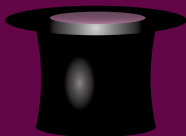


Vom Autor des Bestsellers FISH!
STEPHEN C. LUNDIN

und dem Professionellen Street Performer
CARR HAGERMAN

SALE

Salabim



VERKAUFSERFOLG
AUS DEM HUT GEZAUBERT

SALE
Salabim

Vom Autor des Bestsellers FISH!
STEPHEN C. LUNDIN

und dem Professionellen Street Performer
CARR HAGERMAN

SALE
Salabim



**VERKAUFSERFOLG
AUS DEM HUT GEZAUBERT**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel **Top Performer**
ISBN 978-1-4013-0179-8

© Copyright der Originalausgabe 2006:
Stephen Lundin und Carr Hagerman. All rights reserved.
Originally published in the United States and Canada by Hyperion as
TOP PERFORMER. This translated edition published by arrangement
with Hyperion.

© Copyright der deutschen Ausgabe 2010:
Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Egbert Neumüller
Gestaltung und Satz: Jürgen Hetz, denksportler Grafikmanufaktur
Gestaltung und Herstellung: Johanna Wack, Börsenbuchverlag
Lektorat: Hildegard Brendel
Druck: Bercker Grafischer Betrieb, GmbH & Co. KG

ISBN 978-3-941493-24-7

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Für Fragen rund um unsere Bücher:
buecher@boersenmedien.de

Weitere Informationen unter:
www.books4success.de

BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel. 092 21-90 51-0 • Fax 092 21-90 51-4444

*Unseren Müttern, Dorothy Lundin und Marilyn Dean,
die beide starben, während wir dieses Buch schrieben,
und ohne die es überhaupt kein Buch gäbe.*

Inhalt

Danksagungen	9
Steves persönliche Danksagungen	11
Carrs persönliche Danksagungen	13
Steves Einführung	15
Ausgepowert – brauch ‘nen Kick	19
Die Suche nach mir selbst	41
Und jetzt?	73
Die Sprache der Energie	111
Top-Performer bei der Arbeit	165

Danksagungen

Wir möchten jenen danken, die unser Bemühen unterstützt haben. Zuallererst Will Schwalbe, Cheflektor von Hyperion. Das ist Steves fünftes Buch mit Will, und der Zauber wird mit jeder Zusammenarbeit größer. Will, du bist unglaublich und das Team von Hyperion ist herausragend. Zu diesem Team gehören Bob Miller, Ellen Archer, Jane Comins, Emily Gould, Sarah Schaffer und Phil Rose. Wir möchten der dauerhaft guten Arbeit von Margret McBride und ihrer Gruppe in der McBride Literary Agency unsere Anerkennung aussprechen. Zu dieser Gruppe gehören Margret McBride, Donna DeGutis, Faye Atchison und Anne Bomke. Und wir möchten denen danken, die Manuskriptentwürfe gelesen haben, die Beiträge geleistet haben, die deutlich gesehen haben, was wir machen und die unser Bemühen auf jegliche Art unterstützt oder mitgemacht haben: Shawn Hunter, Paul Sanders, Mick Lunzer, Deena Ebert, Kris Brooks, Patrick North und Tena Crawford.

Steves persönliche Danksagungen

Während Will Schwalbe unter den Profis und Freunden für seinen Beitrag als Erster zu nennen ist, ist die Erste in meinem Leben meine Frau Janell. Ihre unermüdliche Unterstützung und ihre positive Einstellung helfen mir, die Verpflichtungen des Schriftstellers auch in den dunkelsten und arbeitsreichsten Zeiten zu tragen. Ich liebe und verehere dich, Janell.

Meine Töchter sind und bleiben eine meiner großen Energiequellen. Beth, die so jung gestorben ist und die immer dabei ist, wenn ich spreche. Ich arbeite an einem Vermächtnis, das ihrer würdig ist. Melissa, die die Gabe des Wortes besitzt und die weiterhin eine der besten Mütter der Welt ist, denn sie zieht mit ihrem forschen und brillanten Ehemann Paul zwei wunderbare Töchter auf, Madeleine und Mia.

Meiner jüngsten Tochter Melanie, die als positive Kraft in der Welt wirkt und die jetzt anfängt, sich als Medizinerin zu bewähren, 70 Jahre nachdem meine Mutter damit anfang. Und Karen,

der Tochter, von deren Existenz ich nichts wusste, bis sie mich nach 20 Jahren Suche eines Tages anrief.

Und schließlich meiner Schwester Barbara, der Guten, die mit ihrem Mann Larry und ihrer Tochter Zhu Zhu Mama und Papa in ihr Haus aufgenommen hat, wo sie beide aufgeblüht sind und wo mein Vater Carl immer noch gut lebt, liebevoll umsorgt von der Familie.

Und dann ist da noch mein Ko-Autor, Carr. Ich habe schon früher versucht, gemeinsam mit jemandem zu schreiben, aber das hat größtenteils nicht funktioniert. Ich fragte mich schon, ob echte Zusammenarbeit überhaupt möglich ist oder ob der Fehler bei mir lag. Diesmal war das angenehm anders. Wenn ich das Manuskript lese, kann ich nicht sagen, wer was geschrieben hat, weil sich unsere Beiträge so vollständig vereinigen. Welch wunderbare Erfahrung!

Carrs persönliche Danksagungen

Steve Lundin, der das Herz eines Dichters in dieses Werk und in unsere Freundschaft eingebracht hat und der meinem Leben neue Arten des Denkens und Schaffens eröffnet hat. Jeder sollte das Glück haben, solch liebevolle und begabte Kollegen zu haben.

John Christensen, dessen leuchtende Fantasie und Freundschaft neue Möglichkeiten eröffnet haben.

Crist Ballas, der mich inspiriert. Patty Griffin und Tony Stebley für ihren Rat, ihren Humor, die intellektuellen Herausforderungen und dafür, dass sie mich so unglaublich gut unterstützt haben.

Mick Lunzer, der so viel Energie in das Projekt einbrachte.

Meinem Bruder John, der mich ermuntert hat, die Erfahrungen meines Lebens als Landkarte für mein Schreiben zu benutzen.

Meinem Vater, der es richtig gemacht hat.

Und Marian Tenold, die mit ihrer Zärtlichkeit, ihrer Geduld und ihrer liebenswürdigen Freundlichkeit ein Anker war und

alles möglich gemacht hat. Ich widme meine Arbeit Penn und Teller, den Buskers in Covent Garden und den Mitwirkenden des MN Renaissance Festival.

Hunde an die Macht!

Steves Einführung

Als ich Carr Hagerman zum ersten Mal begegnete, war ich sofort beeindruckt und fasziniert. Er war Straßenkünstler, autodidaktischer Wirtschaftsstudent mit wenig formaler Bildung, und in Sachen Theorie und Vernunft kannte er kein Pardon. Die Unterschiede waren enorm – ich habe einen Doktorgrad von einer großen akademischen Institution und er war „straßenklug“ – aber wir hatten etwas viel Größeres gemeinsam. Er sah in meiner Arbeit den Ausdruck vieler Werte, die er als unentbehrlich für den Erfolg seiner Arbeit erkannt hatte. Ich sah in ihm eine neue Art, Dinge zu betrachten, die ich für selbstverständlich nahm.

Carr lehrte mich zum Beispiel, auf eine Art zu reden, zu interagieren, mich zu engagieren und einfach in der Welt zu sein, die mit meinen Werten in Einklang steht, und ich fand seine Ideen provokativ. Er nahm mich auf eine Reise zu einem neuen Ort in meiner Arbeit mit; einem vibrierenden Ort mit unendlichen

Möglichkeiten, an dem die Dinge einfach als das akzeptiert werden, was sie sind.

Während wir gemeinsam Sitzungen organisierten und Materialien entwickelten, entstand ein Band zwischen uns, das mit jeder Begegnung stärker wurde. Als mein Buch FISH! immer erfolgreicher wurde, stieg die Nachfrage nach Vorträgen so sehr, dass wir uns den Luxus der gemeinsamen Arbeit nicht mehr leisten konnten. Eigentlich kam das genau zur rechten Zeit, denn so langsam traten wir uns auf die Füße. Also gingen wir getrennte Wege und besuchten uns gelegentlich von einem Hotel zum anderen, während wir um den Erdball reisten und FISH!-Veranstaltungen leiteten.

Und jetzt verbinden wir unsere getrennten Wege wieder miteinander und bringen unsere Bemerkungen über die größte ungenutzte Kraft zu Papier, die bei jeglichem Unterfangen Gutes bewirkt: Wir nennen sie inzwischen „natürliche Energie“. In unserem Buch geht es vor allem darum, wie man sie bei allen Verkaufsbemühungen im Beruf und im Leben mit dramatischen Ergebnissen anwenden kann.

Organisationen laufen mit natürlicher Energie am besten und nirgends trifft das mehr zu als im Verkauf. Wenn der Verkauf mit natürlicher Energie läuft, gibt es keine giftigen Abgase, denn natürliche Energie verbrennt sauber zu einem Gemisch aus spontanem Ausdruck und Hingabe. Es mag vielleicht unmöglich klingen, aber wenn man eine Quelle natürlicher Energie finden will, reicht es oft schon aus, den Kopf um zehn Grad nach links zu drehen. Kommen Sie mit uns, dann sehen Sie, was wir meinen, und Sie lernen dabei noch ein paar ziemlich ungewöhnliche Lehrer kennen.

TEIL 1



*Ausgepowert -
brauch 'nen Kick*

Jim

Ich heiße Jim und lebe vom Verkaufen. Eigentlich lautet mein Name Bartholomew James, aber Jim ist mir lieber. Ich glaube, genau genommen leben wir alle vom Verkaufen. Wenn schon nichts anderes, dann verkaufen wir uns irgendwie selbst.

Ich bin eher nicht der komplizierte Typ. Ich bin gut erzogen worden, musste daheim helfen und all das; ich habe als Sportler einiges gelernt, besitze Kampfgeist und verdiene mein Geld als Vertreter. Ich habe zwar BWL studiert, aber die Branche, in der ich arbeite, habe ich mir wegen meines naturwissenschaftlichen Nebenfachs ausgesucht.

Ich verkaufe pharmazeutische Produkte, und manche gehen an Krebspatienten, die dadurch mehr Hoffnung bekommen, als noch vor ein paar Jahren möglich gewesen wäre. Mir verschafft das Befriedigung, aber manchmal verfrage ich mich völlig im Verkaufsprozess an sich und vergesse die tollen Sachen, die wir für die Menschen machen. Die Pharmaindustrie

wird in letzter Zeit in den Nachrichten ziemlich negativ dargestellt und man vergisst leicht die wichtige Rolle, die wir für die Erhaltung einer gesunden Gesellschaft spielen; aber es hilft, wenn man die positiven Ergebnisse jeden Tag sieht.

Und ich glaube, Sie verkaufen auch etwas. Ich habe das schon einmal gesagt, aber ich muss das nochmal wiederholen. Sie verkaufen vielleicht eine Marke, eine Vision, eine Ausbildung, eine Richtung, eine Dienstleistung, die Glaubwürdigkeit gewisser Zahlen, einem Schüler Lernerfolg oder einem Kind Getreideprodukte; jedenfalls glaube ich, dass wir alle vom Verkaufen leben. Nur meine Meinung, aber ich glaube dran.

Ich verkaufe ziemlich gut. Anders gesagt verdiene ich gutes Geld. Ich war diszipliniert genug, mehr Telefonate zu führen, mehr Briefe zu schicken, mehr Veranstaltungen zu sponsern und mehr Präsentationen zu machen als die meisten meiner Kollegen. Mein Arbeitstag ist lang und ich arbeite auch am Wochenende. Ich nehme fast nie Urlaub und bin darauf stolz. Das war bisher mein Leben. Der Gründer von Radisson Inc. hat einmal gesagt: „Unter der Woche halte ich mit der Konkurrenz Schritt und am Wochenende verschaffe ich mir einen Vorsprung.“ Ich habe versucht, dieser Philosophie nachzueifern.

Aber kürzlich bin ich an einem Punkt in meinem Leben angelangt, an dem die Disziplin und die Willenskraft, auf die ich meinen Erfolg aufgebaut habe, nicht mehr ausreichen. Auf der Arbeit klappt es auch dann nicht mehr, wenn ich noch länger arbeite. Und mein Leben, was ich so mein Leben nenne, geht in die falsche Richtung. Ich habe das Gefühl, auf der Arbeit habe ich ein Plateau erreicht und komme nicht weiter, und im Leben bin ich im Rückstand. Und um Ihnen die Wahrheit zu sagen, ich habe Angst.

Heute trete ich eine Reise an und suche eine neue Energiequelle. Das Problem ist nur, ich weiß nicht recht, wo ich anfangen soll. Vielleicht taucht etwas auf, wenn ich genau aufpasse. Wenn nichts auftaucht, bin ich verratz.



Wir bringen normalerweise Disziplin und Willenskraft auf, wenn wir eine Diät anfangen, an uns selbst arbeiten wollen, oder wenn wir mehr verkaufen und mehr Geld verdienen wollen. Disziplin und Willenskraft bringen fast immer etwas, jedenfalls eine Zeit lang.

Ein paar Mönche können wohl ein Leben führen, das ausschließlich auf Disziplin beruht, aber für die meisten Menschen ist der Preis für ein Leben, das von Disziplin und Willenskraft bestimmt wird, auf lange Sicht einfach zu hoch. Der Saft reicht einfach nicht, um ewig so weiterzumachen. Davon zeugt das klägliche Scheitern von 95 Prozent allerer, die versuchen, durch disziplinierte Ernährung abzunehmen. Letzen Endes muss man eine andere Energiequelle finden.

Für alle, die ein Leben wollen, das sowohl vor Leistung strotzt als auch zutiefst befriedigend ist, wird diese Energiequelle sichtbar, wenn sie den Kopf einfach um zehn Grad nach links drehen. Aber wenn wir einer Strategie anhängen, ist die Drehung des Kopfes Zeitverschwendung.



Jensen Pharmaceuticals

Vielleicht sollte ich Ihnen zuerst ein paar Hintergrundinformationen geben. Ich bin direkt nach dem College zu Jensen Pharmaceuticals gegangen. So holt sich Jensen seine neuen Vertreter, noch grün und biegsam. Ich brachte die Disziplin eines ernsthaften Sportlers mit, eines Studentenführers und eines „Einser“-Studenten in Naturwissenschaften. Ich brachte große Ziele und Wettbewerbsgeist mit. Die sagten mir, ich würde gut zu Jensen Pharmaceuticals passen, und so war es auch.

Mein erstes Jahr war frustierend, weil ich so viel zu lernen hatte, aber auch eine Herausforderung, denn ich fing gleich mit der Arbeit an und verkaufte Produkte von Jensen. Am Anfang begleitete mich die Bezirksleiterin zu meinen Terminen. Mia war eine großartige BL und sie wusste genau, wie sie meine kleinen Fortschritte fördern konnte und mir gleichzeitig helfen konnte, den besseren Umgang mit den Kunden zu lernen. In formellen unternehmensinternen Schulungsprogrammen und durch die

Beschäftigung zu Hause lernte ich etwas über unsere Produkte, über den Verkaufsprozess und wie man die vielen Pflichtformulare ausfüllt. Nach vier Jahren College war noch mehr Schule zwar nicht unbedingt erste Wahl für mich, aber ich wusste, dass ich Glück hatte, an einem der besten Ausbildungsprogramme der Branche teilnehmen zu dürfen; und deshalb lernte ich und saugte alles auf, das zu meinem Erfolg beitragen konnte. Und mir gefiel es sehr gut, dass ich vom ersten Tag an Ergebnisse liefern musste.

Das zweite Jahr war von turbulenten Aktivitäten geprägt und mir wurde eine Mentorin zugeteilt, die mir helfen sollte, immer besser zu werden. Meine Mentorin war eine altgediente Vertreterin, die immer noch ein Gebiet betreute. Sie wurde im Unternehmen die „Meisterin“ genannt und es schien ihr wirklich Spaß zu machen, jungen Handelsvertretern bei der Etablierung zu helfen. Sie war so alt wie meine Mutter und kannte das Pharmageschäft vorwärts und rückwärts auswendig. Ich lernte viel darüber, wie man unsere Produkte anbringt und wie man sich Zugang zu den Entscheidungsträgern verschaffen kann.

Am Ende des zweiten Jahres nahmen alle „Mentees“ – so nennt man in Amerika die Schützlinge von Mentoren – an einer gemeinsamen Abschlusszeremonie teil. Die meisten kannte ich gut, weil wir zusammen Unterricht gehabt hatten, und ich wusste, dass sie schwer zu schlagen sein würden, denn das war ein gewiefter Haufen, der von den besten Schulen kam. Ja, ich liebe den Wettbewerb. Deshalb bin ich ja auch in den Verkauf gegangen.

Mein drittes Jahr war der Renner. Ich gewöhnte mich schließlich an den Druck, die Ziele für mein Gebiet „zu strecken“, und ich strengte mich an. Meine persönliche Strategie bestand darin, auf Masse zu setzen. Mehr anrufen, mehr Produktvorstellungen