

Start > Berater > Selbstwert ist Geld wert

Selbstwert ist Geld wert

12/11/2019



Daniela Landgraf / Foto: © Petra Fischer / Snapshotz

Mehr Erfolg, besseres Miteinander: Wie Mitarbeiter, Führungskräfte und Selbständige in der Finanzbranche von mehr Selbstwert profitieren.

Mit einem gesunden Selbstwertgefühl fällt es oft leicht, erfolgreich zu sein – auch finanziell. So wird etwa ein Kundenberater, der selbstsicher auftritt, höhere Provisionseinnahmen haben, als einer, der sich selbst wenig zutraut.

Der Zusammenhang scheint naheliegend, doch er hat auch seine Tücken. Manch einer, der selbstsicher auftritt, verbirgt nur seine Unsicherheit hinter einer Fassade. In solchen Fällen kann Selbstsicherheit schnell in Überheblichkeit umschwenken. Auch Konflikte haben ihren Ursprung oft in mangelndem Selbstwertgefühl. Letzteres tritt vor allem in drei Facetten auf:

1. Das offensichtliche Selbstwertproblem
2. Das versteckte Selbstwertproblem
3. Das verdrängte Selbstwertproblem

Die drei Erscheinungsformen sind auch in der Finanzbranche zu finden.

Das offensichtliche Selbstwertproblem

zeigt sich in Form von Ängsten: Angst vor Ablehnung, Angst davor nicht gut genug zu sein, Angst, vor anderen Menschen zu sprechen etc. Wenn dann wirklich etwas schief läuft, suchen die Betroffenen die Schuld meist bei sich selbst. Da sich unsichere Menschen nach Harmonie sehnen, gehen sie Konflikten aus dem Weg. Andere wissen dann oft nicht, woran sie bei ihnen sind.

Beispiele aus der Finanzbranche:

Argumentationsfähigkeit

Menschen mit einem mangelnden Selbstwertgefühl fühlen sich leicht angegriffen und nehmen Dinge persönlich. Das kann zu Schwierigkeiten im Kollegium oder etwa zwischen Innen- und Außendienst führen, aber auch zu Konflikten im Kundenkontakt. Es wird emotional argumentiert, Sachargumente werden überhört.

Erfolg im Vertrieb oder als Führungskraft

Durch ihre Harmoniebedürftigkeit sind die Betroffenen oft angenehme Gesprächspartner. Gerade Vertriebler laufen jedoch Gefahr, zu viel über das Produkt zu verkaufen und zu wenig über den Faktor Mensch. Schnell verzetteln sie sich, indem sie aus ihrer Unsicherheit heraus alles für den Kunden erledigen wollen. Sie kommen nicht zum eigentlichen Verkaufsgespräch, weil sie sich vom Kunden zu lange Geschichten erzählen lassen. Selbstunsicheren Führungskräften mangelt es häufig an echter Autorität. Es besteht die Gefahr, dass eine andere Person indirekt die Führung übernimmt.

Umgang mit Absagen

Absagen sind nie schön. Da hat man sich wer weiß wie bemüht, den Kunden von sich und seinen Produkten zu überzeugen und dann kommt die Absage aus dem Innendienst. Menschen mit wenig Selbstwertgefühl lassen den Kunden oft zu lange im Unklaren darüber, ob der Antrag angenommen wurde... aus Angst davor, die Absage zu übermitteln.

Und im Innendienst?

Hier bestehen ähnliche Gefahren, wie unter b. beschrieben. Aus dem Wunsch heraus, zu gefallen und gemocht zu werden, überfordern sich die Menschen. Sie setzen keine Grenzen, das „nein“ fällt schwer. Die Folge: Sie übernehmen zu viele Aufgaben, hören sich ständig die Sorgen der anderen Kollegen an, und haben dann zu wenig Zeit für die wichtigen Aufgaben.

Was sich hinter dem versteckten und dem verdrängten Selbstwertproblem verbirgt, lesen Sie auf Seite 2



Abonnieren Sie kostenlos unseren Newsletter, dann bleiben Sie immer up to date!

Email-Adresse *

Datenschutzbestimmungen *

Ich akzeptiere die Datenschutzbestimmungen

Informationen zum Anmeldeverfahren, Versanddienstleister, statistischer Auswertung und Widerruf findest du in den Datenschutzbestimmungen.

Anmelden