

Stärkenmanagement

So schlüpfen Sie aus dem Demotivationsloch

Es gibt sie – diese Tage, an denen einfach nichts gelingen will. Dann ist es hilfreich, wenn Sie über Methoden und Strategien verfügen, die Ihnen helfen, sich am eigenen Schopf aus dem Demotivationsloch herauszuziehen.

Im letzten Moment ist der Kunde doch noch abgesprungen und hat die Berufsunfähigkeits-Versicherung nicht abgeschlossen. Und dann platzt auch noch der Termin, für den Sie sich zwei Stunden freigehalten haben. Zu allem Überfluss geraten Sie mit einem Kollegen aneinander und erhalten von zu Hause einen Anruf: Die Partnerin ist unterwegs ins Krankenhaus, die Tochter hatte einen kleinen Unfall.

Eine gefährliche Situation. Denn die destruktive Energie, die sich den Tag über in Ihnen aufgebaut hat, droht sich auf den nächsten wichtigen Kundenkontakt unheilvoll auszu-

wirken. Jetzt kann unbeachtetes Handeln im schlimmsten Fall die Arbeit mehrerer Wochen oder gar Monate zerstören. Kennen Sie solche schwierige Situationen? Die folgenden Strategien sollen Ihnen helfen, diese zu meistern.

Strategie 1: Situation realistisch überdenken

Die meisten Menschen neigen dazu, negative Ereignisse im ersten Moment in einem allzu trüben Licht zu sehen. Führen Sie eine realistische Bestandsaufnahme durch:

- Was ist warum passiert?
- Welche kurz-, mittel- und langfristigen Folgen sind zu erwarten? Sind sie wirklich so nachteilig, wie es im Moment den Anschein hat?
- Welche Gegenmaßnahmen müssen ergriffen werden?

■ Wer (Kollegen, Freunde) oder was (Hilfsmittel) kann Sie dabei unterstützen?

Wichtig ist, nach einem negativen Ereignis – etwa nach dem Rückzug des Kunden, der die Police schon so gut wie abgeschlossen hatte – erst einmal Distanz zu schaffen. Eine Pause, ein kurzer Spaziergang, etwas früher nach Hause fahren, die Umgebung wechseln. Das heißt mit anderen Worten: Sie müssen „raus aus der belastenden Situation“ und eine „Ich vermag-es-Einstellung“ aufbauen.

Strategie 2: Motivationszirkel gründen

Vielleicht können Sie mit Gleichgesinnten einen so genannten Motivationszirkel gründen – etwa mit Menschen, die einen ähnlichen beruflichen Hintergrund haben wie

Sie. Dabei geht es nur am Rande um den fachlichen Austausch. Entscheidend ist, dass sich Menschen, die sich auf der gleichen Hierarchiestufe befinden und unter ähnlichem – beruflichen – Druck stehen, auf Augenhöhe austauschen, produktiv kritisieren und motivieren.

In zeitlich eng umrissenen Treffen, die vor allem in Zeiten stattfinden sollten, in denen das Demotivationsloch besonders groß ist, sprechen Sie mit anderen Versicherungsvermittlern darüber, was gut funktioniert, was weniger gut, welche motivatorischen Probleme Ihre Kollegen und Sie haben. Sie erfahren, wie die anderen ihre Motivationsprobleme lösen und können diese Lösungen auf Ihre Situation übertragen.

Es geht mithin um den angstfreien Blick über den Tellerrand hinaus, um den Erfahrungsaustausch und darum, von den Erfahrungen anderer Menschen zu profitieren. Eventuell ist es sinnvoll, den Motivationszirkel auf andere Personen auszudehnen, ihn

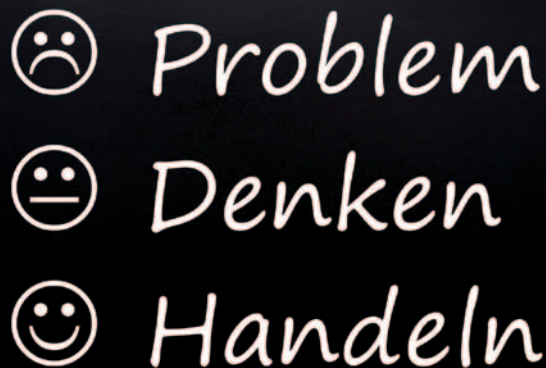


Klaus Steven ist Senior Consultant und Managing Director der Achieve Global Deutschland GmbH. Schwerpunkte: Performance Improvement und Führungskräfteentwicklung
Kontakt: klaus.steven@achieveglobal.de, www.achieveglobal.de

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Negative Erlebnisse wirken sich auf spätere Aktivitäten aus – Strategien helfen, das es gar nicht dazu kommt.
- Wer diese Strategien beherzigt, schafft es besser, sich aus einem Demotivationsloch zu befreien.
- Setzen Sie sich Teilziele, um wieder motiviert zu sein.



☹ Problem
☺ Denken
☺ Handeln

also nicht auf die Personen vom „Fach“ zu beschränken. Der große Vorteil des Austausches mit einem anderen Menschen ist, dass Sie durch das Gespräch mit ihm zunächst einmal aus der demotivierenden Situation herausgezogen werden. Sie sind nicht mehr „so nah dran“ am Problem und können es mit anderen und lösungsorientierten Augen betrachten.

Darum ist vielleicht ein Bekannter oder der Partner die geeignete Person, um Ihre Motivationsprobleme einmal unter anderen Gesichtspunkten zu reflektieren.

Strategie 3: Erfolge visualisieren

Das positive Denken hat oftmals mit dem Vorurteil zu kämpfen, die Wirklichkeit durch die rosarote Brille zu verfälschen. Nun hat der schwedische Sportpsychologe und Mentaltrainer Lars-Eric Uenestahl festgestellt, dass „unsere düsteren Gedanken mehr Kraft entfalten als unsere positiven“. Das ist wahrscheinlich für Sie nichts Neues. Trotzdem: Visualisieren Sie Ihre Arbeitserfolge, denn was Sie konkret vor Augen haben, motiviert. Haben Sie schon einmal die Verträge mit Ihren erfolgreichen Abschlüssen aufeinandergelegt und sich über den erstaunlichen Berg gefreut, der sich vor Ihnen auftürmt?

Rufen Sie sich in Erinnerung, was in den letzten Stunden, Tagen und Wochen einfach gut gelaufen ist. Legen Sie sich selbst Beweise vor – etwa den letzten „Super-Abschluss“, den Sie nach zähem Ringen mit einem schwierigen Kunden erzielt haben.

Strategie 4: Kritikaster ausschließen

Vor allem, wenn Sie dazu neigen, mit sich selbst allzu hart und selbstkritisch ins Gericht zu gehen: Lassen Sie den inneren Kritikaster einmal außen vor. Verdeutlichen Sie sich: Fehler sind Meilensteine auf dem Weg zum Ziel. Sie selbst sind es, der Fehler zu „Misserfolgen“ erklärt. Besser ist es, wenn Sie zum Beispiel die Absage durch den Kunden als Motivation nehmen, „es“ beim nächsten Kunden besser zu machen. Entscheidend ist stets, zu den Resultaten des eigenen Denkens und Handelns eine konstruktive Einstellung aufzubauen, auch wenn das Ergebnis im Einzelfall nicht überzeugt.

Strategie 5: Stärken in den Mittelpunkt rücken

Stärkenmanagement heißt, bewusst auf seine Top-Fähigkeiten zu setzen, um sich erst kleinere, dann größere Erfolgserlebnisse zu verschaffen. So bauen Sie Schritt für Schritt Ihr Selbstbewusstsein wieder

STÄRKENMANAGEMENT: WAS SIE SONST NOCH TUN KÖNNEN

- Aus dem Demotivationsloch kommen Sie am schnellsten heraus, wenn Sie nach vorne schauen und aktiv werden, um sich zu beweisen, dass Sie immer noch „ein Guter“ sind.
- Beschenken und belohnen Sie sich bei Erfolgen.
- Was demotiviert Sie? Finden Sie Ihre typischen Demotivatoren heraus und bekämpfen Sie sie.
- Ziehen Sie im Extremfall professionelle Hilfe von außen hinzu, etwa einen Coach.

auf, das im Demotivationsloch arg gelitten hat. „Was kann ich besonders gut? Wie kann ich meine Stärken im nächsten Kundenkontakt zum Einsatz bringen?“ – Das sind die Fragen, mit denen Sie sich beschäftigen sollten.

Stärken-Schwächen- Analyse erstellen

Führen Sie eine Stärken-Schwächen-Analyse durch und leiten Sie daraus einen konkreten Handlungs- oder Weiterbildungsplan ab. Stärken Sie zunächst einmal die Talente, Kompetenzen und Fähigkeiten, über die Sie bereits verfügen, und konzentrieren sich auf das, was Sie von Natur aus gut können. Das verhilft zu schnellen motivierenden Erfolgen. Mit den Defiziten können Sie sich später immer noch beschäftigen.

Strategie 6: Negativereignisse mit Positivereignissen auslösen

Wie können Sie so schnell wie möglich aus dem negativen Dunstkreis heraustreten? Prüfen Sie: „Welche Erfolgsaktionen kann ich jetzt sofort starten, um zu einem positiven

Erlebnis zu gelangen?“ Vielleicht gibt es einen Kundenkontakt, der kurz vor dem Abschluss steht – gehen Sie ihn jetzt an, um sich ein Erfolgserlebnis zu verschaffen.

Jene Erlebnisse müssen nicht unbedingt aus Ihrem beruflichen Umfeld stammen:

- Wenn Sie künstlerisch veranlagt sind, ziehen Sie sich zurück, um kreativ zu werden: ein Bild malen, etwas im Tagebuch notieren, ein Gedicht niederschreiben.
- Wenn Sie ein Handwerker-Typ ist, fangen Sie an zu „werkeln“.
- Falls Sie ein sehr kommunikativer Mensch sind, rufen Sie einen guten Bekannten an und quatschen mit ihm über alte Zeiten oder das Freizeitprojekt am Wochenende.

Fazit

Sie sollten in dieser Situation alles vermeiden, was zur weiteren Demotivation beitragen könnte. Selbst bei den Aktionen, die schnellen Erfolg versprechen, ist es sinnvoll, ganz bescheiden kleine und realistische Teilziele anzugehen, die Sie möglichst schnell und einfach bewältigen und umsetzen können. ■