



Dirk Schmidt zählt zu den bekanntesten und besten Motivationstrainern in Deutschland. Neben seinen Vorträgen bietet Schmidt auch Seminare, Workshops und Erfolgscoaching für Führungskräfte an. Als Sportmentaltrainer unterstützt der leidenschaftliche Marathonläufer nebenbei manchen Spitzensportler auf dem Weg nach oben. „Ich habe schon mit vielen verschiedenen Menschen zusammengearbeitet“, sagt Schmidt. „Sie alle haben andere Wünsche und Visionen. Aber immer wieder wurde mir bestätigt, dass wir vieles verwirklichen können, wenn wir fest an uns glauben.“

Motivationsexperte Dirk Schmidt im Interview mit poolnews.

## „ES GEHT IMMER NOCH BESSER.“

**poolnews:** Herr Schmidt, unser Gespräch findet an einem Montagmorgen statt. Nach einem schönen Wochenende ist bei vielen die Motivation dann immer sehr gering. Wie haben Sie sich denn heute Morgen motiviert?

**Dirk Schmidt:** Ich bin immer motiviert. Das liegt einfach daran, dass ich einen Beruf gefunden habe, der mir sehr gefällt und den ich mit Begeisterung ausübe.

**poolnews:** Aber jeder muss doch ab und an den inneren Schweinehund bekämpfen.

**Dirk Schmidt:** In meinen Vorträgen/Seminaren und in meinen Büchern arbeite ich

sehr gerne mit Beispielen aus dem Leistungssport. Ich habe mich vor einiger Zeit mit Christian Keller unterhalten, dem ehemaligen Schwimmweltmeister. Ich fragte ihn: „Mensch, Christian, sechs Tage Training in der Woche, jeden Tag sechs, sieben Stunden im Wasser. Ist dir nicht manchmal langweilig? Wie schaffst du es, dich immer wieder aufs Neue zu motivieren?“ Er hat mich entsetzt angeschaut und gesagt, dass er nie Motivationsprobleme hat. Er habe das große Glück gehabt, dass er sein Hobby zum Beruf machen konnte. Langeweile im Wasser habe er nie empfunden.

**poolnews:** Aber es ist doch so, dass nur die wenigsten ihr Hobby zum Beruf machen

können. Wie motiviert sich die Mehrzahl der Berufstätigen am besten?

**Dirk Schmidt:** Grundvoraussetzung ist, dass man einen Beruf wählt, der einem Spaß macht. Es bringt nichts, wenn die tägliche Arbeit eine Quälerei ist. Hier muss jeder selbst entscheiden, welcher Beruf ihn ausfüllt und ihm Spaß macht. Keine gute Motivation ist es, wenn ich einen Job nur des Geldes wegen mache. Je stärker ich mich indes mit dem Unternehmen, für das ich arbeite, und mit seinen Produkten identifizieren kann, desto leichter fällt mir meine Arbeit. Dann bin ich mit deutlich mehr Leidenschaft bei der Sache und mache meinen Job viel besser.

**poolnews:** Sportler trainieren oft mit Etappenzielen. Wieso ist die Strategie sinnvoll?

**Dirk Schmidt:** Wenn ein Sportler in vier Jahren bei den Olympischen Spielen eine Medaille gewinnen will, wird er zunächst auf die Deutsche Meisterschaft in einem Jahr hinarbeiten. Das heißt: Man macht aus einem großen Ziel mehrere kleine, realistische Ziele. So kann man es viel leichter schaffen, das große Ziel zu erreichen. Wenn ich mit Finanzberatern zusammenarbeite, frage ich zunächst nach dem Umsatzziel für das ganze Jahr. Dann brechen wir dieses Ziel zum Beispiel auf Monatsziele herunter. So wird es schon überschaubarer. Außerdem gibt es den Menschen mehr Sicherheit. Das große Ziel ist nicht mehr so groß, wenn man mehrere kleine und erreichbare Ziele hat. Und das können die Berater mit allen Sachen machen. Zum Beispiel mit der Akquise: Wie viele Kunden will ich in dieser Woche anrufen? Wie viele in der nächsten? So hat man immer einen guten Überblick.

**poolnews:** Viele sind zu verbissen bei der Arbeit. Sie sind fast schon übermotiviert und machen sich viel zu viel Leistungsdruck.

**Dirk Schmidt:** Das ist ein großer Fehler. Denn hierunter kann die Gesundheit enorm leiden. Man muss die Dinge im Berufsleben sportlich nehmen, locker nehmen. Das hilft enorm. Ich arbeite immer mit einer 5-Säulen-Strategie. Die erste Säule ist meine Gesundheit, die zweite Säule ist meine Familie, die dritte Säule mein Beruf, die vierte Säule ist das Finanzielle und die fünfte Säule umfasst alles Soziale, zum Beispiel Freundschaften oder soziale Projekte. Die Ziele, die man bei den fünf Säulen hat, sollten sich gegenseitig unterstützen. Das heißt, man sollte nie nur in einem Bereich, etwa im Beruf, Ziele haben. Setzen Sie sich bei jeder Säule realistische Ziele und verlieren Sie sich nicht aus den Augen.

**poolnews:** Aber nehmen wir an, ein Berater hat in zehn Kundengesprächen hintereinander nur Absagen erhalten. Wie würden

Sie ihn für das elfte Kundengespräch motivieren?

**Dirk Schmidt:** Sehen Sie, es ist ja nicht so, dass in meinem Beruf immer alles zu meiner vollsten Zufriedenheit abläuft. Wir erhalten natürlich auch Absagen. Aber dann bringt es mir überhaupt nichts, wenn ich mich in Selbstmitleid suhle. Nein, ich muss mich fragen: Was kann ich beim nächsten Mal anders machen, besser machen? Mit welchen Argumenten und Mehrwert kann ich die Kunden in Zukunft überzeugen? Es spricht auch nichts dagegen, den Kunden zu fragen: „Woran hat es denn jetzt gelegen, dass Sie keinen Abschluss wollen?“ Das Wichtigste ist nämlich, dass man bereit ist, aus seinen Fehlern zu lernen. Fehler sind dazu da, gemacht zu werden. Man darf nur nicht einen Fehler zweimal machen.

**poolnews:** Und wenn sich der Erfolg einfach nicht einstellen will? Schließlich erleben wir gerade eine harte Finanzkrise.

**Dirk Schmidt:** Man darf es sich nicht zu leicht machen. Es geht immer noch besser. Wenn der Berater vorher fünf Kundenge-

spräche am Tag geführt hat, ohne Erfolg, na dann führt er künftig zehn Kundengespräche. Ganz wichtig: „Neins“ gehören dazu. Wer mit Niederlagen nicht umgehen kann, wird auf Dauer auch kein Gewinner sein. Mein Rat an die Berater: Sehen Sie die Krise nicht als Krise an, sondern als Herausforderung. Sie können es schaffen, Sie können als Gewinner hervorgehen.

**poolnews:** In Ihren Seminaren sagen Sie, dass man neben der körperlichen Fitness auch die mentale Fitness trainieren kann. Wie kann das der Berater tun?

**Dirk Schmidt:** Er kann seine Gesprächstechnik trainieren, um sich fit zu machen für die Beratungsgespräche. Um immer geübter, immer besser zu werden. Zudem sollte er sich sehr gute Produktkenntnisse aneignen. Ich sage immer: Gewonnen oder verkauft wird im Kopf und im Herzen. Ein Berater kann wie ein Sportler trainieren, auf den Punkt fit zu sein, wenn es darauf ankommt. Auch wenn die Rahmenbedingungen nicht optimal sind. Irgendwann kommt auch der Erfolg.

Andreas Deutsch

## DIRK SCHMIDT GIBT ES AUCH ZUM LESEN UND HÖREN.

### So geht Motivation.



Dirk Schmitt hat zwei Bücher geschrieben: „Paul der Motivator“ und „Die Kraft der Motivation“. Beide Werke sind nicht nur sehr lehrreich, sondern auch ein tolles Lesevergnügen. poolnews verlost fünf Hörbücher von „Die Kraft der Motivation“. Schicken Sie einfach bis zum 15. Januar 2010 eine Postkarte an:

**Börsenmedien AG**  
**Redaktion poolnews**  
**Am Eulenhof 14**  
**95326 Kulmbach**  
 Viel Erfolg!