

WEGE INS ERFOLG-REICH

Mythos Motivation

Wie Sie mit den richtigen Fragen Ihr Leistungsglück entfesseln

Eine Serie für Ihren Erfolg. Experten-Tipps von Mag. Gabriel Schandl, CSP, CMC

Was ist das Schlimmste, das Sie Ihrem Mitbewerb wünschen können? Achtung, halten

Sie sich fest: 3 Jahre Erfolg. Vielleicht denken Sie sich jetzt „Was?“ Oder „Was meint der Schandl damit?“ Ganz einfach: Wenn wir erfolgreich sind, laufen wir Gefahr, gemütlich zu werden, uns nicht mehr zu bemühen, weil es „eh läuft“, wie wir Österreicher gerne sagen. Und dann wird es gefährlich, richtig gefährlich. Weil wir aufhören, uns täglich neu zu erfinden.

ERFOLG IST KEIN SELBSTLÄUFER

Vor kurzem war ich in einer beliebten Westerstadt in der Nähe von Passau, vielleicht kennen Sie sie auch: Pullman City. Viele Jahre fahren wir dort schon mit unseren Kinder hin und bisher hat es richtig Spaß gemacht, es war wie in einer anderen Welt. Letzte Woche allerdings war es anders: Es war erstens richtig teuer, weil am Abend ein Karl-May-Stück aufgeführt wurde, das wir uns aus Zeitgründen gar nicht ansehen konnten, und zweitens wurden die wirklich interessanten Möglichkeiten, sich aktiv zu betätigen, schlicht abgeschafft: Es gibt kein Schießen mehr mit Luftdruck-Gewehren oder -Pistolen, kein Axt werfen, auch kein Bullenreiten, auch die Bisons galoppierten nicht mehr über die Mainstreet, all das war bisher immer was Besonderes. Aus mir unerklärlichen Gründen gibt es diese Aktivitäten nicht mehr und das ganze wirkt jetzt eher weichgespült. Hat man vergessen, sich neu zu erfinden? War man zu beschäftigt damit, einen neuen Kassabereich zu bauen und noch mehr Hotelzimmer, anstatt das Abenteuer für den Besucher zu erhöhen? Menschen wollen etwas erleben und damit

meine ich nicht den gelangweilten Zauberer, dem man ansieht, dass er seine Show schon mehrere hundert Male gemacht hat.

DER KOPF IST RUND DAMIT DAS DENKEN SEINE RICHTUNG ÄNDERN KANN.

Es gäbe und gibt so viele Möglichkeiten, sich immer wieder „neu zu erfinden“ – wir alle haben das in den letzten Jahren zum Teil eindrucksvoll unter Beweis gestellt, als wir uns zuhause aufhalten mussten anstatt rauszugehen, als Beispiel. Wir waren sehr schnell dabei, eine neue Technik herbeizuschaffen, mit der wir uns online austauschen konnten, Beratungsgespräche geführt oder auch unsere Teams virtuell verwaltet haben. Restaurants haben schnell umgestellt auf Lieferservice. Als Menschen sich wieder draußen bewegen durften, gingen sie einkaufen, auch und vor allem in den Möbelhandel. Weil man es sich daheim gemütlich machen wollte. Der nächste Lockdown konnte ja wieder kommen und er kam auch. Wenige Jahre danach haben wir andere Brandherde weltweit und vor unserer Haustür und wieder sind wir gefordert, neu zu denken.

Das einzige, was in solchen Situationen funktioniert ist lösungsorientiertes Denken. Anstatt zu jammern hilft die WIDEG Frage sehr effektiv weiter. Sie steht für: **W**ofür **i**st **d**as **e**ine **G**elegenheit? Und schon ändert unser Denken die Richtung in Lösungsorientierung. Vielleicht nicht sofort, aber in Sekunden, Minuten, manchmal Stunden fallen uns auf einmal Ideen ein, die uns weiterhelfen. In der Möbelbranche genauso wie in jeder anderen Branche, die gefordert ist. Jammern hilft keinem. Hat es noch nie. Gleichzeitig geht es auch nicht darum, eine Situation schön zu reden, das wäre weder hilfreich noch neu. Echte Motivation und Innovation entstehen in



„Wenn wir erfolgreich sind, erliegen wir womöglich der Verlockung, gemütlich zu werden, uns nicht mehr zu bemühen. Und dann wird es gefährlich.“

Gabriel Schandl,
Seminarleiter, Speaker und Coach

Köpfen, die ihre Brainpower auch nutzen wollen. Die gute Nachricht dabei ist: Es gibt immer mehr Gehirnbenutzer und nicht nur Gehirnbesitzer. Was das schon wieder bedeuten soll? Achten Sie auf Ihre Fragen, denn die bestimmen die Antworten und die Antworten sorgen wiederum für ein gutes, starkes Gefühl und bringt uns in die Gänge oder sie bewirken das Gegenteil. Alles startet im Kopf.

Der Kommandant einer Elite-Truppe gab seinen Azubis, die erst wenige Wochen da waren, eine Aufgabe. Derjenige, der ihm als erstes die Fahne von der Fahnenstange holen konnte, wurde belohnt. Die Männer stellten sich an und einer nach dem Anderen versuchte sein Glück: Mehr oder weniger engagiert versuchten sie die Fahnenstange hochzuklettern um die Fahne zu erreichen, aber vergeblich: Keiner schaffte es. Da blieb nur noch die einzige Soldatin übrig, die gleichzeitig mit den Männern ausgebildet wurde. Sie ging entspannt nach vorne, hob die Aluminium Fahnenstange aus der Verankerung, legte sie auf den Boden und nahm die Fahne runter. Unter staunenden Blicken ihrer Kollegen übergab sie die Fahne dem Kommandanten, der zufrieden nickte. Manchmal hat Lösungsorientierung mit Geschlecht oder Erfahrung zu tun, manchmal aber auch nicht. Es geht da-

rum, Krisen zu bewältigen, denn sie werden immer da sein, in unterschiedlichsten Formen. „Die Mäuse Strategie“ ist dazu ein Buchtipp, den ich Ihnen geben möchte oder wie das englische Original heißt: Who moved my cheese? Leicht und schnell zu lesen und ein echter Augenöffner zu genau diesem Thema: Erfolg und seine Sicherheit bzw. Unsicherheit.

„THE PAST DOES NOT EQUAL THE FUTURE.“

Diesen Satz hörte ich in einem Seminar und er hat sich mir tief eingepägt. Er bedeutet in etwa: Nur weil wir in der Vergangenheit erfolgreich waren, heißt das nicht, dass wir das in Zukunft auch sein werden. Oder: Nur weil wir wenig erfolgreich waren heißt das nicht, dass sich die Pechsträhne zwingend fortsetzen wird. Das Leben ist eine Abfolge von Höhen und Tiefen, es gibt keinen Tag ohne Nacht und keinen Sommer ohne Winter. Genauso gehören Erfolg und Misserfolg zusammen und anstatt uns dagegen zu wehren, nehmen wir diese Gesetzmäßigkeiten an und geben trotzdem unser Bestes. Auch dazu habe ich für Sie einen Buchtipp, den Sie im Kasten finden. Warum ich Bücher so gerne mag oder Seminare? Weil sie inspirieren. Und auch ich als Speaker, Coach und Trainer brauche regelmäßig Inspiration, um auch

meinen Service für meine Kunden ständig verbessern zu können. Apropos Service: Als wir vor kurzem neue Gartenmöbel gekauft haben und ich mit meinen Multivan angefahren kam, ging es sich wegen zwei Zentimeter genau nicht aus, dass wir die große Verpackung in den Bus bekamen. Da schlug der Mitarbeiter vor, die Möbel auszupacken und es so zu versuchen. Genau so klappte es dann auch und er hat freundlicherweise gleich die Verpackung entsorgt. So geht es: Service wird immer funktionieren. Es fragt sich nur, welchen Sie anbieten können, um Ihre Kunden noch erfolgreicher zu machen (= oberstes Ziel im Verkauf).

Schließen möchte ich mit einem Zitat, das ich von Tom Peters beim Weltkongress für systemisches Management in Wien gehört habe. Es war vor vielen Jahren, aber es hat sich sehr gut eingepägt und hilft mir auch heute noch oft weiter: „Wir haben keine Ahnung, von der Macht die wir haben, die Welt täglich neu zu erfinden.“ Ich wünsche Ihnen zahllose Ideen, sich täglich neu zu erfinden in dem Wissen, dass Sie Gestalter und nicht Opfer der Umstände sind.

Seien Sie herzlich begrüßt!
Ihr Gabriel Schandl

Gabriel Schandl



Gabriel Schandl ist Wirtschaftswissenschaftler (Linz, Siena) und Leistungsforscher. Als leidenschaftlicher Keynote-Speaker und engagierter Coach unterstützt er Menschen, Unternehmen und Teams, ihr Bestes zu geben. Der Constantinus Kategorie Sieger ist Buchautor und wurde von der National Speakers Association mit dem CSP geehrt, dem „Certified Speaking Professional“, der höchsten Auszeichnung in der Redner-Branche. Das Magazin „Erfolg“ zählt ihn zu den Top 100 Erfolgstrainern im deutschsprachigen Raum. Von

ihm stammt der Begriff und das Konzept des „Leistungsglücks“, welches er in seinen Vorträgen weltweit eindrucksvoll darstellt.

TERMINE

12. Oktober 2023

>> 13. Verkaufstagung FOR SALE mit Gabriel Schandl & Top Experten Casineum Velden
www.forsale-tagung.at

20. Oktober 2023

>> Salzburger Trainerforum mit Prof. Dr. Christian Stummeyer und Gabriel Schandl
Infos: bit.ly/STF_2023

ab 14. Dezember 2023

>> Unsere Train-the-Trainer Ausbildung für dich startet wieder in Salzburg
www.trainthetrainer.events

BUCHTIPPS

>> Gabriel Schandl
Das Beste geben:
Wege zum Leistungsglück
amzn.to/47EkbLA

>> Spencer Johnson
Die Mäuse Strategie:
Veränderungen erfolgreich begegnen
amzn.to/45fGUem



KONTAKT

Speaker GmbH
Mag. Gabriel Schandl
Fürstenallee 16f
A-5020 Salzburg
E-Mail: hello@gabrielschandl.com
www.gabrielschandl.com