

Wille schlägt Talent

Motivationstrainer Dirk Schmidt beim Wirtschaftsclub

Weiden. (uz) „Gewonnen wird im Kopf“, schallte es den Mitgliedern des Wirtschaftsclubs Nordoberpfalz entgegen. Verkaufs- und Motivationstrainer Dirk Schmidt zeigte sich als vehementer Verfechter seiner „Der Wille schlägt das Talent“-Theorie. Beispiele machte er an berühmten Spitzensportlern fest.

Erfolg definiere sich aus Talent, Technik und mentaler Stärke, sagte der Autor vieler Bücher. 80 Prozent des Erfolges sei das Resultat aus der inneren Motivation. Sein Rat an die Wirtschaftskapitäne: „Es ist falsch, immer mehr ins Fachwissen seiner Mitarbeiter zu investieren.“ Viel wichtiger sei es, Begeisterung zu schüren. „Der Fachidiot schlägt den Kunden tot.“

In seinem Referat in der Max-Regger-Halle zerpfückte Schmidt die Schutzbehauptung, am eigenen Misserfolg seien immer die anderen schuld. Falsch: „Die innere Einstellung ist ausschlaggebend.“ Ein einzi-



„Es ist eigentlich egal, ob Sie auf dem Boden stehen, auf einem Stuhl oder in zehn Metern Höhe. Nur, je höher Sie stehen, desto größer wird die Angst“, meint Motivationstrainer Dirk Schmidt. Bild: Kunz

ger Satz könne schon ausreichen, um auf die Straße des Erfolges zu kommen.

Von Sportlern lernen

„Reden Sie mit sich selber! Motivieren Sie sich.“ So ein Satz sei zum Beispiel: „Ich schaffe es.“ Solche Strategien hätten auch erfolgreiche Sportler. „Gehe ich mit einem negativen

Reden Sie mit sich selber! Motivieren Sie sich!

Motivationstrainer
Dirk Schmidt

Gefühl an eine Sache ran, dann ernte ich Misserfolg. Gehe ich mit einem positiven Gefühl heran, bin ich erfolgreich.“

Jeder Mensch, der Erfolg haben wolle, müsse Ziele haben. „Wenn wir keine Ziele haben, wird es schwer.“ Schmidt unterschied zwischen Vermeidungszielen und Antriebszielen. „Sportler haben Antriebsziele.“ Und 95 Prozent von den erfolgreichen hätten die auch irgendwann mal zu Papier gebracht. Lernen Sie von den Sportlern.“ Kein Ziel zu haben, sei „Wischiwaschi“. „Überwinden Sie Ihren inneren Schweinehund.“ Der Mensch brauche realisierbare Ziele. Die beste Zeit, seine Gedanken zu ordnen und auszurichten sei die kurze Phase direkt vor dem Einschlafen. „Nicht nach dem Einschlafen, dann ist's zu spät.“ Schmidt: „Gehen Sie all Ihre Pläne durch.“

Mount Everest immer dabei

Antriebsziele sollten im Kopf visuell angedacht werden. „Machen Sie sich ein Bild von dem, was Sie wollen. Stellen Sie sich vor, wie sie am Ziel Ihrer Träume sind.“ Reinhold Messner habe den Mount Everest zwei Jahre lang mit sich herumgetragen. „Als Foto, das er sich immer angesehen hat. Mit der Zeit hat er sich selber oben auf dem Gipfel gesehen.“

„Hören Sie auf, Prämien zu verteilen!“ Mitarbeiter strengten sich lieber für berufliche Ziele an, als für mehr Geld. Eine Ansicht, welche die Zuhörer nicht teilten. „Wenn Sie an sich was verändern wollen, dann tun Sie das täglich und immer zur gleichen Uhrzeit, 30 Tage lang.“