenz oder sonstige Niederlage in der Historie zu verbuchen.

Wie heißt es so schön? Das Wichtigste beim Fallen ist, wieder aufzustehen und aus seinen Fehlern zu lernen. Mein Taekwondo-Beispiel ist mit Sicherheit nicht mit einer Unternehmensinsolvenz zu vergleichen, aber doch eine Veränderung, die ich mir vorgenommen habe, die aber nicht funktioniert hat. Meine Analyse hat ergeben, dass ich im sportlichen Bereich eine Tätigkeit benötige, bei der ich zeitlich und örtlich unabhängig bin. Ein Sport, bei dem ich an feste Trainingszeiten gebunden bin, ist einfach nicht das Richtige für mich und entsprechende Übungen in einem Hotelzimmer könnten auch unangenehme Folgen für das Mobiliar haben ...

Bedenk immer: Wenn Du aus Angst zu versagen erst gar nicht losläufst, bist Du schon gescheitert, bevor Du überhaupt angefangen hast.

Setz einfach um, was Du Dir vorgenommen hast.

Denn wie heißt es so schön an der Stanford University?



*„Nichts ist ein Fehler,
es gibt keinen Sieg
und keinen Misserfolg,
es gibt nur ‚Mach es‘.“*

Leb nach diesem Motto und mache viele Dinge aus einem anderen Blickwinkel betrete eine Reise in die Veränderung.

**Seiten-
sprung**

15

Die Route

Nun kann es endlich losgehen. Du wagst den ersten Schritt in die Veränderung.

Bei einer Veränderung in einem Unternehmen ist dies die Ankündigung bei der Belegschaft. Wie in *Kapitel 6: Motivation* beschrieben solltest Du die Mitarbeiter auf alle Fälle über Deine Vision und die Vorteile für jeden Einzelnen motivieren. Wie im vorigen Kapitel erwähnt findest Du in den anderen Büchern dieser Buchserie dazu etliche Tipps.

Nachdem die Kollegen ihren ersten „Schock“ verdaut haben, müssen sie dazu befähigt werden, die erforderlichen Maßnahmen auch umzusetzen. Weiter oben und in *Band 5 – Schürfen bis es glänzt* habe ich die besondere Stresssituation für die Kollegen bereits beschrieben. Es bedeutet für sie ein Loslassen von bekannten Arbeitsabläufen. Da die Erfahrung bei Neuem naturgemäß fehlt, können sie die weiteren Schritte nicht wirklich abschätzen. Es ist für sie eine Reise ins Unge-
wisse.

Plane professionelle Unterstützung mit ein.

Um diese Situation weitestgehend zu entspannen, solltest Du ihnen wie vor einer Bergtour auf 5.000 Meter Höhe ein professionelles Training anbieten. Es sollte aber nicht alleine beim Training bleiben.

Wie beschrieben solltest Du beim Erklimmen des Gipfels ebenfalls professionelle Unterstützung durch einen lokalen Führer zur Verfügung stellen. Er gewährleistet die erforderliche Sicherheit und minimiert das Risiko. Andernfalls sind Unfälle quasi vorprogrammiert.

Mir ist es bei der Software- und Prozessumstellung in einem Unternehmen (*Band 1 – Ihr persönlicher Anteil am Erfolg*) ähnlich ergangen. Leider habe ich es damals noch nicht verstanden. Dass es an externer Unterstützung gefehlt hat, habe ich damals schmerzhaft bezahlen müssen. Immerhin hat es nicht zum Scheitern der Mission geführt.

Nachdem alles gepackt und perfekt vorbereitet worden ist und alle Expeditionsteilnehmer auf die Höhenluft vorbereitet worden sind, kannst Du die ersten Meter in Angriff nehmen. Da Du als aufmerksamer Leser entsprechende Zwischenziele mit einem realistischen Tagespensum eingeplant hast, ist das erste Basiscamp mit überschaubaren Anstrengungen bald zu erreichen.



Bildnachweis/Quellen

Bild Buchcover	Michael Trabitzsch
Bild Seite 55	Michael Trabitzsch
Bild Seite 79	Michael Trabitzsch
Bild Seite 93	Gerald Hofer
Bild Seite 101	Michael Trabitzsch
Bild Seite 103	Michael Trabitzsch
Bild Seite 111 [oben]	Ben & Michael Trabitzsch
Bild Seite 111 [unten]	Michael Trabitzsch
Bild Seite 169	CCO Creative Commons
Bild Seite 178	Gerald Hofer

<https://de.wikipedia.org/wiki/Reise>
(abgerufen am 30.11.2019)

<https://karrierebibel.de/motivation>
(abgerufen am 28.09.2019)

<http://www.truemotivationalspeakers.com/?p=56>
(abgerufen am 19.04.2019)

<https://www.peterj...de/change-management-in-pr...>
(abgerufen am 05.0...



Weitere Medien aus meiner Feder



Weitere Medien aus meiner Feder



Ein aktuelles Verzeichnis findest Du unter

www.sales4every1.com

oder

www.weidenverlag.de

Hier kannst Du auch **Leseprobe** anfragen hinterlassen und
mir Feedback und A **ENDE**