



Stefan Dederichs

Stefan Dederichs ist der Glücksmacher. Der heutige Unternehmer, Speaker und Autor blickt auf eine holprige Jugendzeit zurück: Er litt unter Depressionen und hatte keinen leichten Start ins Berufsleben. Er hat es geschafft: zwanzig Jahre galt er als der beste Verkäufer in seiner Branche.

Eigenlob stinkt nicht!

Verkäufer sein ist eine echte Herausforderung. Ständig verändert sich der Markt. Der Wettbewerb wird stärker und unsere Ziele werden ständig nach oben korrigiert. Wer es nicht schafft sich selbst zu motivieren, bleibt auf der Strecke.

Text: Stefan Dederichs

Wenn du dich nicht lobst, wer soll es denn dann tun? Unser Vorgesetzter? Der Vertriebsleiter, der Gruppenleiter oder gar der Geschäftsführer? Vergiss es! Alle stecken viel zu sehr in ihrem Tagesgeschäft, als dass sie sich um deine Belange kümmern könnten. Ja, ok, es wäre deren Job, nur kannst du dich darauf nicht verlassen. Sonst wartest du vielleicht bis du den ersten Schimmel angesetzt hast. In Wahrheit hast du nur eine Person, auf die du dich verlassen kannst: Und die bist du selbst. Genau da liegt unser Problem. In unsere Kindheit wurden wir viel zu oft mit negativen Glaubenssätzen belastet. Da gab es Sprüche wie

„Eigenlob stinkt“, „Bleib‘ mal auf dem Boden der Tatsachen“, „Steh‘ nicht so viel vor dem Spiegel“, „Sei nicht so selbstverliebt“ usw. Alles Aussagen, die wir ständig mit uns herumschleppen und die sich in unserem Unterbewusstsein gefestigt haben. Jetzt sollen wir genau das Gegenteil davon tun, was uns eingetrichtert wurde. Wir sollen uns plötzlich selbst loben, uns selbst gut finden. Damit müssen wir unsere Glaubenssätze erstmal umdrehen und verstehen, dass wir

es uns wert sein dürfen, unsere eigene Leistung anzuerkennen.

Wenn du ein Ziel erreicht hast, dann darfst du dich aus ganzem Herzen darüber freuen. Du darfst die Freude sichtbar machen und das geile Gefühl zulassen. Viel zu oft laufen wir unseren Zielen so stark hinterher, dass wir vor lauter Druck die tollen kleinen Momente gar nicht mehr richtig wahrnehmen. Jeder Verkaufsabschluss ist eine Leistung, die wir erbracht haben. Unser ganzes Tun ist darauf ausgerichtet, einen Abschluss zu erzielen. Warum sollen wir uns darüber dann nicht freuen dürfen?

Lasse Emotionen und Freude über Erreichtes zu

Ich rede nicht von großen und außergewöhnlichen Abschlüssen, sondern von jedem einzelnen. Egal wie klein der Verkauf auch sein mag, er ist das Ergebnis deines Tuns und somit auch wert, sich darüber zu freuen. Lasse die Gefühle zu und spüre die Energie. Du kannst stolz auf dich sein und dich selbst loben, wenn dir etwas gelungen ist. Ich selbst habe es mir zum Ritual gemacht, mir nichts einfach so zu kaufen. Immer wenn ich etwas haben möchte, dann kaufe ich es mir als Belohnung für etwas, was ich erreicht habe. Freue ich mich auf ein

Eis im Sommer, dann gönne ich es mir, wenn ich einen Verkaufsabschluss erzielt habe. Wünsche ich mir ein paar neue Schuhe, dann schenke ich mir diese für etwas, für das ich mich gerne belohnen möchte. Jede Belohnung und die Freude über die Belohnung sorgt dafür, dass in deinem Gehirn das so wichtige Dopamin, einer der wichtigsten Glücksbotsstoffe, ausgeschüttet wird. Dies wiederum sorgt für echte Glücksgefühle.

Je öfter du diese verspürst, umso mehr steigert du dein Glückseligkeit. Indem du dich selbst belohnst und lobst, erzeugst du intrinsische Motivation. Du erzeugst eine Motivation, die dich von innen antreibt und produziert auf dem Weg Energie und Leistungsstärke. Bringe dir selbst Respekt entgegen. Zeige, dass du etwas wert bist und erkenne deine Leistung an. Schenke dir immer wieder eigene Magic Moments. Es ist wichtig, nicht nur die großen, sondern auch die kleinen Erfolge wahrzunehmen. Jeder Schritt führt zu mehr Glück in deinem Leben. Glückliche Menschen sind seltener krank, sind leistungsstärker, sind beliebter, werden älter, sind kreativer und sie begeistern ihre Kunden. Eine ganze Menge Gründe, um sich mal wieder selbst zu loben, oder?