

## Humoriges

**Alpha-Selling by Pit Bull:** Bisher wirkte der hagere Vertriebsleiter mit seinen schmalen Lippen nervös und verbissen. Seine Erscheinung erinnerte an eine dünne Giftschlange. Doch eines Tages war er wie ausgewechselt.

„Müller, Sie haben eine Abschlussschwäche, Sie brauchen einen Coach“, eröffnete er das Gespräch und schaute verwegen von „unten heraus“. Seine Fistelstimme wirkte fast männlich. Die knöchernen Finger, Spinnenbeinen ähnlich, formten eine Faust, die mit erstaunlicher Wucht auf den Tisch patschte. Er schob Müller eine Visitenkarte zu.

Von der Alpha-Selling-Homepage strahlt Star-Vertriebscoach Peter Bullinger, kurz Pit Bull, den Besuchern entgegen – natürlich von „unten heraus“. Dass er früher Metzger war, sieht man heute nur noch an seiner fleischigen Gestalt. Vor ihm auf dem Tisch liegt seine fette Faust, als sei sie eben mit lautem Knall gelandet.

„Kunden-Kuscheln ist out“, eröffnete Pit Bull Müllers erste Coaching-Session und ließ die legendäre Faust auf den Tisch krachen. „Kunden fressen Alphetieren aus der Hand. Auch Sie mach ich zum Alphetier!“ Selbstaffirmation macht's möglich. Sagt Pit Bull. Jeden Morgen sollte Müller fest in den Badezimmerspiegel blicken und so laut wie möglich brüllen: „Ich Alphetier!“

Der erste Versuch war phänomenal: Müllers Haut prickelte, er spürte unbändige Muskelkraft und in seinen Augen sah er zum ersten Mal seine innere Wildheit. Deutlich spürte er das von Pit Bull angelegte Alphetier. Dummerweise kam aus der Küche ein Echo: „Alphetier? Du? Dass ich nicht lache, du kleiner Schleimer!“ Müller erblasste, die Schultern hingen schlaff herab und seine Kraft entwich. Er fiel in seine gewohnte, depressive Grundstimmung.

Doch Pit Bull wusste weiter, systematische Dominanzgestik war jetzt angesagt. Müller sollte öfter auf den Tisch hauen. Schon sein erster Versuch im Kreise der Familie zeigte Konsequenzen - er wohnt und schläft seit dem im Hobbykeller. Ein weiterer Versuch beim Kunden bescherte ihm Hausverbot.

In der nächsten Session dozierte Pit Bull über die Alpha-Kurve. Am Anfang käme es allgemein zum Leistungsrückgang. Da müsse man durch! Nur mit Beharrlichkeit trete der exponentielle Alpha-Effekt zu Tage. Dann werde seine Frau wieder nach seiner Pfeife tanzen. Und die Kunden sowieso.

Müller übte wie besessen - Hausverbote häuften sich. Kurz vorm Alpha-Durchbruch zitierte ihn sein Chef zum Gespräch. Er schaute wieder von „unten heraus“, pochte mit der Spinnenfingerfaust auf den Tisch und fistelte: „Müller, sie sind gefeuert!“

Noch immer wundern sich Nachbarn über morgendliche Alphetier-Schreie aus dem müllerschen Keller ...

## Fachliches

Der Markt für Training, Beratung und Coaching hat Gemeinsamkeiten mit der Modebranche. In den letzten 20 Jahren wurden unzählige „neue“ Vertriebs- und Management-Konzepte vorgestellt. Phantasievolle Namen versprachen bahnbrechende Neuerungen.

Der Blick hinter die Fassade war meist ernüchternd. Oft wird nur alter Wein in neuen Schläuchen serviert. „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile“, wurde von Aristoteles schon vor über 2000 Jahren formuliert. Handlungsempfehlungen gleichen einem Rezept aus dem Maggi-Kochstudio: Einfach Gewürzmischung 3 einrühren - fertig. Die Tschaka-Motivation ist ein weiteres Beispiel.

Für uns ist die Entwicklung von Vertriebs- und Führungspersönlichkeiten mit einem Handwerk vergleichbar. Es gibt Traditionelles und Bewährtes, auf das wir zurückgreifen. Und es gibt Innovationen, die unsere Möglichkeiten erweitern.

Das grundlegende Handeln eines Handwerkers orientiert sich an einem Codex, den wir in unserem Falle „Menschenbild“ nennen (mehr dazu unter

<http://www.co-matrix.de/wDeutsch/Philosophie/>). Ein weiterer Grundsatz heißt bei uns „Respekt“. Aufs Thema bezogen ergeben sich daraus folgende Maximen: „Schmücke Dich nicht mit fremden Federn!“ und „Binde den Kunden keinen Bären auf!“

## Nützlich

**Selbst-Reflexion:** Wie gut ist die Beziehung zu ihren Kunden? Unter [http://www.co-matrix.de/wDeutsch/Info/Self\\_Assesment.php](http://www.co-matrix.de/wDeutsch/Info/Self_Assesment.php) (bitte scrollen bis an das Seitenende) finden Sie eine kleine Reflexion zum Thema Kundenbeziehung.

## Etymologisches

Das Wort **Kunde** geht auf das alt-hochdeutschen kundo = „Kundiger, Eingeweihter“ zurück. Kundenorientierung bedeutet in diesem Sinne die Orientierung am Kundigen. Viele unserer Botschaften wirken allerdings eher wie die Belehrung eines Unkundigen. Vielleicht sind wir es selbst, die aus Kunden Unkunden machen?



## IMPRESSUM

Ausgabe:  
November 2006

CO-MATRIX  
Coaching, Training &  
Consulting

Stefan-George-Ring 8  
81929 München  
Germany

Partner:  
Bernhard Bartsch  
Wolfgang Schwenk

Redaktion:  
Silke Lehr  
fon +49 89 44452226  
fax +49 89 44452229  
s.lehr@co-matrix.de  
[www.co-matrix.de](http://www.co-matrix.de)

Autoren:  
Bernd Kieckhöfel  
Wolfgang Schwenk

© CO-MATRIX  
Alle Rechte vorbehalten.

CO-MATRIX: MERK-WÜRDIG