

Akquise-Alphabet! Durchstarten mit der ABCDE-Technik

Akquise-Muffel aufgepasst: Aufschieben lässt sich auch ver-lernen

Mögen Sie Akquise? Oder schieben Sie gern andere Aufgaben vor? Jedes Vermeiden beruht zunächst auf dem Wunsch, negativ Erlebtes von uns fern zu halten.

Ob bewusst oder unbewusst ablaufend, ist diese Strategie jedoch erlernt.

Folgende Annahmen beruhen auf einem Trugschluss:

- ▶ Morgen wird meine Akquise sicher besser laufen als heute.
- ▶ Erst einmal die Vorarbeiten korrekt abschließen, dann klappt es.
- ▶ Bringt eh nichts, wenn ich nicht in der richtigen Stimmung bin.

Tricky ist der im Hintergrund ablaufende (automatisierte) Prozess: Eine bevorstehende Situation wie Ihr geplanter Telefonie-Start löst zunächst abwehrende Gedanken aus, die Ihnen womöglich nicht einmal bewusst werden. Danach erleben Sie vermutlich eine

Flut von diffusen oder eindeutig unangenehmen Gefühlen und reagieren mit einer (scheinbar hilfreichen) Ausweich-Aktion, die zunächst viel angenehmer erlebt wird als das ursprüngliche Vorhaben.

A	Auslösendes Ereignis	Konkrete Situation: geplante Telefonakquise ab 9 Uhr...
B	Bewertende Gedanken	Oh, jetzt nicht. Bin noch so lahm. Das kann doch nur schief gehen...
C	Konsequenzen dieser Bewertung im Verhalten und Fühlen	Aufschieben: Ausweich-Handlung beispielsweise E-Mails checken >> spontane Erleichterung

Auch folgende Annahmen sind wenig förderlich – und ebenfalls Trugbilder:

- ▶ Ich habe noch jede Menge Zeit.
- ▶ Die Anrufe brauchen gar nicht lang. Das krieg ich später locker hin.
- ▶ Wenn ich erst angefangen habe, läuft es von alleine.

Aufschieben verursacht Stress

Ab einem gewissen Stadium ist nicht mehr klar, ob der erlebte Stress von der anfänglichen Situation herrührt oder bereits Folge des Aufschiebens ist.

Zum ursprünglichen Stress einer Aufgabe, die ängstigt oder fachlich (noch) überfordert, gesellt sich der Symptomstress, dem wir mit erneutem Ausweichen zu entkommen suchen. Doch damit beginnt ein Teufelskreis, weil sich die anfängliche Erleichterung des Ausweichens umkehrt und Zweifeln sowie Vorwürfen Platz macht.

A	Misserfolg	Das Aufschieben: Telefonie-Vorhaben unerledigt lassen
B	Selbstabwertung	Oh je, ich bringe es einfach nicht! Jeder Depp würde es besser machen.
C	Sensibilisierung für Stress	Neigung zu noch mehr Aufschieben: Ausweich-Handlung mit Selbstvorwürfen und Gefühlen von Unsicherheit / Angst

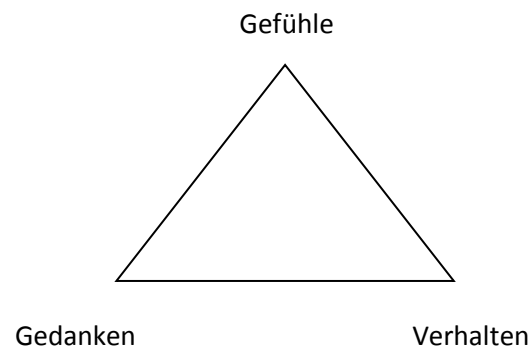
Akquise-Alphabet! Durchstarten mit der ABCDE-Technik

Ein weit verbreiteter Mythos:
»Ich muss mich erst besser fühlen, um aktiv zu werden.«

Das Problem: Wir packen etwas an, wenn es zu 70% mit guten Gefühlen verbunden ist! Doch was tun, wenn weder die Akquise noch das Aufschieben gute Gefühle hervorrufen?

Wenn wir uns mies fühlen, wollen wir zunächst nur dieses: Uns besser fühlen!

Gefühle, Gedanken und Verhalten bilden dabei ein enges Geflecht. Woher also den Mut nehmen, den nächsten Kunden zu kontaktieren, wenn die Stimmung im Keller ist?



Ihre Gefühle sind dabei am schwierigsten direkt zu beeinflussen, während wir übersehen, wie unser innerer Dialog und das daraus resultierende Verhalten schlechte Gefühle aufrechterhalten.

Sicher klingt es schlüssig, in guter Verfassung an wichtige Kundengespräche heranzugehen, doch wenn ein Teil Ihrer Gefühle bereits Resultat Ihres Aufschiebens ist, bedarf es vor allem eins: Ins Tun kommen!

Ich habe es selbst erlebt, miese Gefühle tagelang – und promptes Aufatmen, als ich endlich die anstehenden Nummern wählte. Die richtigen Worte finden sich im Telefonat meist auch.

Übung: Gedanken hinterfragen und intelligent agieren

Probieren es selbst aus. Der Schlüssel liegt im bewussten Wählen von förderlichen, sprich aufmunternden Gedanken und einem tatsächlich hilfreichen Verhalten. Wenn Sie diesem selbstgewählten Leitfaden folgen, werden Ihre Gefühle nach und nach mitziehen. Ganz sicher!

Hier erneut ein Beispiel. Auf der nächsten Seite finden Sie dann ein Extra-Arbeitsblatt, um eigene Situationen zu analysieren.

A	Auslösendes Ereignis	Konkrete Situation: 9 Uhr geplanter Telefoniestart
B	Automatischer Gedanke	Oh, jetzt besser nicht. Bin noch so müde. Das geht ganz sicher schief.
C	Automatisches Verhalten und Gefühle	Unwohlsein >> Ausweich-Handlung: E-Mails checken >> Erleichterung sowie leichtes Schuldgefühl
D	Hilfreicher Gedanke	Wie kann ich bloß wacher werden? Vielleicht erst einmal mit jemandem warm reden! Oh ja – und dann wage ich es!
E	Gewähltes Verhalten	Ein Kurzanruf bei der Freundin oder eine beliebige Frage bei der Stadt >> dann die erste Nummer wählen!

Akquise-Alphabet! **Durchstarten mit der ABCDE-Technik**

		Ihre Beispielsituation 1	Ihre Beispielsituation 2
A	Auslösendes Ereignis		
B	Automatischer Gedanke		
C	Automatisches Verhalten und Gefühle		
D	Hilfreicher Gedanke		
E	Gewähltes Verhalten		



Symptomstress abbauen: Mal angenommen, Ihr nächster Anruf wäre erfolgreich? Würden Sie jetzt mit Ihrer Akquise beginnen?