

SCHLUSS MIT DEM VERÄNDERUNGSWAHN

„Jeden Tag wird eine neue Veränderungs-Sau durch das Direktvertriebs-Dorf getrieben.“ So drastisch brachte es jüngst ein Verkäufer auf den Punkt, dem der Veränderungswahn die Zornesröte auf die Wangen trieb. Der Verkäufer, ein gestandener Außendienstler, fragte mich: „Gibt es denn keine Alternative?“

Doch – die gibt es. Und auch die Alternative lässt sich auf den treffenden Punkt bringen: verbessern statt verändern! Wenn es gut läuft, muss nichts verändert, höchstens angepasst werden. Zuweilen ist es richtig, zielführend und einfach effektiver, wenn Sie Ihre Erfolgsgewohnheiten identifizieren und an diesen anknüpfen. Mittlerweile hat sich jener Verkäufer gefragt: „Stehe ich vor dem beruflichen Aus? Laufen mir die Kunden massenweise weg? Muss ich morgen Insolvenz anmelden? Bin ich in meinem Job unzufrieden und habe Angst vor dem nächsten Kundenkontakt?“ Und weil er die Fragen allesamt verneinen konnte, hat er den Ratschlag

eines Beraters, bei seiner Neukundenansprache eine vollkommen andere Vorgehensweise zu wählen und einen komplett neuen Gesprächsleitfaden für die Kaltakquise zu entwickeln, in der Ablage Papierkorb versenkt. Ratschläge sind halt oft Schläge. Irgendetwas muss unser Verkäufer doch richtig machen. Und warum sollte er seinen Fokus nicht auf das legen, was funktioniert?

Bessermacher statt Besserwisser

Das eigentliche Problem sind jene Veränderungs-Gurus und Veränderungsfetischisten, die uns – zuweilen ohne fundierte Kenntnis der Sachlage und Rahmenbedingungen – einflüstern und einreden wollen, die Veränderung an sich sei der Weisheit letzter Schluss: „Du musst dich verändern!“ Wir wissen ja aus eigener Erfahrung: Auf 100 Besserwisser kommt ein Bessermacher. Ich nenne solche Totschlag-Aussagen „Change Fucks“. „Ohne Veränderung kein Fortschritt! Ohne neue

Akquisitionsansprache keine neuen Kunden!“ Solche Einstellungen und „Change Fucks“ sorgen dafür, dass viele Verkäufer allein auf Veränderungen setzen. Solche Change Fucks sollten Sie ausmerzen.

Evolution statt Revolution

Manchmal sind die Revolution und die 180-Grad-Veränderung unumgänglich und der richtige Weg. Aber eben nur manchmal. Der Weg ist nicht alternativlos. Alternativlos sind höchstens der Tod und der Gang aufs stille Örtchen. Häufig liegt die Lösung in der Evolution. In der vorsichtigen Anpassung. Darin, das Alte und Bewährte fortzuführen und weiterzuentwickeln. Ich mache die Erfahrung, dass das nicht gern gehört wird. Auch in Berater-, Trainer- und Coach-Kreisen. Warum ist das so? Vielleicht weil der Hinweis, zumindest einiges beizubehalten, nicht zu dem großen Auftrag inklusive umfangreicher Veränderungsprozesse führt? Auf jeden Fall erhalte ich zurzeit regen Zuspruch für mein Buch „Change Fuck!“, in dem ich beschreibe, dass eine Veränderung nicht automatisch und wie von selbst eine Verbesserung nach sich zieht. Aber jede Verbesserung bringt uns einen Schritt nach vorn und bedeutet eine produktive Weiterentwicklung. Bei Amazon schreibt ein Buch-Rezensent: „Bravo, Herr Hagmaier, für den Mut gegen den Change-Wahnsinn aufzustehen!“

Verbesserungen mit Sinn und Verstand

Die meisten Menschen stöhnen auf, wenn Sie das Wort „Veränderung“

nur hören. Wie geht es Ihnen? Heutzutage sind eine gute Portion Mut und überdies Courage erforderlich, um Nein zur Change-Welle zu sagen, die über uns alle hinweg schwappt. Die guten Argumente, die dafür sprechen, das Bewährte zum Ausgangspunkt für Verbesserungen zu nehmen, werden gar nicht mehr erst gehört. Unreflektiert und

denen Sie anknüpfen sollten – nicht mit der Veränderungs-Abrißbirne, sondern mit Anpassungen an die Erwartungen Ihrer Kunden.

Ein Beispiel: Wenn Sie wissen, dass Ihre Kunden immer öfter im World Wide Web unterwegs sind, ist es sinnvoll, Ihre Akquisitionsaktivitäten um die Online-Beratung zu erweitern, bei der Sie gemeinsam mit dem Kunden im Netz surfen und die Beratung von PC zu PC erfolgt. Sie müssen sich deswegen aber

nicht gleich vom „analogen“ Vorgehen der telefonischen Kundenansprache verabschieden.

oft ohne Überzeugung von der Notwendigkeit stürzen sich Unternehmer, Führungskräfte und „Menschen wie du und ich“ in die Veränderung. Und eben auch Verkäufer. Der Zwang, alles verändern zu wollen, führt zu Veränderungen ohne Sinn und Verstand.

Besser ist es – so handhabe ich es, seitdem ich mich vom Veränderungswahn befreit habe – Sie gelangen zu Verbesserungen mit Sinn und Verstand. Dazu analysieren Sie am besten Ihre „Change Fucks“, also Einstellungen, Überzeugungen und Glaubenssätze wie „Du musst dich ständig verändern“, und bekämpfen sie.

Anpassen statt verstellen

Verbesserungen lassen sich realisieren, indem Sie positive Kundenreaktionen als Grundlage nehmen: Wofür werden Sie von Ihren Kunden gelobt? In welchen Situationen erhalten Sie Lob und Anerkennung? Welche Akquisitionstools, Gesprächsstrategien und Vorgehens- und Verhaltensweisen tragen dazu bei, dass die Kunden mit Ihren Produkten und Dienstleistungen mehr als zufrieden sind?

Wenn Sie diese Fragen beantworten, verfügen Sie über Punkte, an

„Einen Scheiß muss ich“

Zum Schluss noch einmal deftige Worte, die zum Ausdruck bringen, worum es geht: Jedes Mal, wenn ich weiß oder das Gefühl habe, jemand oder etwas wolle mich dazu überreden, zwingen oder dazu motivieren, mich zu verändern, sage ich zunächst einmal leise zu mir: „Einen Scheiß muss ich!“ Ich zucke zurück, ich überlege, ob man mich manipulieren und zu etwas bewegen will, was ich selbst nicht möchte. Das muss von diesem „Jemand“ gar nicht böse gemeint sein – aber ich entscheide selbst, was und wann ich etwas verändern will und ob ich überhaupt etwas verändern möchte.

Wenn mir Veränderungs-Gurus raten, mich um 180 Grad zu drehen, bleibe ich stehen und gehe in die Selbstreflexion, um zu prüfen, ob was dran ist an dem Tipp, etwa meine beruflichen Aktivitäten anders auszurichten.

Und wenn ich zu der Einschätzung gelange, dies sei nicht so, baue ich die „Einen Scheiß muss ich!“-Haltung auf! Denn es ist mein Wille, mich zu verbessern, und nicht, mich zu verändern.



BUCHTIPP:

Change Fuck!
Wenn sich alles verändert und nichts verbessert
Verlag: BusinessVillage,
Göttingen 2017
24,95 Euro, 208 Seiten
ISBN: 978-3-86980-375-3



VITA

Ardeschyr Hagmaier

Als gelernter Zimmerer ist Ardeschyr Hagmaier der Handwerker unter den Speakern und Coaches. Bei seiner Arbeit steht die praktische Umsetzung der Inhalte im Mittelpunkt. Der Autor und Persönlichkeitscoach bringt die Dinge auf den Punkt – sein Slogan: „Wer Spaß hat bei dem, was er tut, muss nie wieder arbeiten!“

www.ardeschyr-hagmaier.com