

Aufschieberitis – die Grippe des Durchschnittsverkäufers

Wer wichtige Vorhaben aufschiebt, zum Beispiel die Neukundenakquise, die nach wie vor von vielen Verkäufern verdrängt wird, hat dadurch letztlich berufliche oder private Nachteile – und leidet nicht zuletzt auch unter dem Aufschieben selbst. Nicht die ungeliebten Tätigkeiten selbst mutieren so zu Energiefressern – nicht ihre Erledigung, sondern ihr Aufschieben kostet wertvolle (Nerven-)Energie. Der Versuch, durch Aufschieben unangenehmer Aufgaben negative Gefühle zu vermeiden, verdirbt letztlich auch die (gute) Laune, die wir benötigen, um auch andere, weniger unangenehme Dinge locker anzugehen – oder wir halten es wie Mark Twain, der spöttelnd bemerkte: „Verschiebe nicht auf morgen, was genauso gut auf übermorgen verschoben werden kann!“

TEST: Leiden Sie unter Aufschieberitis?

Selbstausskunft/Frage	a – sehr stark	b – stark	c – mal so, mal so	d – schwach/ überhaupt nicht
Schwierige Aufgaben im Verkaufsalltag empfinde ich als Belastung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich mache nur Sachen, die mich motivieren, begeistern und in Stimmung bringen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Spontaneität zeichnet mich aus – ich lege mich ungern fest	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oft genug halte ich mich nicht an das, was ich mir (im Verkauf) vorgenommen habe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich lasse mich leicht ablenken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Folgenreiche Entscheidungen schiebe ich auf/vor mir her	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die meisten Dinge erledige ich „auf den letzten Drücker“	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unerledigte Sachen im Verkaufsalltag verfolgen mich auch in mein Privatleben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unangenehme Dinge gehe ich als letztes an	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich beschäftige mich gern mit weniger unangenehmen und dringenden Dingen/Aufgaben und Kunden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In meinem Verkaufsalltag werde ich mit allen Schwierigkeiten mühelos fertig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unangenehme Aufgaben/Kundengespräche schiebe ich vor mir her	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

In Anlehnung an Hans Werner Rückert, Entdecke das Glück des Handelns. Überwinden, was das Leben blockiert. Frankfurt am Main, 2. durchgesehene Auflage 2004, und Vera F. Birkenbihl, Der persönliche Erfolg, Landsberg/Lech 1995.

Auswertung - Leiden Sie unter Aufschieberitis?

Sie haben überwiegend mit „a – sehr stark“ geantwortet:

Die „Aufschieberitis“ ist fester Bestandteil Ihres Verkaufsalltags geworden. Sie fühlen sich oft überlastet und setzen sich selbst sehr stark unter Druck. Mit einer Art Perfektionismus im Handeln werden Sie daran gehindert, die wahren Gründe Ihrer „Aufschieberitis“ festzustellen. Es ist bei Ihnen zu einem Alltagsmuster geworden, dass Sie Dinge, die dringlich und wichtig sind, nachrangig behandeln. Stattdessen beschäftigen Sie sich mit weniger wichtigen oder dringenden Herausforderungen und Verkaufssituationen. Wichtig ist für Sie herauszufinden, wo die Quelle der „Aufschieberitis“ liegt und sie durch zielgenaues Handeln für Ihren weiteren Verkaufserfolg abzustellen.

Sie haben überwiegend mit „b – stark“ geantwortet:

Langsam scheint die „Aufschieberitis“ zur Gewohnheit in Ihrem (Verkaufs-)Leben zu werden. Statt sich den wichtigen Dingen und Herausforderungen des (Verkaufs-)Alltags zu stellen, verbringen Sie viel Zeit mit Nebensächlichkeiten, die Sie dann auch überlasten. Es ist wichtig, herauszufinden, worin die Ursachen dieses Verhaltens liegen und wie es zu dieser „Aufschieberitis“ kommt.

Sie haben überwiegend mit „c – mal so, mal so“ geantwortet:

Es kommt schon einmal vor, dass Sie Dinge vor sich her schieben. Allerdings wird die „Aufschieberitis“ von Ihnen nicht so recht als Herausforderung wahrgenommen. Die meisten Dinge, die Sie sich vornehmen, setzen Sie schnell um. Bei Schwierigkeiten, die im täglichen (Verkaufs-)Leben auftauchen, finden Sie schnell die Ursache heraus und wissen diese auch zu lösen.

Sie haben überwiegend mit „d – schwach/überhaupt nicht“ geantwortet:

Sie sind immun gegen die Grippe der „Aufschieberitis“. Sie legen die richtige Einstellung an den Tag, wichtige Angelegenheiten schnell und begeistert zu erledigen. Sie überfordern sich auch nicht und bleiben bei Herausforderungen stets locker und überschauen die Situation. Sie haben die Vitamine des neuen Hardsellers!

Auf bald, mit – Motivation, die bleibt.

Ihr Hardselling-Experte

Martin Limbeck