



# Ich will mich verändern.

Kann man „Soft Skills“ trainieren? Ja, ganz wunderbar – im Umfeld eines Seminars. Aber dann, im Berufsalltag? Da reagiert der „alte Mensch“. Als Coach blickt man gerne voller Stolz auf seine Seminar-Bewertungen: Nur Einsen, toll! Aber die waren ja für mich – nicht für das gewandelte Persönlichkeitsgerüst des jeweiligen Teilnehmers. Und wenn Sie mit seriösen Trainern sprechen, ich betone seriöse Trainer, nicht die Unterhaltungskünstler dieses Marktes, dann bescheinigen Ihnen diese: Ja, so ist es! Man kann lernen, sich besser anzuziehen, sich eine typgerechtere Frisur zuzulegen, ein paar Small Talk Floskeln zu trainieren. Auch der Telefonverkauf ist in Grenzen durchaus gut zu trainieren. Aber dann?

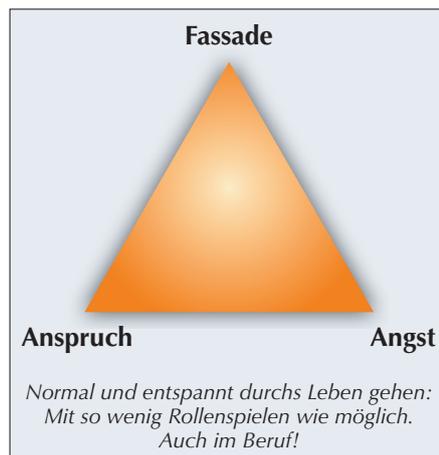
## ■ Die Angst, zu versagen

Andererseits: Wenn alles zum Mainstream drängt, wo bleibt dann die sogenannte unverwechselbare Persönlichkeit? Und wollen Honorarberater überhaupt Verkaufskanonen werden? Sie werden sagen: Produktverkaufskanone nein, aber ich möchte gerne die Verkaufskanone meiner Person sein. Ich will gut rüberkommen. Nun, dafür müssten Sie zum Beispiel Zuhören lernen. Nicht dazwischenreden, wenn der Kunde etwas Falsches sagt, also nicht „Recht haben“ wollen. Das ist nicht einfach, weil es eben immer so reflexartig über einen kommt, dieses „Besserwissen“.

Zeitmanagement ist auch so ein Thema. Bücher ohne Ende. Seminare ohne Ende. Doch nach drei Wochen ist die Umsetzung dahin. „Zuviel Stress, keine Zeit für Zeitmanagement“.

Wissen Sie, warum das so ist? Weil Sie mit dem abstrakten Wissen neuer Lerninhalte Ihre Person verändern wollen. Und

das geht nicht. In der Gruppe eines Seminars kann man Einsichten fördern, Aha-Erlebnisse auslösen, aber nicht die Zeitprobleme einer Person lösen. Die wurzeln tiefer, als ein Zeitmanagementsystem es je



erfassen kann. Wer zum Beispiel nicht „Nein“ sagen kann, einfach „Nein“, der darf gerne auch zehn solcher Seminare besuchen, ändern wird sich nichts. Das Zeitproblem dieser Person ist tief verankert, da hilft kein Seminar-Dauerfeuer.

Das Leben im Finanzvertrieb mit seinen täglichen Niederlagen und die daraus oft erwachsende Summe unterschiedlichster Minderwertigkeitskomplexe plus Selbstmitleid, zeigt Ihnen immer wieder auf, wie dünn die Wand ist, die Lebensmut von Lebensangst trennt. Da helfen keine Kompensationen mittels schönem Büro und ansehnlichem KFZ. Auch dick aufgetragene Farbe kann diese Empfindung von Unsicherheit nicht zukleistern.

Aus allen Gesprächen mit Finanzberatern geht eindeutig hervor: Die Summe dessen,

was gedacht wird, befasst sich nicht mit der Beratungslösung für den Kunden, sondern mit der Rolle der eigenen Person. Und der Motor dieser Dauerreflexion ist schlicht die Angst. Die Angst, zu versagen.

Wenn nun aber diese Soft Skills nicht so einfach 1:1 in eine Person zu integrieren sind bzw. die Klonung aller Finanzdienstleister zum Glück unmöglich ist, was kann ich dann tun, um an mir zu arbeiten?

## ■ Sonst machen Sie zu.

Ganz einfach: Sie akzeptieren, dass Sie so sind wie Sie sind. Und die Dinge im täglichen Umgang mit Ihren Mitmenschen, die Ihnen aus Ihrer (!) Sicht so überhaupt nicht gelingen, die gehen Sie vorsichtig an. Sonst machen Sie nämlich, wie es so schön heißt, zu. Ihr Unterbewusstsein wehrt sich gegen jede Veränderung. Denn es hat ja, im Rahmen Ihrer bisherigen Möglichkeiten, bereits die besten Lösungen für Sie in dieser Welt gefunden. Und jede Veränderung macht Angst, so große Angst, dass die Ausreden nur so herbei geflogen kommen.

Ich wünsche Ihnen einen Dezember, der Ihnen ein paar Zeitfenster für leichte Veränderungen öffnet.



■ Autor  
Klaus Barde  
BHM GmbH,  
Fach-Seminare seit 1986

■ Kontakt  
Tel.: 0551/633 92 01  
info@bhm-marketing.de  
www.bhm-marketing.de