

# 1 Verkaufen macht glücklich

## Was ist Glück überhaupt?

Martin Seligman benutzt den Begriff »Glücklichkeit«. Damit meint er nicht nur momentane positive Glücksgefühle, sondern versteht darunter ein authentisches Leben zu führen, das er auch als »das gute Leben« bezeichnet. Glück bedeutet nach Ed Diener, einem weiteren sehr bekannten Wissenschaftler auf dem Gebiet der Positiven Psychologie: »die Fähigkeit, ein anhaltendes, subjektives Wohlbefinden zu verspüren«. Das Rezept für dieses subjektive Wohlbefinden setzt sich aus verschiedenen Zutaten zusammen. Glück ist zum Beispiel im Wesentlichen davon abhängig, wie stark jemand in seinem sozialen Umfeld verwurzelt ist und wie sehr er den Kontakt zu seinen Mitmenschen lebt und als Freude empfindet. Eine weitere wichtige Zutat ist die Genussfähigkeit im Alltag: Wie stark ist der Verkäufer in der Lage, kleine Momente des Glücks in seinen eigenen Verkaufsalltag zu erleben und zusätzlich zu integrieren?

Wem das zu profan erscheint: Natürlich geht es auch darum, wie sehr der berufstätige Mensch sein Tun für sinnvoll hält und darin eine gewisse Erfüllung findet. Und es kommt darauf an, wie gut er sich in seinem Umfeld geistig weiterentwickeln kann, also gefordert und gefördert wird.

Glück haben und glücklich sein sind zwei unterschiedliche Dinge. »Glück zu haben« wird im Deutschen oft mit zufälligem Glück gleichgesetzt. Die Positive Psychologie hingegen unterscheidet zwischen zwei Arten von Glück: dem hedonistischen und dem eudaimonischen Glück. Das hedonistische Glück könnte man auch als »Wohlfühlglück« und das eudaimonische als »Glück durch Erfüllung« oder »Werteglück« bezeichnen. Meine persönlichen Erfahrungen decken sich mit der Meinung der Philosophen, Psychologen und Neurologen: Es braucht beide Komponenten, um langfristig wirklich glücklich zu sein.

Wissen Sie was das Schöne ist? Ich bin der Meinung, der Verkäuferberuf bietet zahlreiche Möglichkeiten, um auf beiden Feldern tagtäglich Glückspunkte zu sammeln. Immer vorausgesetzt, wir vergessen vor lauter Erfolg das Genießen und Feiern nicht 😊.

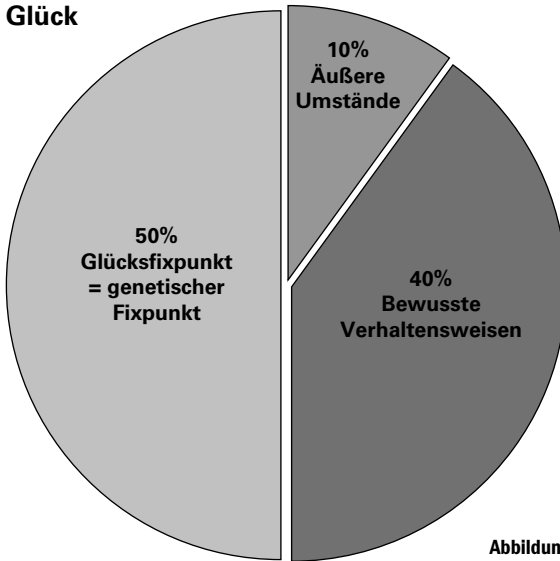
Das Glück im Verkauf, das sie mit Hilfe von Happy Sales finden bzw. verstärken können, meint dieses »subjektive Wohlbefinden« und die »Glücklichkeit« als Lebenszustand und nicht nur das Erleben von flüchtigen Glücksmomenten oder die scheinbaren Glücksfälle, die man auch als »Zufallsglück« beschreiben könnte.

## **Ist Glück angeboren? Kurzfristige Hochstimmung oder anhaltend hoher Glückslevel?**

Seit der »Happiness Twin Studie«, die von Professor Lykken in den 1980er Jahren in Minnesota durchgeführt wurde, wissen wir aufgrund der umfangreichen Untersuchungen an eineiigen Zwillingen, dass die Fähigkeit, anhaltendes Glück zu empfinden, zum Teil genetisch bedingt ist. Man hat eineiige Zwillingspaare untersucht und zwar sowohl Paare, die zusammen aufgewachsen sind, als auch solche, die getrennt voneinander groß geworden sind. Bei der Beobachtung der Zwillinge wurde festgestellt, dass der genetisch angeborene Glücksfixpunkt genau gleich ausgeprägt ist und nicht, wie zunächst vermutet, von den äußeren Umständen abhing, in denen die Kinder aufgewachsen sind.

Jeder von uns hat einen bestimmten Glücksausgangspunkt, einen sogenannten Glücksfixpunkt geerbt. Dieser genetische Fixpunkt ist eine Art Nullpunkt, zu dem wir nach großen Enttäuschungen oder großen Triumphen immer wieder zurückkehren.

In einer weiteren, sehr umfassenden Studie hat die Forscherin Sonja Lyubormirsky 2012 die Unterschiede des Glücksempfindens einer sehr großen Personengruppe untersucht. Dabei hat

**Glück****Abbildung 1:** Der Glückskuchen

sie das sogenannte Tortendiagramm veröffentlicht (siehe auch Abbildung 1 »Der Glückskuchen«).

Die Forschungsergebnisse von Lyubormirsky zeigen, dass ungefähr 50 Prozent unseres Glücksempfindens von unseren Genen abhängen. Weitere 10 Prozent unseres Glücksniveaus sind von unseren äußeren Lebensumständen abhängig und ganze 40 Prozent werden durch unsere alltäglichen Verhaltensmuster, Handlungen und Gedanken beeinflusst. Und obwohl dies durchschnittliche Werte aus der untersuchten Personengruppe sind, wird deutlich: Hier liegt ein enormes Potenzial zur Steigerung unseres persönlichen Glücks. Die gute Nachricht ist: Durchschnittliche 40 Prozent Anstieg unseres Glücksniveaus haben wir selbst in der Hand!

Martin Seligman hat diese Erkenntnisse mit seiner Glücksformel folgendermaßen definiert:

$$G = V + L + W$$

G steht dabei für das aktuelle Glücksniveau. V für die vererbte Bandbreite, also den eigenen Glücksfixpunkt. L für die äußeren Lebensumstände und W für das willentlich beeinflussbare Verhalten.



### **Fazit aus der Happiness Twin Studie und der Glücksformel:**

**Ziel ist es, Ihr subjektives Wohlbefinden über Ihren genetischen Fixpunkt hinaus zu steigern und dann dauerhaft erhöht zu halten.**

Das eigene Glücksniveau dauerhaft zu steigern, wie funktioniert das praktisch?

Das gelingt, in dem Sie die Zahl Ihrer positiven Gefühle und Gedanken deutlich vergrößern und diese bewusst erleben und genießen.

*Happy Sales* bietet Ihnen ausgezeichnete Möglichkeiten, wie Sie die wissenschaftlichen Erkenntnisse aus der aktuellen Glücksforschung für sich nutzen können, um nachhaltig in Ihrer Verkäuferrolle und darüber hinaus glücklich zu werden. Dazu gilt es zunächst Ihr jetziges Glückslevel zu bestimmen.

## **Wie messe ich mein Glück?**

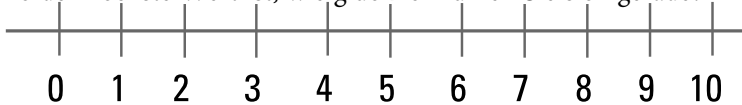
Die Glücksforschung ist oft auf die subjektive Einschätzung der Menschen angewiesen. Martin Seligman verwendet für diese persönliche Einschätzung den sogenannten »Fordyce Emotionsfragebogen«, wie er ihn auch in seinem Buch *Der Glücksfaktor* beschreibt. Natürlich kommt es vor, dass Menschen bei der subjektiven Einschätzung mit unterschiedlichem Maß messen, aber das ist hier nicht entscheidend. Entscheidend ist, dass Sie sich darüber bewusst werden, wie glücklich Sie sich momentan fühlen. Sie können das für sich beantworten, indem Sie sich auf Ihren umfassenden, persönlichen Glückszustand konzen-

trieren oder sich auf Ihren beruflichen Kontext, zum Beispiel als Verkäufer oder Unternehmer, fokussieren.

### Übung:



Auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 0 der niedrigste Wert und 10 der höchste Wert ist, wie glücklich fühlen Sie sich gerade?



#### Beschreibung der Skala:

- 0 Sie fühlen sich momentan extrem unglücklich, leicht depressiv
- 3 Sie fühlen sich etwas unglücklich
- 5 neutral: Sie fühlen sich weder gut noch schlecht
- 7 etwas glücklich: einigermaßen glücklich und fröhlich
- 10 extrem glücklich: Sie fühlen sich fantastisch, schon fast euphorisch

Diese Bewertung des eigenen Glückszustandes ist immer eine Momentaufnahme. Wenn Sie mit diesem Buch arbeiten, empfehle ich Ihnen, diese Bewertung in regelmäßigen Abständen vorzunehmen.

Haben Sie Ihren momentanen Glückszustand auf der Skala markiert?

Was halten Sie dann davon nachstehende Fragen für sich zu beantworten?

Was macht Sie besonders glücklich?

- Generell?

---



---



---



---



---

- In Ihrer Verkäuferrolle?

---

---

---

---

Wenn Ihr Wert auf der Skala kleiner als sieben ist, oder natürlich auch generell:

Was hat Sie in der Vergangenheit glücklich gemacht und was könnten Sie wieder mehr steigern?

---

---

---

---

Und auf die Zukunft gerichtet:

Was soll Ihr zukünftiges Glück noch vervollständigen?

---

---

---

---

#### **Anmerkung zur subjektiven Glückseinschätzung:**

Der Wissenschaftler Daniel Gilbert schreibt im April 2012 in seinem Artikel »Glücklich im Job« im *Harvard Business Manager*: »Man kann einen Menschen fragen ›Wie glücklich bist Du gerade?‹ und ihn das Ausmaß seines Glücks anhand einer Skala bewerten lassen. Man kann die Durchblutung des Gehirns mit der Magnetresonanztomografie oder die Aktivität der Lachsmuskeln im Gesicht mit Hilfe der Elektromyografie messen. In den meisten Fällen korrelieren diese Messergebnisse sehr stark miteinander.«

Warum also zu so komplizierten Messmethoden greifen, wenn es einfach auch geht 😊

Eine alternative Bewertungsskala zur Fordyce Skala hat Ed Diener entwickelt. Er nennt sie »Lebenszufriedenheits-Skala«

(»Satisfaction with Life Scale«, SWLS, Quelle [www.gluecksarchiv.de](http://www.gluecksarchiv.de)).

Im Folgenden sind fünf Feststellungen, denen Sie vielleicht zustimmen oder die Sie ablehnen. Benutzen Sie eine der folgenden sieben Beurteilungen und schreiben Sie hinter jede Zeile die entsprechende Zahl. Bitte seien Sie offen und ehrlich bei Ihrer Antwort.

- 7 Starke Zustimmung
- 6 Zustimmung
- 5 Schwache Zustimmung
- 4 Weder Zustimmung noch Ablehnung
- 3 Schwache Ablehnung
- 2 Ablehnung
- 1 Starke Ablehnung

*Die Feststellungen:*

1. In den meisten Bereichen verläuft mein Leben nahe an meinen Idealvorstellungen.
2. Meine Lebensbedingungen sind ausgezeichnet.
3. Ich bin zufrieden mit meinem Leben.
4. Bis jetzt habe ich die wichtigen Dinge, die ich haben wollte, bekommen.
5. Wenn ich mein Leben wiederholen könnte, würde ich fast nichts anders machen.

*Auswertung:*

Hier ist die Auswertung des Fragebogens »Lebenszufriedenheit« von Ed Diener:

Zählen Sie alle Punkte zusammen und finden Sie heraus, an welcher Stelle der Lebenszufriedenheitsskala Sie stehen.

Summe aller Punkte	Lebenszufriedenheit
35-31	Extrem zufrieden
30-26	Zufrieden
25-21	Etwas zufrieden
20	Neutral
19-15	Etwas unzufrieden
14-10	Unzufrieden
9-5	Extrem unzufrieden

## Vom Homo oeconomicus zum Homo happycus

Ich habe das Glück, seit nun mehr vielen Jahren eine ganz besondere Freundin, Unternehmerin und Verkäuferin zu kennen. Sie hat mich ganz maßgeblich zu diesem Buch und zur Happy-Sales-Philosophie inspiriert.

Persönliche Glücksdefinitionen gibt es so viele, wie Menschen auf dieser Erde. Deshalb unterstützt Eva-Imana Meier als Glücks-Scout Menschen dabei, ihren persönlichen Weg zum Glück zu definieren und zu verfolgen. Hauptberuflich leitet die diplomierte Betriebswirtin sehr erfolgreich eine mittelständische Versicherungsagentur, in der sie zusammen mit ihrem Team eine ganz spezielle Verkaufsphilosophie und Unternehmensstrategie tagtäglich gewinnbringend umsetzt. Eva-Imana berichtet über Ihren persönlichen Erfolgsweg:

*»Meine jahrelange Erfahrung als Unternehmerin und Vertriebsprofi hat mir gezeigt, dass wir immer emotionale Wesen sind und zwar gerade auch im Wirtschaftsleben. Das Bild vom ›Homo oeconomicus‹, der nur auf seinen wirtschaftlichen Vorteil abzielt, ist nicht länger haltbar. Was heute angesagt ist, ist der ›Homo happycus‹, der glückliche Mensch und Verkäufer!*

*Unsere Entscheidungen und Handlungen werden zu einem Großteil von unseren Gefühlen bestimmt. Wenn ich meine Kunden berate, liegt meine ganze Aufmerksamkeit darin, deren echte Bedürfnisse herauszufiltern und ihnen die bestmögliche Lösung anzubieten. Das kann durchaus auch dazu führen, dass das Ergebnis einer Beratung keinen Abschluss bedeutet, sondern gegebenenfalls sogar eine Reduzierung bestehender Verträge. Meine Kunden schenken mir durch diese Vorgehensweise ihr volles Vertrauen und schätzen mein ehrliches Wohlwollen ihnen gegenüber. Sie belohnen mich durch Treue und decken ihren Versicherungsbedarf in jedem Fall über mich ab. Darüber hinaus empfehlen mich meine Kunden aus Überzeugung an ihre Verwandten, Freunde, Arbeitskollegen und Bekannten weiter.*



*Ich berate kompetent, herzlich und heiter und bringe so das Thema Versicherungen auf sehr entspannte und angenehme Weise rüber. Ich liefere mit meiner Leistung Schutz und Vorsorge und vermittele positive Gefühle, wie Sicherheit, Vertrauen und Vorfreude auf die Zukunft.«*

Ich bringe Eva-Imana Meiers Philosophie einfach mal so auf den Punkt:

»Glückliche Verkäuferin – glückliche Kunden«, und genau darum geht es beim Homo happycus und bei *Happy Sales*.

## **So werden Sie als Verkäufer zum Homo happycus!**

Wenn wir schon gerade bei ganz wesentlichen Erkenntnissen sind, dann möchte ich Ihnen auch noch gleich das PERMA-Modell von Martin Seligman vorstellen – für mich die Quintessenz der Positiven Psychologie.

Ins Deutsche übersetzt steht P für positive Emotionen oder Gefühle. Selbstverständlich ist eine positive Grundhaltung für einen Verkäufer absolut erfolgsentscheidend.

Im Verkauf hilft es ganz klar ein Optimist zu sein. Was es mit den positiven Emotionen auf sich hat und wie man diese öfter und bewusster erleben kann, ergründen wir gemeinsam in den folgenden Kapiteln drei und sechs.

E steht für Engagement und ich verstehe darunter die eigenen Stärken zu kennen und im Verkauf einzusetzen. In der Positiven Psychologie spricht man von den »Signatur-Stärken«. Diese zu kennen und im Verkauf einzusetzen ist ein wichtiger Bestandteil von *Happy Sales*! Mehr dazu in Kapitel fünf.

R ist gleich »Relations«, übersetzt Beziehungen. Menschen, die in einem stabilen sozialen Gefüge leben und über ein gutes Netzwerk verfügen sind nachweislich glücklicher, gesünder und

produktiver. Für uns im Verkauf kann eine gute, partnerschaftliche Beziehung zu unseren Kunden zu einer Quelle der Freude werden.

M steht für Meaning, also Sinn und Bedeutung. Es geht darum, den Sinn in seiner Verkäufertätigkeit zu erkennen und zu erleben. Und es bedeutet, das Interesse des Kunden mit dem Eigeninteresse zu verbinden, also eine Win-win-Situation herzustellen. Wir werden uns ausführlich im Kapitel zwei mit Ihren Werten im Verkauf beschäftigen.

A ist gleich »Accomplishment« und heißt frei übersetzt etwas erreichen, Erfolg haben. Auch das ist für einen Verkäufer und Unternehmer überlebensnotwendig und wir alle wissen, wie es uns in Zeiten ohne Verkaufsabschluss geht. Was Erfolg im Verkauf eigentlich bedeutet und ob es neben dem monetären auch einen nicht-monetären Erfolg gibt, das beschäftigt uns in Kapitel vier. Wie wir uns auch während verkäuferischer Durststrecken motiviert halten, erfahren wir am Ende des Buches, in Kapitel 14.

Sie sehen PERMA ist nicht nur die Essenz der Positiven Psychologie, es ist auch die entscheidende Formel für Glück im und durch den Verkauf. Ich nenne das deshalb auch »Positive Selling« oder eben »Happy Sales«.

## Die schönen Seiten des Verkäuferberufs

Der Beruf des Verkäufers hat das Zeug zum Traumberuf – mehr als viele andere Berufe. Warum? Erstens ist der Beruf des Verkäufers überaus sinnvoll. Gerade im Zeitalter des Internets erfüllt der Verkäufer für viele Kunden eine extrem wichtige Funktion: Der Verkäufer fungiert als Guide im Angebotsdschungel. Wie ein Pfandfinder hilft er dem Kunden im Dickicht der Informationen dabei, die für sich richtige Kaufent-

scheidung zu treffen. Immer vorausgesetzt, der Verkäufer hat nicht nur sein eigenes Wohl, sondern auch das des Kunden im Fokus.

Damit wären wir auch schon bei zweitens: Der Beruf des Verkäufers ist deutlich besser als sein Image. Dem Verkaufen haftet ja oft der negative Beigeschmack des Überredens und Übervorteilens an. Wenn Sie als Verkäufer aber partnerschaftlich verkaufen, dann können Sie jeden Tag etwas Gutes für sich und für Ihre Kunden tun, und verbessern ganz nebenbei das Image des Verkaufens.

Und drittens: Ich kenne kaum einen Beruf, der so viele positive Seiten aufweist, wie der des Verkäufers und damit eine gute Möglichkeit darstellt, dauerhaft glücklich zu werden. Glauben Sie nicht?

Dann lassen Sie sich von den nachstehenden positiven Aspekten überzeugen:

#### **A. Erfolg & Anerkennung:**

- Als Verkäufer bekommen Sie unverzügliche Rückmeldung bezüglich Erfolg oder Misserfolg, wobei es wichtig ist, nicht nur den Verkaufsabschluss als Erfolg zu betrachten und alles andere als Misserfolg. Das meint auch Martin Seligman mit seinem »A« in PERMA.
- Sie erfahren Wertschätzung durch Ihre Kunden, wenn diese mit dem von Ihnen gekauften Produkt oder der gekauften Dienstleistung zufrieden sind.
- Als Verkäufer werden Sie insgeheim von vielen bewundert. Sie sind ein moderner Held oder eine moderne Heldin in der Businesswelt.

#### **B. Wohlstand & Fülle:**

- Da ist zunächst einmal der materielle Wohlstand: Eine Tätigkeit im Vertrieb gibt Ihnen die Möglichkeit, überdurchschnittlich gut zu verdienen. Außerdem kommen Sie im

Außendienst meist in den Vorzug eines Firmenwagens, eines Laptops, Smartphones und weiteren Vergünstigungen.

- Durch den variablen Anteil Ihres Gehalts oder durch die Höhe der Provision steuern Sie selbst, wie viel Aufwand Sie betreiben und wie viel Sie verdienen wollen. Sie können sogar Ihr Engagement über den Jahresverlauf hinweg verändern.
- Während guter Zeiten können Sie sich ein Polster zulegen, um in konjunktur-schwachen Monaten und Jahren nicht auf Ihren unmittelbaren Verdienst angewiesen zu sein. So sichern Sie sich Ihren Lebensstandard und Ihre Sorgenfreiheit.

Sie sehen, Sie haben eine Fülle an Möglichkeiten, Ihren materiellen Wohlstand selbst zu bestimmen und auszukosten. Nicht minder glücklich macht der immaterielle Wohlstand, der sich in den anderen schönen Seiten des Verkäuferlebens zeigt.

### C. Abwechslung & Entwicklung:

Die Schweizer Hirnliga schreibt auf ihrer Internetseite [www.hirnliga.ch](http://www.hirnliga.ch): »Vielfalt im Leben hat den nachweisbar stärksten Einfluss auf unser Wohlbefinden – weit mehr als jeder äußere Umstand wie Geld, Status oder Annehmlichkeiten.«

- Als Verkäufer werden Sie tagtäglich mit unterschiedlichen Situationen und Menschen konfrontiert. Es wird Ihnen nur selten langweilig werden.
- Sie können kreativ sein. Ja, Sie sollten sogar kreativ und findig sein, wie würden Sie sonst immer neue Lösungen finden und Ihre Kunden auf immer neuen Wegen überzeugen. Seien Sie stolz auf dieses Talent!
- Ihr Beruf bietet Ihnen stetig neue Chancen, sich weiter zu entwickeln. Nirgendwo gibt es so viele Perspektiven und Karrierechancen wie im Verkauf.

### D. Beziehungen & Kontakte:

- Sie pflegen gute Beziehungen zu Ihren Kunden und Interessenten. Oft entwickeln sich hieraus echte und gute Partner-

schaften. Übrigens hier gilt das Resonanzprinzip: Auf die Dauer bekommen Sie die Kunden, die Sie sich wünschen.

- Zwischenmenschliche Kontakte sind ein menschliches Grundbedürfnis. Wenn Sie sich als Verkäufer nicht zu sehr in Ihre Schreibtischarbeit vertiefen, ist dieses Grundbedürfnis schon mal definitiv erfüllt.
- Als Verkäufer sind Sie immer auch Netzwerker. Ein gutes Netzwerk funktioniert durch Geben und Nehmen. Beides macht Freude und Freunde. Zwei wichtige Zutaten für Ihr persönliches Glück.

### **E. Unabhängigkeit & Selbstbestimmtheit**

- Wenn Ihr Produkt stimmt und Sie nicht allzu sehr auf die Zuarbeit von Lieferanten, Entwicklern und Technikern angewiesen sind, dann sind Sie für einen Großteil Ihres Erfolges selbstverantwortlich. Das ist grundsätzlich einmal sehr positiv.
- Sie steuern selbst, wann Sie welche Kunden besuchen, wann und wie Sie reisen und wann und wie Sie Ihre Vor- und Nacharbeit machen. Sie sind Herr über Ihre eigene Zeit.
- Sie sind in und mit Ihrem Beruf unabhängig. Als Verkäufer können Sie das Unternehmen und die Branche, ja sogar das Land wechseln. Der Verkäuferberuf ist zukunftssicher und bietet Ihnen eine Vielzahl an Möglichkeiten.

### **F. Sinn & Erfüllung**

- Sind Sie ein werteorientierter Verkäufer? Darunter verstehe ich den fairen Umgang mit Ihren Kunden und den Wunsch Ihrem Kunden einen Nutzen stiften zu wollen. Wenn Sie dazu aus voller Überzeugung »Ja« sagen, dann haben Sie einen der schönsten Berufe der Welt, denn Sie können tagtäglich anderen Menschen helfen und echten Sinn stiften.
- Als Verkäufer benötigen Sie die unterschiedlichsten Talente und können diese nutzbringend einsetzen. Ihrer freien Ent-

faltung und geistigen Weiterentwicklung steht also nichts im Wege.

- Sich selbst und anderen Gutes tun, sorgt für seelisches Gleichgewicht und eine positive geistige Grundhaltung. Wenn Sie sich dessen bewusst sind, können Sie praktisch nicht anders, als glücklich zu sein.



### **Wie stark treffen die positiven Seiten des Verkäuferberufs auf Sie zu?**

Ob der Beruf des Verkäufers auch Ihr Traumberuf ist, hängt davon ab, wie sehr Sie sich der positiven Seiten dieser Profession bewusst sind und wie stark Sie sie tagtäglich leben und erleben. Die nachstehenden Fragen helfen Ihnen dabei dies herauszufinden:

Welche positiven Seiten des Verkäuferberufs sehe ich?

---



---



---



---

Welche treffen besonders stark auf mich zu?

---



---



---



---

Welche sind für mich eher weniger relevant?

---



---



---



---

Welche will ich wieder stärker ausleben und wie kann das praktisch funktionieren?

---



---



---



---

Wenn Sie wollen, können Sie mit nachstehender Tabelle eine Ist-Analyse bzgl. der Glücksfelder machen und einen Maßnahmenplan für sich entwickeln. Außerdem gibt es noch Platz in den letzten beiden Spalten für persönliche Ergänzungen, wenn Sie noch mehr schöne Seiten des Verkaufens für sich entdeckt haben.

<b>Berufsvorteil</b>	<b>Bedeutung für mich?</b>	<b>Momentaner Grad der Erfüllung in Prozent</b>	<b>Maßnahmen (Was mache ich mehr? Was mache ich weniger?)</b>
Erfolg & Anerkennung			
Wohlstand & Fülle			
Abwechslung & Entwicklung			
Beziehung & Kontakte			
Unabhängigkeit & Selbstbestimmtheit			
Sinn & Erfüllung			

Mein Tipp zur Tabelle: Dort wo Sie den niedrigsten Erfüllungsgrad aufweist, dort sollten Sie als Erstes mit Maßnahmen zur Glückssteigerung ansetzen.

Wenn Sie erkennen, dass Sie zu wenig Gestaltungsspielraum bezüglich Ihrer Verkäuferrolle haben, dann besteht unter Um-

ständen – je nach persönlichem Leidensdruck – die Notwendigkeit eine größere Veränderung vorzunehmen.

Vielleicht stellen Sie auch fest, dass die dargestellten schönen Seiten des Verkaufs Sie als Person zu wenig ansprechen oder Sie gar nicht damit übereinstimmen. Dann kann das ein Indiz dafür sein, dass der Verkäuferberuf oder die Verkäuferrolle nicht zu Ihnen passt. Das wäre zwar kein so schönes Ergebnis dieser Selbstreflektion, aber dennoch eine sehr wichtige Erkenntnis für Sie und Ihr eudaimonisches Glück.

**Fazit:**

Für mich liegt es definitiv in der Veranlagung und Verantwortung eines jeden Verkäufers, ob er oder sie dauerhaft glücklich ist. Diese Investitionen in Ihr Glück lohnen sich in jedem Fall menschlich und betriebswirtschaftlich. Und glücklich machen sie obendrein.