

## **Verkaufe sich, wer kann**

Sich selber verkaufen ist in Unternehmerkreisen verpönt. Das ist die offizielle Lesart. Sich selber verkaufen ist in Unternehmerkreisen essenziell und erfolgsbestimmend. Das ist die wahre Lesart. Sich selber verkaufen ist eine Kunst und kein Verbrechen. Wer diesen Gedanken unerträglich findet, verzichte auf die weitere Lektüre.

## **Interesse schafft Bindung**

Bewusst steht dieser Gedankenkreis am Anfang. Was „sich selber verkaufen“ heisst, wird zu oft komplett falsch gedeutet. Es geht nicht darum, zu zeigen, wozu man fähig ist. Eben darum geht es nicht! Es geht darum, zu zeigen, wie viel echtes Interesse man am Gegenüber hat. Nichts ist besser geeignet, eine starke Bindung zu schaffen, als echtes Interesse an der Person gegenüber. Welche Erfahrungen sie hat. Welche Ideen sie hat. Welche Werte für sie wichtig sind. Welche Gemeinsamkeiten uns stark machen könnten. Dieses Interesse hat für mein Gegenüber immer mehr Wert als alles, was ich bieten kann. Immer. Mit einer Ausnahme: Das Gegenüber kann mich nicht ausstehen.

## **Bindung schafft Mehrwert**

Die Bindung, die durch dieses Interesse entsteht, tut zunächst einmal beiden Seiten gut. Es entsteht eine Vertrauensbasis, auf der vieles möglich wird. Hier kann eigentlich schon davon gesprochen werden, dass ich mich verkauft habe. Und damit wird auch deutlich, dass dieses „sich verkaufen“ nichts mit dem anrühigen sich prostituieren zu tun hat. Sich verkaufen heisst vielmehr, sich verbinden. Das ist Mehrwert für mein Gegenüber. Das ist Mehrwert für mich. Das ist Mehrwert für die Unternehmen, die in diesem Dialog vertreten werden.

## **Mehrwert schafft Gewinner**

Es wird hier nicht von Produkt, Leistung und Wirkung gesprochen. Gesprochen wird von Interesse, Bindung und Mehrwert. Dass auf dieser Basis der Austausch von Produkten und Leistungen leichter funktioniert, kann leicht nachvollzogen werden. Der Mehrwert auf mehreren Ebenen wie er in dieser Darstellung entsteht, schafft Gewinner. Mein Dialogpartner fühlt sich als Gewinner, weil er mit viel Vertrauen und einer hohen Sicherheit auf mich setzen kann. Ich selber fühle mich als Gewinner, weil auf mich gesetzt wird und ich meine Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen kann.

Verkaufe sich, wer kann. Verbinde sich, wer kann. Wer kann das denn? Nur ganz wenige. Das Bewusstsein der Masse ist von dieser Thematik noch völlig unberührt. Das Unbewusste dagegen schon. Wie Sigmund Freud schon gesagt hat: Das „Unbewusste“ bedeutet, dass ein seelischer Inhalt trotz willentlicher Anstrengung zu einem gegebenen Zeitpunkt nicht bewusst gemacht werden kann. Aber da ist er. Und in hohem Masse das bewusste Entscheiden und Handeln beeinflussend. Das ist die Chance zur Differenzierung. Loten Sie aus, welches Potenzial Sie darin haben. Heute noch.