

Erfolgreich durch Selbstmotivation

18.12.2006, 11:09 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Platinum-News.De*

Presseagentur: *Platinum-News.De*



Stéphane Etrillard, Management Institute SECS, Düsseldorf

Jeder Mensch hat bestimmte Ziele und Wünsche. In der alltäglichen Routine kommt es jedoch oft zu kurz, sich diesen Dingen konsequent zu widmen, um sie weiter voranzutreiben. Woran es oft fehlt, das ist der notwendige Eigenantrieb – ein Mehr an Motivation, mit dem Vieles leichter von der Hand geht. Gleichzeitig werden gerade an Verkäufer permanent hohe Anforderungen gestellt. Fast immer gibt es viele Aufgaben zu erledigen, und einige davon parallel nebeneinander. Und natürlich haben Verkäufer, die schließlich permanent in Kontakt zu anderen Menschen stehen, kaum Möglichkeiten, einen zwischenzeitlichen oder gar länger anhaltenden Motivationsmangel zu kaschieren.

Ihre Kunden erwarten einen energievollen, konzentrierten und möglichst espritgeladenen Verkäufer, der mit vollem Elan bei der Sache ist. Solchen Anforderungen standzuhalten ist dabei nicht immer einfach. Zudem stehen Verkäufer unter einem Motivationsdruck, den sich viele Verkäufer sogar selbst erzeugen. Auch Sie selbst haben sicher schon mehr als einmal die Erfahrung gemacht, dass es Zeiten gibt, wo alles ganz hervorragend läuft, während sich dann doch wieder Phasen einschleichen, die von Lustlosigkeit bis hin zur Frustration geprägt sind. Und solche Phasen können Sie sich als

Verkäufer einfach nicht oft und schon gar nicht dauerhaft leisten. Ein Großteil Ihrer Erfolge hängt davon ab, dass Sie zu 100 Prozent auf Ihre Energien zugreifen können. Doch hierbei können Ihnen allerlei Umstände, große wie kleine, einen Strich durch die Rechnung machen.

Manchmal scheint es wie verhext und alles scheint sich gegen Sie verschworen zu haben. Vielleicht sind die Umsätze gerade am Boden, und die Kunden lassen auf sich warten, Ihre Kunden können sich einfach nicht entscheiden oder kommen mit immer wieder neuen Extrawünschen. Sie haben mit vielen Dingen und oft auch noch an unterschiedlichen Fronten zu kämpfen. Und Sie wissen genau, wenn bei Ihnen erst einmal die Luft raus ist, werden Sie es nur noch umso schwerer haben. Ihre Kunden lieben nun einmal dynamische Verkäufer und werden, wenn sie die Wahl haben, sich immer einen hoch motivierten Geschäftspartner suchen. Wer hier nicht mithalten kann, wird oft zusehen müssen, wie ihm die Felle wegschwimmen. Und wenn sich erst einmal Misserfolg an Misserfolg reiht, wird es nur noch schwerer, zur alten Größe zurückzufinden.

Um sich diesen Gefahren nicht auszusetzen, bleibt Ihnen nur eines: Möglichst konstant mit immer wieder neuer Energie ans Werk zu gehen. Das ist leicht gesagt und erscheint manchmal geradezu praxisfremd. Und tatsächlich ist es ein Mythos, zu glauben, dass es möglich sei, jederzeit und womöglich noch jede Sekunde des Tages hochmotiviert sein zu können. Gleichzeitig steht es völlig außer Frage, dass eine hohe Motivation die eigene Leistungsfähigkeit steigert und dass motivierte Menschen erfolgreicher sind als andere. Wenn Sie also den Erfolg suchen und sich gleichzeitig vor Rückschlägen schützen wollen, brauchen Sie eine möglichst starke Motivation, die sich stets aufs Neue entzündet.

Das Wort Motivation umfasst die Summe der Beweggründe, die einen Menschen zum Handeln bewegen. Und tatsächlich bezieht jeder Mensch seinen Antrieb aus seiner individuellen Motivation. Erst mit der Motivation entsteht die Bereitschaft, etwas in Bewegung zu setzen. Die Motivation ist damit der Motor, der uns antreibt und vorwärts bringt.

Wer überaus motiviert ist und wirklich etwas erreichen will, wird sich oft keine großen Gedanken über die persönliche Motivationslage machen. Meist gerät die eigene Motivation erst dann in den Blickpunkt, wenn der Motor bereits ins Stottern geraten ist und wenn die bewegende Kraft spürbar nachgelassen hat. Und wohl jeder Mensch weiß, was passiert, wenn die Motivation verloren gegangen ist: Es geht nur noch zäh und mühsam vorwärts, Ziele erscheinen unendlich weit entfernt und werden schließlich aus den Augen verloren, alles scheint plötzlich am seidenen Faden zu hängen, überall lauern Hindernisse, die Schattenseiten treten in den Vordergrund, Lustlosigkeit macht sich breit, selbst der Sinn einer Sache ist kaum mehr erkennbar, jede Freude verschwindet nach und nach – kurz, die Luft ist raus. Und natürlich sind solche Erfahrungen überaus deprimierend, werden sie doch wie eine persönliche Niederlage empfunden. Ein Problem ist dabei, der Motivationsmangel wird in vielen Fällen einfach so hingenommen und als Erklärung für allerlei Dinge vorgeschoben, die nicht gut gelaufen sind. "Mir fehlte wohl die Motivation", ist ein Satz, den man sich selbst oder anderen sagt, um die eigene Elanlosigkeit oder einen Fehlschlag zu rechtfertigen. Dies klingt dann so, als wäre die Motivation einfach irgendwie abhanden gekommen, den Grund dafür sieht man dann überall, nur eben nicht bei sich selbst.

Die Realität ist währenddessen eine andere: Die Motivation geht eben nicht wie ein beliebiger Gegenstand und ganz zufällig verloren. Vielmehr ist es so, dass jeder Mensch seine persönliche Motivationslage selbst entscheidend beeinflussen kann. Und gerade für Verkäufer ist dies ein interessanter Aspekt. Denn niemand wird bestreiten wollen, dass insbesondere der Erfolg im Verkauf eng mit der persönlichen Motivation verknüpft ist.

Die Annahme, Kunden zum Kauf motivieren zu können, während es an der eigenen Motivation mangelt, wäre geradezu paradox. Sie können Ihre Kunden nicht in Begeisterung versetzen, wenn Sie sich selbst nicht motivieren können.

Als Verkäufer dürfen Sie auch nicht vergessen, dass sowohl Ihre persönliche Überzeugungskraft als auch Ihre Glaubwürdigkeit im klaren Zusammenhang mit Ihrer Motivation stehen. Nicht umsonst heißt es: "Das kauft dir doch keiner ab." Wer mit vollem Elan oder sogar Begeisterung bei der Sache ist, erscheint immer sehr überzeugend und glaubwürdig. Ein Mensch dagegen, dem es an Antrieb mangelt, wirkt meist etwas fade und ist sicher nicht sehr überzeugend. Auch lässt sich fehlende Motivation zumindest dauerhaft nur sehr bedingt kaschieren. Die meisten Menschen haben ein recht zuverlässiges Gespür dafür, ob jemand wirklich energiegeladener ist oder dies nur glauben machen will. Zur eigenen Motivation zu finden, hat dabei absolut nichts mit Selbstüberlistung zu tun. Kein Mensch kann sich gegen seine eigene Persönlichkeit stellen, und daher greifen viele Patentrezepte, die eine größere Motivation

versprechen, auch zu kurz.

Wer wirklich motiviert ist, steht immer im Einklang mit sich selbst und geht seine Aufgaben mit Interesse, Freude und Begeisterung an. Und vor allem sehen motivierte Menschen einen Sinn in ihrem Handeln. Durch einen tiefen Griff in die "Trickkiste" werden Sie dies alles kaum erreichen. Eine dauerhaft hohe Motivation können Sie nur erzielen, wenn Sie Ihre eigene Persönlichkeit einbeziehen. Echte Motivation wird sich nicht einstellen, wenn Ihre Handlungen nicht im Einklang mit Ihrer Persönlichkeit stehen. Versuchen Sie deshalb gar nicht erst, Ihre Persönlichkeit in eine bestimmte Richtung zu verbiegen. Wie Sie zu Ihrer Persönlichkeit stehen, ist dabei immer eine Sache der inneren Einstellung. Und es hängt ebenfalls von Ihrer inneren Einstellung ab, ob es Ihnen gelingt, Ihre persönliche Antriebskraft zu erhalten. In letzter Konsequenz entscheidet Ihre Einstellung damit auch über Ihre beruflichen Erfolge als Verkäufer.

Literaturtipp:

Stéphane Etrillard
Die Magie der Effektivität
Audio-Coaching-Programm (4 CDs)
Sprache: Deutsch, Auflage: 1
ISBN: 393786461X
Breuer & Wardin Verlagskontor 2005

<http://www.etrillard.com/index.php?file=shop&mode=details&number=7>

oder bei Amazon:

<http://www.amazon.de/exec/obidos/ASIN/393786461X/newbooks0b-21>

Über den Autor:

Stéphane Etrillard, gilt als führender europäischer Experte zum Thema „persönliche Souveränität“. Bei Entscheidern und Führungskräften ist er als Ratgeber und „Trainer der neuen Generation“ gesucht und bekannt. Als Coach und Autor genießt er einen hervorragenden Ruf. Mit seinen offenen Seminaren im Bereich Rhetorik und Dialektik sowie Selbst-PR, verhilft er seinen Teilnehmern zu mehr Souveränität in allen Lebenslagen. Stéphane Etrillard vermittelt Kompetenz aus der Praxis für die Praxis. Sein bewährtes Know-how entstand in der Beobachtung und Begleitung von mehreren Tausend Führungskräften und Verkäufern aus unterschiedlichsten Branchen. Zu seinen Privatklienten zählen Manager aus Top-Unternehmen, mittelständische Unternehmer und Politiker sowie viele Menschen, die sich bei ihm neue Impulse holen, um ihre Kommunikation zielführender zu gestalten. Durch zahlreiche Vorträge und Publikationen ist er einem breiten Publikum bekannt geworden. Seine Bücher und Audio-Coaching-Programme zählen zu den Business-Topsellern.

Kontakt:

Stéphane Etrillard
Management Institute SECS
Ein Unternehmen der
Top Performance Group GmbH
Schloß Elbroich
Am Falder 4
D-40589 Düsseldorf

Telefon +49-0211-757 07 40

Telefax +49-0211-75 00 53

info@etrillard.com

<http://www.etrillard.com>

Platinum-News.De
Ein Unternehmen der
Top Performance Group GmbH
Grafenberger Allee 38
40237 Düsseldorf

Tel.: +49 (0) 211 6 999 07 50
Mobil: +49 (0) 172 2 127 746

info@platinum-news.de
<http://www.platinum-news.de>

Portrait

Die Leser finden hier fundiertes Expertenwissen zu Spezialgebieten und topaktuelle Meldungen, die unterhaltsam und zugleich informativ sind. Das Angebot umfasst ein interdisziplinäres Kompendium, das die neuesten Nachrichten aus Wirtschaft, Karriere, Public Relations, Management und Marketing mit den Trends aus Gesellschaft, Kommunikation, Wissenschaft, Kultur und Bildung vereint. Platinum-News.De offeriert Ihnen eine ungewöhnliche Themenvielfalt, und es sind ausschließlich renommierte Experten, die Sie hier kostenfrei auf dem Laufenden halten. Den kostenfreien Newsletter abonnieren Sie unter:
<http://www.platinum-news.de/news-6-newsletter.html>

News-ID: 112914 • Views: 108 (Stand: 02.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:
<https://www.openpr.de/news/112914/Erfolgreich-durch-Selbstmotivation.html>