

Übung: Ein kurzer Optimistentest

Sie können auch gleich hier und jetzt überlegen, ob Sie den nachstehenden fünf Fragen zustimmen oder nicht:

1. Auch in ungewissen Zeiten erwarte ich üblicherweise das Beste.
2. Ich erwarte kaum, dass sich die Dinge nach meinen Vorstellungen entwickeln.
3. Bei einem neuen Projekt/Auftrag sehe ich oft die Probleme, die dieser mit sich bringt.
4. Eine gute Leistung meinerseits betrachte ich als selbstverständlich.
5. Fehler versuche ich tunlichst zu vermeiden.

Na, wie haben Sie sich entschieden?

Meine Kommentare zu den einzelnen Fragen bzw. Antworten finden Sie hier:

Frage Nr. 1 ist eine klare Frage, die die optimistische oder pessimistische Grundhaltung klärt. Wenn Sie üblicherweise das Beste für sich oder zu mindestens einen guten Ausgang der Situation erwarten, dann sind Sie klar optimistisch eingestellt. Prima, das ist klasse. Bitte aber nicht drauf warten, dass Ihnen die Verkaufsabschlüsse in den Schoss fallen! Kombinieren Sie lieber Zuversicht mit proaktivem Verhalten!

Sollten Sie der Frage Nr. 2 zugestimmt haben, dann sind Sie ganz klar pessimistisch voreingestellt. Das wird Ihnen Ihr Verkäuferleben nicht gerade erleichtern. Tun Sie etwas um diese Grundhaltung zu verändern und Ihre Wahrnehmung auf das Positive auszurichten. Nutzen Sie die Übungen im Buch, wie zum Beispiel den täglichen Positiv-Check und genießen Sie mehr Glücksmomente, siehe zum Beispiel „Schmunzelliste“.

Zu Frage 3: es ist gut, wenn Sie vorsichtig agieren. Vertrauen Sie aber auch auf Ihre Stärken. Wenn Sie Herausforderungen annehmen und auch mal Ihre Komfortzone verlassen, werden Sie wachsen und sich weiterentwickeln. Nur Mut, dann stellt sich auch der Erfolg im Verkauf ein.

Zustimmung bei Frage 4? Dann sind Sie also ein hart arbeitender, perfektionistischer Mensch. Das lässt Sie sicher sehr erfolgreich sein. Vergessen Sie nicht, Ihre Erfolgserlebnisse auch gebührend zu feiern. Auch das hedonistische Glück will gefördert und erlebt werden.

Frage Nr. 5: Sie vermeiden tunlichst Fehler? Dann seien Sie ein bisschen großzügiger mit sich und anderen. Schließlich steckt in dem Wort „gescheitert“ auch das Wort „gescheit“ drin. Über die eigenen Fehler Lachen zu können und eine positive Fehlerkultur zu entwickeln, lässt Sie im Verkauf langfristig erfolgreicher werden.