

der Weg vom Opfer zum Gestalter

In Verkauf und Vertrieb wird das Umfeld immer härter. Entscheidungen werden erwartet, schwierige Gespräche müssen geführt werden, Vorgaben müssen erfüllt werden, Fehler müssen eingeräumt werden. Es gibt Menschen, die sofort offensiv nach vorne gehen, die Führung und Verantwortung für sich selbst und andere übernehmen. Das sind Gestalter.

Es gibt aber auch solche, die Angst haben, die Situation zu ändern. Sie überlassen Entscheidungen lieber anderen, und verstärken ihr Problem nur noch.

Gestalter oder Opfer?

Entscheiden heißt immer, sich von etwas zu trennen. In diesem Fall von Möglichkeiten – es gibt also immer ein Risiko. Und dafür müssen auf einer oft recht unzurechenbaren Wissensbasis Schlüsse gezogen und Risiken abgewogen werden. Hier scheiden sich die Geister. In die aktiven Gestalter und die passiven Opfer. Ob ein Gestalter seine Entscheidungs- und Führungsfreude geerbt hat, oder es an der Erziehung lag, ist weiter kaum vom Bedeutung, da man Entscheidungsfreude und Entschlusskraft zu einem großen Teil trainieren kann.

Doch auch der starke Gestalter hat Schwächen: oft wird er von Ehrgeiz, Machthunger, Gier und Sucht nach Anerkennung angetrieben. Er ist dabei oft rücksichtslos, ungeduldig und unachtsam. Bleibt ihm Erfolg einmal aus, stürzt er sich sofort in Selbstzweifel. Hier kann er vom Opfer-Typ lernen. Diese sind gesellschaftlich oft sehr erfolgreich, beliebt und diplomatisch geschickt und ersetzt seinen Gestaltungswillen durch Anpassungswillen.

Die falsche Weisheit

Umstände, die Ihnen an Ihrer Situation schuld sind, diese Tatenlosigkeit ist ein Resultat der Erfahrung. Ihr Handeln garantiert Ihnen. Danach gilt es, das mit diesen Schritten dem

Mit Erwerb des InfoPainters erhalten Sie die vollständige Version der InfoPainter Management Tipps!