



Der neue Trend Begeisterungs- qualität gefordert René Busch

Wir wollen diesmal keine „technischen“ Akquisetipps geben, sondern möchten Sie anregen, einmal ins Eingemachte zu gehen und die Beziehung zu Ihrer Tätigkeit als TrainerIn, Coach oder BeraterIn zu hinterfragen. Der Zeitpunkt des Erscheinens dieser Ausgabe zum Jahresende ist dafür recht gut geeignet. Nehmen Sie sich etwas Zeit für die Lektüre und sorgen Sie dafür, dass Sie Ruhe zum Nachdenken haben.

Einstellung zur Akquisition

Was ist eigentlich Akquisition für Sie:

- ein "lästiges Übel" oder
- eine freudige Aufgabe?

Die scheinbar so banale Frage besitzt einen Tiefgang, der sich spätestens bei den Ergebnissen offenbart. Wir alle haben selbst schon einmal mit Menschen zu tun gehabt, die von ihrer Aufgabe voll und ganz überzeugt waren. Ihre Begeisterung und Hingabe hat etwas faszinierendes und anziehendes an sich.

Aus der Verkaufs- und Kommunikationsforschung wissen wir, dass Sachargumente nur einen kleinen Teil

im Entscheidungsprozess von Menschen ausmachen. Die Begeisterung und Identifikation unse-

res Gegenübers mit seiner Sache spielen eine viel entscheidendere Rolle, als wir oft meinen.

Deshalb ist es wichtig, dass Sie nicht nur mit dem Kopf in die Akquise gehen, sondern auch mit Ihrem Herzen bei der Sache sind und dass Sie von sich und dem, was Sie anbieten wollen, ganz und gar überzeugt sind.

Begeisterung ist ansteckend

Wie würden Sie ankreuzen? Ich bin von meiner eigenen Arbeit und den Vorteilen, die ich biete:

- selbst stark begeistert
- wenig begeistert.

Ich bin sicher, dass, wenn Sie von Ihrer Arbeit stark begeistert sind und den Mut haben, diese Begeisterung „herauszulassen“, das Thema Akquisition für Sie nur wenig Probleme bereiten wird. Vielleicht mögen Sie zu den Menschen gehören, die sich scheuen, den Telefonhörer in die Hand zu nehmen. Aber oft werden Sie diesen auflegen und ein erfolgreiches Gespräch geführt haben. Denn Ihre Begeisterung ist „ansteckend“

und öffnet Ihnen die Türen - und Herzen.

Ich will einmal ketzerisch werden: Wenn Sie nicht grundsätzlich von Ihrer Arbeit überzeugt und begeistert sind, sollten Sie sich schnellstens bemühen, die Gründe dafür herauszufinden und diese abstellen. Andernfalls suchen Sie sich besser einen anderen Wirkungsbereich. Wir sind ja nicht die einzigen, die schon seit Jahren empfehlen, sich zu spezialisieren und dem Feld zu widmen, das man mit Freude und Begeisterung „beackern“ kann. Dadurch wird die Konkurrenz immer begeisterter auftreten und die Chancen für die anderen immer schlechter.

Begeistern Sie sich für Ihre Arbeit

Ihre Lebens-Arbeits-Zeit			
1.	Wie alt sind Sie heute?		Jahre
2.	Mit wieviel Jahren wollen Sie sich zur Ruhe setzen oder in Rente gehen?		Jahre
3.	Wie lange wollen / müssen Sie demnach voraussichtlich noch arbeiten?		Jahre

Wenn Sie Freiberufler sind, sind Sie selbst der Chef und können sich Ihren Job so einrichten, wie es Ihnen beliebt. Nehmen Sie sich doch ein klein wenig Zeit, darüber nachzudenken, was Sie tun können, damit Ihre Arbeit Ihnen mehr Freude macht. Ich setze Voraus, dass die Grundrichtung stimmt!

Eine kleine Geschichte: Ein junges Mädchen hasste es abzuwaschen. Eines Tages kam ihr ein genialer Gedanke und sie kaufte sich die schönste und beste Abwaschbürste, die es gab. Von da ab war der Abwasch verbunden mit der Freude, die sie beim Benutzen dieser Spülbüste hatte.

Es sind manchmal Kleinigkeiten, die uns verhasste oder unliebsame Aufgaben erleichtern oder - wie in diesem Falle - sogar zu einer immer wiederkehrenden Freude werden lassen. Ein wenig zielgerichtetes Nachdenken und die Lösung zeigt sich. Versuchen Sie 's doch mal.

Das Leben ist zu kurz für Frust im Job

Es gibt aber noch einen anderen Grund, sich die

Arbeit auszuwählen und so einzurichten, dass sie Ihnen Freude macht. Füllen Sie doch einmal die Tabelle auf dieser Seite aus und lassen Sie die Zahlen in den grauen Kästchen auf sich wirken.

Nicht wahr? Das Leben ist einfach zu kurz und zu wertvoll, als dass man es für einen Job verschwenden sollte, der einem nur Stress und Geld, aber keine Bestätigung, Erfüllung und (Lebens-)Freude beschert.

Falls Sie es noch genauer wissen wollen, brauchen Sie das Ergebnis nur mit 230 (Tagen) zu multiplizieren (= Arbeitstage pro Jahr, Rest sind So., Sa., Feiertage und Urlaub). Vermutlich wird diese Zahl erschreckend klein ausfallen. Wie Sie es auch betrachten mögen:

- Erscheint Ihnen die Zahl groß und ist es noch eine Ewigkeit bis zur Rente, dann lohnt es sich doch wirklich nicht, sich in einem frustrierenden Job noch über 20 Jahre herumquälen zu müssen - oder?
- Ist die Zahl eher klein, dann sollten Sie wirklich keinen Tag mehr vergeuden für eine ungeliebte Tätigkeit, die nichts als Frust verursacht - oder?

Würden Sie als Kunde (wirklich) bei sich ein Seminar buchen?

Stellen Sie sich doch einmal diese Frage und hören Sie auf die (evt. sehr leisen) Töne in Ihrer Brust, die sich dann melden.

Die Einwände, Vorbehalte und das gewisse, was sich dann meldet, sollten wir ernst nehmen, denn dies kommunizieren wir (unbewusst) zwischen den Zeilen, durch Versprecher, Andeutungen und Tonschwankungen in der Stimme, die unserem Gegenüber vielleicht nicht bewußt werden, ihn aber dazu bringen mögen, dass er ein „komisches Gefühl“ hat. Bei Ihnen werden diese „unbewussten“ Gedanken auf Dauer die Freude und den Erfolg bei Ihrer Arbeit trüben. Deshalb: nehmen Sie sich etwas Zeit, damit Sie diese zukünftig (wieder) genießen können.

Liebe Trainer und Leser des TKB, seit mehr als drei Jahren schreibe ich nun im TKB zum Thema Akquisition. Die vielen Zuschriften und Anrufe beweisen immer wieder aufs Neue, dass es viel (Nachhol-)Bedarf zu diesem Thema gibt. Ich möchte mich an dieser Stelle ganz herzlich bedanken bei allen TrainerInnen, die stets bereit waren, Ihre eigenen Erlebnisse zu schildern und mir die Erlaubnis gaben, diese aus der Praxis für die Praxis aufzubereiten.

Ganz herzlichen Dank spreche ich hiermit auch meinem Freund Bernhard Laukamp aus, der mich immer wieder ermuntert hat und in jeder Hinsicht unterstützt hat, diese Kolumne zu gestalten und fortzusetzen.

Ihr René Busch

René Busch
MV Busch
Wetzsteinring 17
D-38458 Velpke
Tel. 05364-4997, Fax 05364-4679
E-Mail: info@mvbusch.de
Internet: www.mvbusch.de