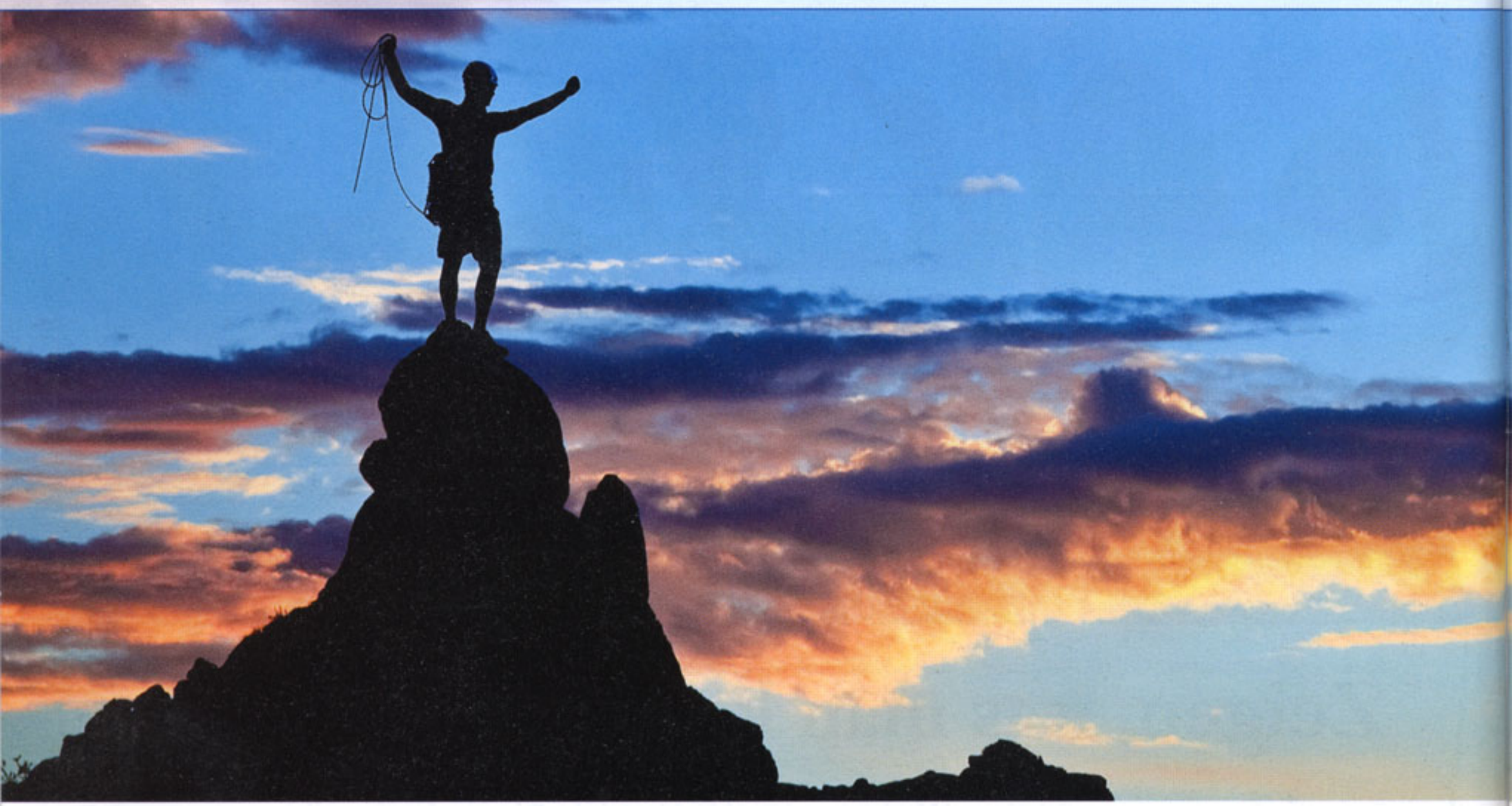


Busy Champions – Ohne Fleiß kein Preis

Es sind fünf Erfolgsfaktoren, die im Verkauf von entscheidender Bedeutung sind: Spaß, Optimismus, klare Ziele, der Wille zur Selbstentwicklung und Persönlichkeit. Leider haben wir davon viel zu wenig in den deutschen Vertriebsstrukturen.

Für mich grenzen viele Verkaufsprozesse an den Tatbestand der Körperverletzung. Mindestens die Hälfte aller Verkäufer scheitert an zu geringer Begeisterungsfähigkeit, mangelnder Überzeugungskraft und einem zu geringen Selbstvertrauen in die eigene Person. Viele auch an zu wenig Fleiß, einer miesen Selbstorganisation und fehlender Kreativität. Hinzu kommt noch ein kleiner Anteil jener, die nicht mal das notwendige Fach-, Markt und Produktwissen drauf haben. All diese Prospektversender, Angebotsersteller, Warenbewacher und PowerPoint-Junkies haben im erfolgreichen Verkauf nichts zu suchen.

DER FLEISSIGE SCHLÄGT DAS TALENT

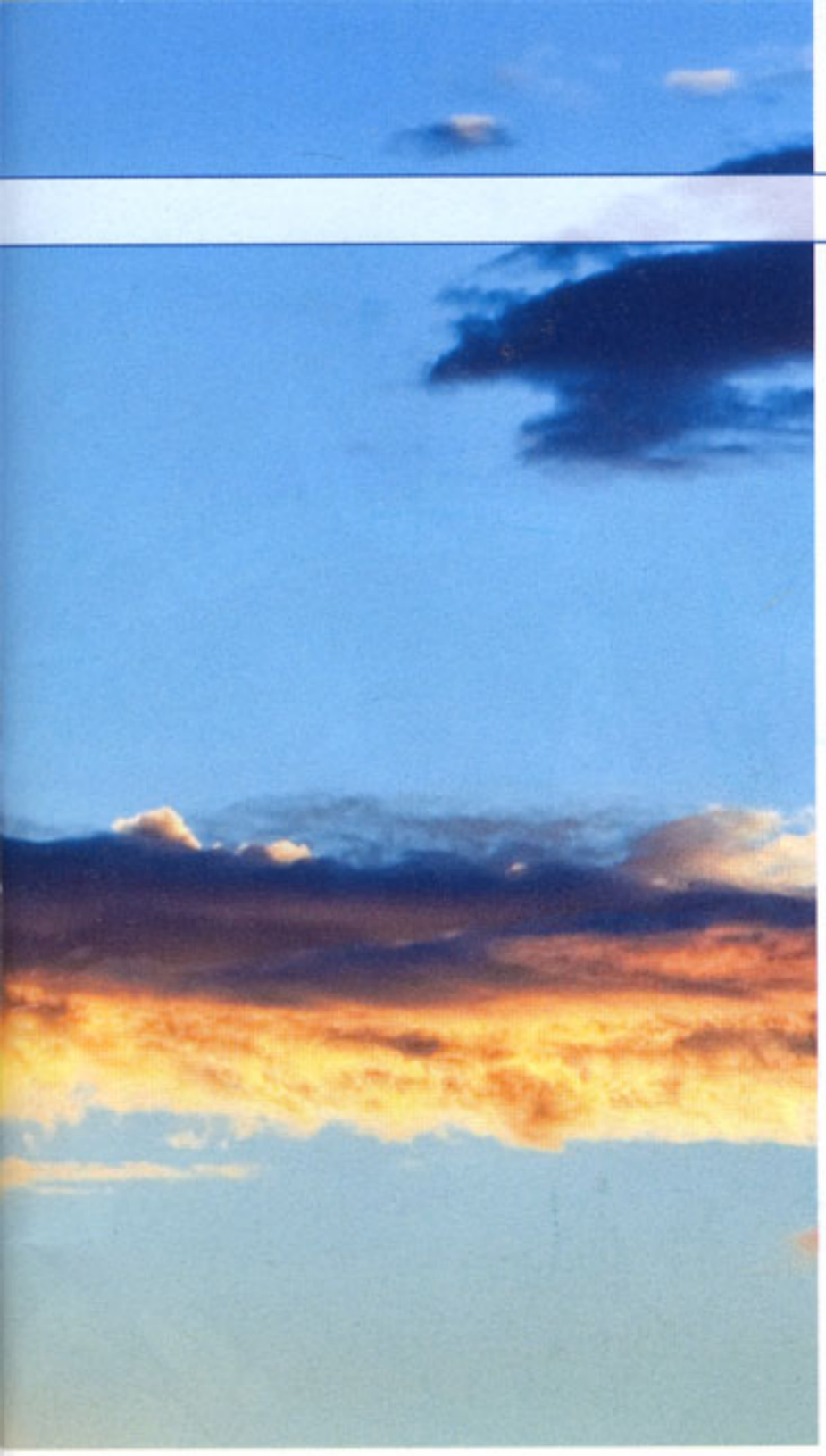
Ein neues Buch erregt in den letzten Wochen sehr viel Aufmerksamkeit. Malcolm Gladwell, der amerikanische Bestsellerautor, liefert mit seinem neuen Top-Titel: »Überflieger. Warum manche Menschen erfolgreich sind – und andere nicht« wieder mal ein spannendes Thema, das gerade für alle in Verkauf und Vertrieb wichtige Erkenntnisse bringt.

Jeder von uns hat sicher einen anderen Blick auf Erfolgsgesetze: Der eine mag glauben, es ist die richtige Positionierung, der andere favorisiert ein hervorragendes Marketing, ein Dritter denkt, es sei der Vertrieb oder die Unternehmenskultur. Ein Aspekt bei Gladwells Betrachtungen hat mir auf jeden Fall besonders aus der Seele gesprochen. Es ist – ganz platt auf den Punkt gebracht – die antiquierte Lebensweisheit »Ohne Fleiß kein Preis«.

Wir können an allen möglichen Stellschrauben drehen, sowohl bei der Persönlichkeitsentwicklung als auch bei der Schulung von Teams und Unternehmen. Aber Spitzenergebnisse werden nur erzielt, wenn zum Talent, zur kulturellen Prägung, zu den vorhandenen Anreizsystemen eines kommt: Disziplin, besser noch Selbstdisziplin. Und Fleiß, Fleiß, Fleiß.

> ▷ Selbst ein Mozart war eher ein Spätentwickler, seine frühen Kompositionen alles andere als Meisterwerke. ◁

Bild: iStockphoto



Ein wahrer Experte, ein Champion, ein echter Profi wird etwa nach 10.000 Übungsstunden geboren – so Gladwells Erkenntnis, die auf zahlreichen Studien und Untersuchungen beruht. Er macht klar: Es gibt zwar Naturtalente, aber keine, die mühelos, ohne andauernde, konsequente, leidenschaftliche Übung oder Training an die Weltspitze gelangt sind. 10.000 Stunden sind die magische Grenze, die Wissenschaftler ausgemacht haben. Dann geht es ab. Und die Wissenschaftler strafen all jene Lügen, die von Wunderknaben, Ausnahmetalenten oder Genies sprechen.

Selbst ein Mozart, so weisen sie nach, war eher ein Spätentwickler, seine frühen Kompositionen alles andere als Meisterwerke. Sie sind vielmehr in enger Zusammenarbeit mit Mozarts Vater und als Neuarrangements der Werke anderer Komponisten entstanden. Mozart hat seine wirklich großen Werke nach 20 Jahren Kompositionspraxis geschrieben. Und das sind sogar weit mehr als 10.000 Stunden. 10.000 Stunden – das sind nach den Erkenntnissen der Experten etwa zehn Jahre harte Arbeit.

Ausbildung, Talent und Förderung sind es also nicht alleine, die den Erfolg ausmachen. Auch eine Motivation von außen kann nicht reichen, um auf 10.000 Stunden zu kommen. Für 10.000 Stunden braucht es Leidenschaft, Hartnäckigkeit, Siegeswille, Frustrationstoleranz, Disziplin, Gewissenhaftigkeit, Konzentration. Letztlich sind es die preußischen Tugenden Fleiß und Leistung, die zur Spitze führen. Die Devise lautet: Nicht Zufriedenheit erzeugt Leistung, sondern Leistung erzeugt Zufriedenheit!

Schade, dass diese Tugenden in den von uns trainierten Unternehmen so selten auf der Agenda stehen, so selten ausdrücklich eingefordert werden. Warum wird nicht kommuniziert, dass es Lorbeerkränze nur für den geben wird, der auch bereit ist, ein gehöriges Maß an Disziplin und Mühsal auf sich zu nehmen?

MEHR LEIDENSCHAFT

Stattdessen wird gejammert, was das Zeug hält: Der hohe Wettbewerbsdruck, miese Konditionen am Markt, gestiegene Kosten, demotivierte Kollegen – schuld sind immer die anderen. Deutschland sucht den Super-Jammerer… Dabei sind gerade jetzt in der Krise konstruktive, Mut machende »Jetzt-packen-wir's-an«-Messages gefragt. Signale der Veränderungsbereitschaft, Leidenschaft für das, was wir gemeinsam bewegen können.

Das Motto muss lauten: Die Rezession ist die Konjunktur der Tüchtigen! Wir brauchen alle mehr vom Sieger-Gen eines Michael Schumacher: Hat er etwa nach seinem vorletzten Rennen, als er mit einem Motorschaden liegen blieb und seine Chancen auf den Weltmeistertitel auf Null sanken, gejammert? Nein: Er beschoss sein Technikteam nicht mit Vorwürfen, sondern machte sich gleich auf den Weg zurück nach Maranello, um die verbliebene Zeit bis zum Abschlussrennen mit Tests sinnvoll zu füllen. Auch wenn es am Ende nicht für ihn gereicht hat: Seine unnachahmliche Aufholjagd im letzten Rennen seiner Karriere vom zwischenzeitig letzten Platz auf Rang vier gilt unter Experten als eines der besten Rennen, das er überhaupt gefahren ist.

Reinklotzen, akquirieren, weiterbilden: Der Fleißige siegt über das Talent. Das, was ich schon lange geahnt habe, wird durch Gladwells Buch eindrucksvoll untermauert. Es nützt nichts, in der analytischen Lähmung zu verharren. Denn: In guten Zeiten geht es allen gut, in schlechten nur den Besten. Und um zu den Besten zu gehören, ist Fleiß und Hartnäckigkeit unerlässlich. Der Fleißige geht nicht im Mainstream unter. Er fällt über kurz oder lang auf: Als Spitzenkraft, als Spezialist, als absoluter Fachmann, an dem keiner vorbei kommt.

Wir sollten von der 10.000-Stunden-Regel lernen. Wenn wir es genau betrachten, ist es auch in unserem Business so: Die Fleißigen machen das Rennen. Sie entwickeln sich ständig weiter, sie behalten die Kontrolle über ihr Geschäft, sie haben auch in herausfordernden Zeiten gute Umsätze.

Sie müssen nicht zum Spitzen-Verkäufer geboren sein. Sie sind schließlich auch nicht als Taxi-Fahrer, Bäcker oder Hartz IV-Empfänger geboren. Wenn Sie ein gewisses Talent mitbringen, ist das der Sache dienlich. Aber ich bin der festen Überzeugung, dass langfristig immer der Fleißige das Talent überholt. Viele Verkäufer schaffen durch harte Arbeit an der eigenen Person den Sprung zu den Topleuten. Und wenn sie einmal Erfolg hatten, wollen sie immer mehr davon.

Martin Limbeck ◁

KURZ-BIOGRAFIE

▷ Martin Limbeck ist der Hardselling-Experte in Deutschland. Seit mehr als 16 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf.