

Vorstand: „Wir hatten ja beim letzten Mal über menschliche Änderungsversuche gesprochen und dass das oftmals etwas mit den „Wurzeln“ der Menschen zu tun hat. Aber vorweg, was hindert denn so allgemein gesprochen die Menschen vor Veränderungen? Haben Sie da Infos von den externen Trainern?“

Vertriebsleiter: „Ja gerne, wir hatten viel diskutiert und bevor wir zu konkreten Impulsen für Veränderungen kommen, denn dies hat natürlich oftmals etwas mit der inneren Würdigung der „persönlichen Wurzeln“ zu tun, haben uns die externen Trainer folgende Geschichte erzählt:“

„Ich bin dein ständiger Begleiter. Ich bin deine größte Hilfe oder schwere Last. Ich werde dich unweigerlich vorwärts drängen, immer und immer wieder. Oder ich werde dich solange niederdrücken, bis du endgültig versagst.“

Ich unterstehe keinem anderen Kommando als deinem. Ich kenne nur dich als meinen Herrn und du sagst mir, wie du mich einsetzen willst. Deinem Kommando folge ich ganz und gar. Die Hälfte dessen was du tust und bewegst, kannst du ebenso gut mir übertragen. Und wenn du es mir überträgst wirst du feststellen, dass du dich auf mich verlassen kannst. Ich werde alles schnell und erfolgreich erledigen. Ich bin leicht zu lenken und zu führen. Das Einzige, was ich brauche, ist deine Verlässlichkeit und eine feste Hand. Zeige mir die Dinge die du getan haben willst, ganz genau. Ich verspreche dir, ich brauche nur wenige Lektionen und dann werde ich deine gewünschten Handlungen automatisch ausführen und dich entlasten.

Ich bin der Diener aller erfolgreichen und reichen Menschen und aller Versager und Nichtsnutze ebenso. Die, die erfolgreich und reich wurden, habe erst ich richtig und auf Dauer erfolgreich gemacht. Die, die versagen und für die ein Misserfolg dem nächsten folgt, habe ich zu Versagern gemacht.

Ich bin keineswegs ein Automat, aber ich arbeite mit der Präzision eines Automaten und verbinde diese mit der Intelligenz des Menschen. Ich bin nicht teuer. Du kannst mich nicht von der Steuer absetzen. Und doch bin ich unbezahlbar. Ich bin einfach da und selbst dann wenn du nichts mit mir zu tun haben willst, weil ich zu anstrengend bin, werde ich an deiner Seite bleiben. Selbst dann führe ich dich zum Erfolg oder zum Versagen.

Du kannst mich laufen lassen zu deinem Vorteil wie zu deinem Nachteil. Mir ist beides gleich und ich warte nicht auf deine Entscheidung. Ich laufe bereits mit dir. Du kannst jedoch jederzeit die Richtung entscheiden. Sei niemals zu nachsichtig mit mir. Höre nie auf, dich um mich zu kümmern. Zu lange unbeobachtet und nicht geführt, werde ich dich unweigerlich zerstören. Nimm mich, forme und fordere mich, sei streng mit mir und gib mir meine Richtung vor. Ich verspreche, dir als Dank den Erfolg zu Füßen zu legen.

*Wer ich bin? Hast Du es erraten? Man nennt mich **GEWOHNHEIT** !!!!*

Ihr Perfect Train Team:



Josef Bierl

NLP-Trainer, Systemischer Berater und Coach, besitzt langjährige Erfahrung in Training und Vertrieb. Er blickt als ehemaliger Berater der Consulting Gesellschaft im Bereich Geno-Banken auf nunmehr über 1.000 Coaching Gespräche im Echt-Kunden-Kontakt zurück.



Monika Lerchenberger

Team-Koordination und Planung, langjährige Erfahrung in Team- und Sekretariatsarbeit

Kontakt:

Perfect Train
Hohe Warte 6
92272 Freudenberg
Tel.: 09621 / 913147
Fax: 09621 / 913148
Mobil: 0172 / 9875233 oder
0172 / 8367320

mehr unter:

www.perfect-train.de

gleich bestellen:

Das Buch
„Balanceorientiertes Vertriebscoaching“ von Josef Bierl mit Tipps für mehr Erfolg bei Finanzverkäufern, neu erschienen im Gabler-Verlag!!

Vertriebsleiter: „Beschreibt dieses „Rätsel“ nicht absolut treffend die Macht der Gewohnheit! Und was lernen wir daraus? Eine positive Eigenschaft, ein positives Verhalten zur Gewohnheit zu machen, ist eines der **wichtigsten** Erfolgsprinzipien!“

Vorstand: „Das klingt ja auch so als ob man seinen „inneren Schweinehund“ überwinden muss und aus dem Kreislauf bequemer Gewohnheiten und Komfortzonen der Sicherheit heraustreten muss um „menschlich zu reifen“ und in „Balance“ zu kommen.“

Vertriebsleiter: „Ganz genau, dazu ist es oftmals nötig einen Schritt aus sich herauszutreten, sich zu reflektieren und einfach mal was anderes tun!! Und manchmal reicht das einfach nicht, da lohnt es sich dann auch mal seine „eigenen Wurzeln der Herkunft“ anzuschauen, wo hier vielleicht noch Ressourcen sind die für den Führungsalltag als Mensch unverzichtbar sind.“

Vorstand: „Ja, da bin ich auf nächstes mal sehr gespannt! Ich danke Ihnen!“

Vertriebsleiter: „Und ich danke Ihnen für Ihre menschliche Aufgeschlossenheit, Ihre Mitarbeiter beim persönlichen Wachstum zu unterstützen!“

