

# Glück im Verkauf

Glück, Glücklichein oder Zufriedenheit? Was ist der gewünschte Zustand? Wie ist er zu erreichen? Und wie korreliert Glück mit Einkommen?



**Niklas Tripolt**

»Glücklich zu sein liegt zu einem hohen Grad in der Selbstverantwortung von uns Verkäufern.«

**DAS STREBEN NACH GLÜCK** ist so alt wie die Menschheit. Schon der römische Dichter und Staatsmann Seneca sagte im ersten Jahrhundert: »Wir alle streben nach Glück und einem erfüllten Leben.«

Glücklichsein ist dabei nicht zu verwechseln mit »Spaß haben«: Kurzfristige Hochgefühle, wie sie manch einer während einer schnellen Fahrt im Ferrari hat, sind nicht der Schlüssel zur langfristigen Erfüllung.

Wenn wir uns im Folgenden das Thema Glück im Verkauf ansehen, müssen wir uns vorher die Frage stellen, wie Einkommen und Glück zusammenpassen. Dazu gibt es eine Reihe von interessanten Aussagen, die sich unter anderem aus dem Easterlin-Paradoxon ergeben: »Wenn grundlegende Bedürfnisse gestillt sind, führt mehr Reichtum nicht zu mehr Glück!«



**Sonia Laszlo**

»Glück kommt und geht, aber Zufriedenheit ist ein Dauerzustand, den man anstreben sollte, wenn man etwas Dauerhaftes möchte.«

Wir sind heutzutage mit Quantität überflutet, vergleichen uns gerne mit Bestwerten und haben genaue Vorstellungen von unserem Job und unserem Privatleben. Wir streben nach Glück und Erfolg. Doch, was ist Glück eigentlich? Was macht (Verkaufs-)Erfolg wirklich aus? Und was können wir selbst dazu beitragen, um glücklich und erfolgreich zu sein? Dazu hat TRAiNiNG drei ganz unterschiedliche Persönlichkeiten befragt:

- Niklas Tripolt, Geschäftsführer VBC
- Sonia Laszlo, Glücksforscherin
- Georg Fraberger, Psychologe

## Was ist Glück eigentlich?

**Sonia Laszlo:** Glück ist ein Prozess, an dessen Höhepunkt das steht, was wir gemeinhin als Glück bezeichnen. Glück ist nicht mit Zufriedenheit zu verwechseln.

## Wie kann es ein Verkäufer schaffen, in schweren Zeiten trotzdem glücklich zu sein?

**Sonia Laszlo:** Die Frage impliziert, dass man etwas tun muss, um glücklich zu sein. Wenn ich A mache, dann kommt G=Glück heraus. So funktioniert das Glück allerdings leider nicht auf Dauer. Daher kann es ein Verkäufer so nicht

schaffen, glücklich zu sein. Aber sich freuen und zufrieden sein kann er, darüber hat man eher Kontrolle, als über das Glück. Und wer sagt, dass schwere Zeiten zwangsmäßig unglücklich machen müssen? Mehr Menschen, als man denkt, machen sich absichtlich das Leben schwer, eben weil auch Aufgaben (auch unschöne) so fordern können, dass sie Glück erzeugen. Und wenn man sehr kritisch in den Spiegel schaut, weiß man genau, welche Dinge eigentlich nicht gut für einen sind und man sie trotzdem macht, weil sie einem eben ein Glücksgefühl geben. Was ein Verkäufer auf jeden Fall machen kann, ist, sich über die – auf schwere Zeiten folgenden – leichteren Zeiten freuen. Denn schwer ist im Gegensatz zu leicht definiert. Glück und Vergleich hängen eng zusammen. Ergo kann man sich auf die guten Zeiten freuen, denn wenn man durch schwere Zeiten geht, genießt man die guten dann umso mehr.

## Was machen Sie persönlich als Verkäufer, um glücklich zu sein und zu bleiben?

**Niklas Tripolt:** Verkäufer zu sein – insbesondere im Außendienst oder als Key-Account-Manager – ist ein Beruf mit sehr geringer Fremdbestimmung. Weder gibt es vorgeschriebene Zeiten, wann ich wo sein soll, noch gibt es tägliches Controlling darüber, was ich wann, wie und wie lange gemacht habe. Dies halte ich für ein echtes Privileg, welche Berufsgruppe kann das noch von sich behaupten: Quasi »selbstbestimmt statt fremdgesteuert«. Im Verkauf zählt einzig und allein das Ergebnis. Besonders ist auch das tägliche Feedback unserer Kunden. Warst du gut, verkauftst du, war ein anderer besser, verkauftst du nicht. Im Optimalfall also viele direkte Erfolgserlebnisse als Lohn für die eigene Arbeit. Das genügt mir für mein persönliches Glück völlig. Für diejenigen, denen das noch nicht reicht, hier ein paar Tipps zu Glückserreichung im Verkauf:

- Jeder neue Kunde ist eine neue Chance zu neuem Glück, oft mehrfach täglich.
- Kunden sind nie schwierig, maximal »speziell«.



**Georg Fraberger**

»Das Streben nach Glück ist uns in die Wiege gelegt, wir müssen nur lernen, diesem Instinkt zu folgen.«

- Bin ich charmant und freundlich, sind meine Kunden es auch.
- Nach jedem Kunden ein »Päuschen«, quasi ein Microurlaub! Was kann das sein: ein guter Kaffee/Tee, eine Zigarette, ein gutes Musikstück im Auto oder via i-Pod/Phone.
- Nach jedem tollen (bemerkenswerten) Verkaufsabschluss ein Geschenk an mich selbst. Ein Buch, ein super Restaurantbesuch, eine Uhr, eine tolle Reise etc. Das hängt ein bisschen vom Umsatz-/Ertrags-/Provisionsvolumen des Geschäftsfalles ab.

#### *Haben glückliche Menschen mehr Glück im Leben?*

**Georg Fraberger:** Das Streben nach Glück ist uns in die Wiege gelegt, wir müssen nur lernen, diesem Instinkt zu folgen. Und wenn das gelingt, denke ich schon, dass man dann auch mehr Glück im Leben hat. In diesem Glück liegt gleichzeitig die große Schwierigkeit: Glückliche Menschen werden beneidet, erhalten weniger Unterstützung, Mitgefühl und Zuwendung. Das Glück ist also nicht immer lustig.

#### *Braucht ein guter Verkäufer Glück?*

**Niklas Tripolt:** Ja, und Glück hat, wer glücklich ist. Glücklich zu sein liegt zu einem hohen Grad in der Selbstverantwortung von uns Verkäufern. Damit haben wir die Chance, unser Glück auch selbst in die Hand zu nehmen.

#### *Wie korrelieren Einkommen und subjektives Glücksgefühl?*

**Sonia Laszlo:** Es gibt einige Studien darüber, die das Glück an ein gewisses Einkommen koppeln, das wird in anderen jedoch wieder bestritten. Was feststeht, ist, dass wir uns vergleichen. Mehr Einkommen als der Durchschnitt zu haben, macht eher glücklich, als unter dem Durchschnitt zu liegen. Einkommen bedeutet auch nichts, denn es ist nur eine Zahl, aber Kaufkraft und Glück sind das wahre Verhältnis, das es zu beachten gilt.

#### *Machen mehr Abschlüsse glücklicher?*

**Niklas Tripolt:** Definitiv! Nichts schafft mehr Dopaminausschüttung als erfolgreiche Verkaufsabschlüsse. Das ist die Gratisdroge in unserem Hirn – ganz selbstständig produziert und es wirkt bei jedem Geschäft, wirklich bei jedem! Und das Tolle daran ist: Verkaufen kann man lernen und damit hat man das glücklich sein auch in eigener Hand.

#### *Was können wir beitragen, um glücklich zu sein und den Zustand dauerhaft zu halten?*

**Sonia Laszlo:** Glück ist per Definition kein Dauerzustand. Viel mehr noch ist es für das

Glück notwendig, sich die essenziellen Entlastungsphasen zu gönnen und überhaupt zuzulassen, dass sich das Potenzial für neues Glück

*»Glücklichsein ist ein Maßanzug. Unglückliche Menschen sind jene, die den Maßanzug eines anderen tragen wollen.« (Karl Böhm)*

wieder aufbaut. Glück kommt und geht, aber Zufriedenheit ist ein Dauerzustand, den man anstreben sollte, wenn man etwas Dauerhaftes möchte.

#### *Ist Glück vererbbar?*

**Georg Fraberger:** Ja. Vererbbar in dem Sinn, wenn es die Eltern, Großeltern etc. selbst – und in der Erziehung – schaffen, das wahre ICH zu leben und leben zu lassen.

#### *Ist Glück mehr als Erfolg?*

**Georg Fraberger:** Ich denke, Glück ist der größte Erfolg, den man haben kann. Erfolge kommen und gehen, aber wenn man es geschafft hat, wahres Glück zu leben und zu empfinden, gibt es keine Steigerung. **T**

#### Info

#### **Glück, Stärke, Erfolg: Verkaufspersönlichkeit schafft Wirklichkeit Roadshow**

Die Podiums-Diskutanten:

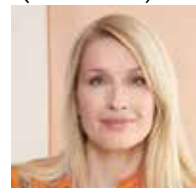
- Sonia Laszlo, Glücksforscherin und Buchautorin
- Georg Fraberger, Psychologe und Buchautor
- Manuela Lindlbauer, Geschäftsführerin LINDLPOWER Personalmanagement
- Niklas Tripolt, geschäftsführender Gesellschafter VBC
- Alexander Lenz, VBC-Franchiseunternehmer (Wien)
- Ralf Springer, VBC-Franchiseunternehmer (Salzburg)
- Reinhold Wurzer, VBC-Franchiseunternehmer (Innsbruck)
- Moderation: Claudia Stöckl (Ö3)

Termine:

20. Jänner 2015: Innsbruck

27. Jänner 2015: Wien

21. April 2015: Salzburg



Nähere Informationen erhalten Sie bei Melanie Wallisch unter wallisch@vbc.at oder 00800 200 200 20.  
www.vbc.biz