

Für viele Menschen bleibt der Traum von einem erfüllten und lebenswerten Leben ein lebenslanger Traum. Weil sie einfach Ihre Prioritäten falsch setzen. Zwei Hauptmotive leiten viele unter uns: die Einstellung „Hauptsache, ich habe einen Job.“ oder das Ziel: „Möglichst viel Kohle verdienen.“ Beide Wege sind meist zum Scheitern verurteilt. Desillusionierung, Burnout, eine negative Einstellung, innere Kündigung oder Dienst nach Vorschrift stehen mit 40 Jahren dann an der Tagesordnung. Warum? Falsche Motive und falsches Vorgehen = Desaster.

Ein Leben, das Dich glücklich macht, funktioniert nach anderen Regeln. Erfolgreich ist, wer von einer inneren Leidenschaft geführt wird.

Regel 1: Frage Dich nicht, wie viel Du in einem Job verdienen kannst. Frage Dich, was für einen Menschen dieser Job aus Dir macht!

Und: willst Du so ein Mensch überhaupt werden? Warum sind Unternehmer andere Persönlichkeiten, als Lehrer, Rechtsanwälte oder Verkäufer? Weil Unternehmer den Großteil ihrer Zeit mit anderen Unternehmern verbringen, Lehrer mit Lehrern, Rechtsanwälte mit Rechtsanwälten und Verkäufer verbringen Zeit mit anderen Verkäufern – begleitet von ihren spezifischen Fachthemen. Glaubst Du nicht auch, dass diese Themen über die Jahrzehnte auf Dich und Deine Persönlichkeit abfärben?

Regel 2: Frage Dich nicht, wie viel Du in Deinem Job verdienst. Frage Dich, ob der Job Dich verdient!

Viele Menschen sind glücklich, wenn sie eine Arbeitsstelle gefunden haben, auch wenn sie nur nach Mindestlohn bezahlt werden. Sorry, Du solltest höhere Ansprüche und Erwartungen an Dich selbst haben. Ja, um etwas zu starten, ist solch ein Job möglicherweise ein hilfreiches Sprungbrett, doch nicht auf Dauer. Erwarte mehr von Dir und Deinem beruflichen Leben. Wenn ein Job Dich nicht verdient, sage ab.

Regel 3: Frage Dich nicht, ob der Job gut ist. Frage Dich, ob Du mit Freude und Leidenschaft dieser Sache nachgehen kannst.

Das Lebensziel jeden Menschen ist es, glücklich zu sein. Mit nichts verbringst Du mehr Lebenszeit als mit Deinem Job. Daher muss Dir Deine Tätigkeit Spaß und Freude machen, wenn Du das Beste aus Dir raus holen willst und Du in Deinem Job aufgehen möchtest. Höchstleistungen bringen langfristig nur die, die ihre Sache mit absoluter Leidenschaft machen.

Wie schaffst Du das? Entdecke Deine größten Stärken. Frage Dich anschließend: in welchem Job kann ich diese Stärken intensiv einbringen? Bin ich mit meinen Stärken eher ein Angestellter, ein Selbstständiger oder ein Unternehmer? (ganz wichtige Frage, die sich viele nie stellen!) Was macht mir so Spaß und Freude, dass ich häufig die Zeit vergesse, wenn ich es tue? Die Schnittmenge Deiner Antworten auf diese drei Fragen ist höchstwahrscheinlich sehr nah an Deiner wahren Berufung dran.

Ein erfolgreiche Coach hat einmal drei Gedanken für ein lebenswertes Leben mitgegeben:
„Finde etwas, was Du liebst und von Herzen gerne machst. Verbessere damit das Leben anderer Menschen und frage Dich dann: verdiene ich mit dieser Tätigkeit so viel, dass ich so leben kann, wie ich leben will? Wenn Du diese drei Fragen mit JA beantworten kannst, bist Du erfolgreicher als viele Menschen, die Millionen von Dollar auf ihrem Konto haben.“

Wer diese drei Punkte missachtet, wird nie sein Leistungslimit erreichen. Nehmen wir das Beispiel Verkauf. Es gibt so viele Verkäufer... so viele richtig schlechte... Du siehst sie jeden Tag in allen möglichen Geschäften... Keine Leidenschaft, keine Ausstrahlung, kein ehrliches Interesse am Kunden.

Erfolgreicher Verkauf hat nicht viel mit Können zu tun, sondern mit drei anderen Kriterien:

a) Bist Du selbst absolut von Deinem Produkt überzeugt? Würdest Du es selbst kaufen?

Ein Mensch kann alle Verkaufstechniken der Welt lernen, doch wenn er von seinem Produkt nicht überzeugt ist, wird er nie ein guter Verkäufer. Punkt! Weil sein Gegenüber seine inneren Zweifel bemerkt. Stehe voll hinter Deinem Produkt. Ansonsten verbessere seine Qualität oder finde ein anderes Produkt, das Du verkaufen kannst. Vorher brauchst Du mit Verkauf gar nicht anfangen.

b) Liebe Deine Kunden und verbessere mit Deinem Produkt ehrlich ihr Leben. Ansonsten hör auf, es zu verkaufen, weil es Schrott ist, den kein Mensch braucht!

c) Viele Verkäufer sind schlecht, weil sie negative Überzeugungen über Verkauf im Kopf haben.

„Ich ziehe den Leuten das Geld aus der Tasche.“ „Ich bin zu teuer.“ „Ich kann nicht verkaufen.“ Doch das ist alles nur Blödsinn in Deinem Kopf... Wenn Du die ersten beiden Punkte erfüllst, dann ist Dein Verkauf wichtig und notwendig, damit andere Menschen ein besseres Leben führen können. Da viele Menschen den Wert Deines Produktes nicht von selbst erkennen, musst Du es ihnen natürlich mit all seinen Vorteilen und Nutzen erklären. Nichts anderes ist Verkauf. Die ganze Welt ist Verkauf: im Supermarkt, an der Tankstelle, im Fernsehen – ohne Verkauf würde unsere kapitalistische Welt still stehen.

Habe die richtigen Motive – dann ist Erfolg unvermeidlich. Ansonsten ist Erfolg unmöglich.

Alle genialen Coaches und Trainer, die ich kenne, haben drei Dinge gemeinsam:

- a) Sie wollen von ganzem Herzen Coach/Trainer sein, weil sie das Lehren als ihre Berufung ansehen.
- b) Sie lieben Menschen, ihre „Kunden“, und wollen ihnen ehrlich etwas fürs Leben mitgeben.
- c) Die Alltagsarbeit mit den Menschen macht ihnen Spaß und Freude, sie gehen respektvoll mit ihnen um und sind jederzeit Vorbild.

Du siehst: jeder hat beruflich mit Kunden zu tun...

Frage Dich: treffen diese drei Punkte auch auf Dich und Deinen Job zu? Falls nicht, dann ist es Zeit, das Richtige zu suchen und zu finden.

(Auszug aus einem Newsletter von Christian Bischoff)