



## Wir möchten, dass Sie erfolgreich sind

Wenn ich Seminare gebe oder Vorträge halte, höre ich in letzter Zeit immer wieder Klagen, dass die Preise schlecht seien, dass fast nichts mehr zu verdienen sei, dass sowieso alles über den Preis gehe. Wenn ich dann die Leute frage, was man da tun könnte, heisst es „Da kann man nichts machen“.

Es wird so viel über Probleme gesprochen, aber über Lösungen wird selten diskutiert. Wie Sie sicher auch beobachten können, herrscht eine grosse Verunsicherung auf dem Markt. Viele Unternehmer warten ab mit Investitionen: „mal sehen, wie sich die Lage entwickelt“.

Wenn ich so etwas höre, frage ich mich oft, worauf wir denn warten müssen: Auf bessere Gelegenheiten, auf Glück oder auf andere Umstände?

Es kommt mir so vor wie ein Fahren mit angezogener Handbremse.

Wir sollten uns aber wieder einmal bewusst machen, dass jeder alle Voraussetzungen hat, um Erfolg haben zu können. Denn wir können selber entscheiden, ob wir erfolgreich sein wollen oder mit der Masse mitjammern wollen, wie schlimm alles sei.

Wir alle, der eine mehr, der andere weniger, sind mit emotionalen Bremsen ausgestattet, die unsere Möglichkeiten, Ideen und Erfolg einschränken.

Am meisten bremsen uns Unentschlossenheit, Zweifel und Angst, jedoch auch Bequemlichkeit, Minderwertigkeitsgefühle, Gewohnheiten und falsche Rücksichten.

Wir alleine können unsere Bremsen unter zwei Bedingungen lösen:

Wir müssen zuerst erkennen, welches die Erfolgsbremsen sind. Und es braucht wirklich Mut, einmal bei sich selbst zu schauen und nicht beständig mit dem Finger auf andere zu zeigen und somit die Verantwortung zu delegieren. Denken Sie daran: wer die Schuld einem andern gibt, gibt ihm auch die Macht.

Wir müssen die Erfolgsbremse vor uns selber zugeben und die Bereitschaft entwickeln, echt und ehrlich etwas ändern zu wollen.

Was müsste man ändern, um die Erfolgsbremse zu lösen?

1. Hören wir endlich auf mit Ausreden. Ausreden sind bequem und auch menschlich, man verliert das Gesicht nicht so schnell. Alles lässt sich entschuldigen und rechtfertigen, aber verändert das die Situation? Tun wir einfach etwas dagegen und haben wir den Mut zur Veränderung und es wird schon bald besser gehen.

2. Ein weiterer Grund, dass die Bremse angezogen bleibt, ist die Unentschlossenheit. Misstrauen und Angst vor Veränderung sind weit verbreitet. Sie kennen solche Floskeln: „Man sollte und müsste“. Dies bedeutet nichts anderes als: „Ich bin nicht ganz sicher oder ich müsste noch mal prüfen...“. Hören wir doch einfach auf mit den Halbherzigkeiten, mit „Ja,Aber“, mit Mittelmässigkeiten und Selbstzweifeln.

3. Ein weiteres Hindernis unseres Erfolges ist die Selbstentwertung. Wie oft hatte man Zweifel, ob man es schaffen kann. Von meinem Coach bekam ich folgenden Spruch:

Wenn Sie vor dem nächsten Schritt nicht „in die Hosen machen“, ist der Schritt wahrscheinlich zu klein. Nichts ist unmöglich, denken Sie gross.

4. Ein weiterer Erfolgskiller ist die Angst. Wie ich schon immer an den Seminaren erkläre, die Angst ist der teuerste Gast im Kopf eines Verkäufers oder einer Führungskraft. Angst gibt es in den verschiedensten Formen: Angst vor Versagen, Angst vor Kritik, Angst vor Misserfolg, Angst vor Leuten, Angst vor dem Nein usw.. Das heisst nicht, dass erfolgreiche Leute keine Angst haben, sondern sie tun einfach auch mit Angst. Die Angst wird auf diese Art verschwinden und Ihr Selbstvertrauen ist gewachsen.

Lösen wir endlich die Handbremse und geben wir mal wieder so richtig Gas. Fordern wir, dass andere dasselbe tun. Wir haben eine Zukunft. Wir werden nur das erreichen, was wir uns vorstellen können. Ich wünsche Ihnen, dass Sie sich eine gute Zukunft vorstellen und an dieser mit Volldampf arbeiten.

Ihr Bruno Tschuppert  
Unternehmensleiter



### Inhalt / Highlights

Wechsel der GL (3)



Fitness für Manager (4)



Verkäufer Coaching (5)



Aktiv Training (6/7)



QM: Neue ISO Norm (8)

