

Stress-Experte Louis Lewitan im Interview

„Wer sich selbst zum Freund hat, verkauft besser“

„Der *Homo oeconomicus* steht im Nano-Turbo-Zeitalter zunehmend unter Druck, gleichzeitig für viele jederzeit erreichbar sein zu müssen, und soll zudem die stetig steigenden Anforderungen immer schneller und kostengünstiger abarbeiten.“ Das schreibt der renommierte Stress-Experte Louis Lewitan in seinem Buch *Die Kunst, gelassen zu bleiben*. Mit welchen spezifischen Stressfaktoren die Versicherungsbranche zu kämpfen hat – und wie man ihnen erfolgreich begegnet –, darüber sprachen wir mit dem Autor.

Herr Lewitan, Sie haben prominente Politiker, Wirtschaftsführer, Sportler und Künstler befragt, wie sie Stress meistern. Gibt es ein allgemeingültiges Erfolgsrezept?

Lewitan: Nicht jeder zeichnet sich durch Humor oder Optimismus aus, bei allen konnte ich jedoch eine starke Zielorientierung feststellen. Diese Menschen sind mental auf Erfolg eingestellt. Sie bejahen sich selbst – was nicht heißt, dass sie keine Zweifel hätten. Sie sind sogar bereit zu scheitern, gehen aber davon aus, dass das nicht geschehen wird. Das heißt, sie gehen ein kalkuliertes Risiko ein. Und schließlich definieren sie sich sehr stark über ihre Tätigkeit. Ihr Beruf ist Teil ihrer Identität. Diese Faktoren zusammen führen zu einem hohen Maß an Stressresistenz.

Schauen wir auf unsere Branche. Ein Versicherungsmakler soll Kommunikations- und Verkaufstalent in einem sein. Er soll überzeugend auftreten und beste Fachkenntnisse haben. Kann man diesen Ansprüchen auf Dauer stressfrei gerecht werden?

Nein. Wir streben immer einen Idealzustand an, vergessen aber, dass er allenfalls Orientierung bieten soll. Natürlich sollen wir unsere Ziele hochstecken, aber nicht so hoch, dass wir sie

nie und nimmer erreichen können. Das führt nur zu Frustration oder übermäßigem Ellenbogeneinsatz. Diffuse Energie einzusetzen ist nicht zielführend – man verausgabt sich nur.

Alles eine Frage der Selbstorganisation?

Und der Fokussierung. Man soll nicht alles machen wollen, das verwässert nur. Die berühmte *eierlegende Wollmilchsau* gibt es ja auch nur als Idee in unseren Köpfen, nicht aber real in der Natur. Besser also ein Produktsegment oder eine Zielgruppe auswählen und sich dementsprechend positionieren.

„Wichtig sind ein langer Atem und das Denken in Teilerfolgen.“

Louis Lewitan zählt zu den renommierten Stress-Experten der Republik. Der Diplom-Psychologe coacht Unternehmen und Führungskräfte in Sachen Veränderungsprozesse, Konfliktlösung und Strategieumsetzung. Er lebt mit Frau und 2 Töchtern in München.



Wichtig sind ein langer Atem, also Beharrungsvermögen, und das Denken in Teilerfolgen. Denn die lassen sich schneller erzielen als abstrakte Großziele.

Ein anderer Stressfaktor ist der Akquisedruck. Der selbstständige Makler muss immer wieder neue Kunden gewinnen, ohne die alten zu vernachlässigen. Aber Akquise ist nicht jedermanns Sache ...

Wir vernachlässigen eben das, was uns schwerfällt. Umgekehrt investieren wir dort die meiste Energie, wo wir ohnehin erfolgreich sind. Das ist menschlich, aber mittelfristig nicht besonders sinnvoll. Also könnten wir bestimmte Zeitfenster reservieren, in denen wir uns zur Akquise verpflichten. Und für jede dieser Aktionen belohnen wir uns dann selbst – mit einem schönen Abendessen, einer Fahrradtour, einem Kinobesuch.

Ein schlechtes Image kann auch ein Stressfaktor sein: Nicht selten werden unabhängige Makler mit Kollegen in einen Topf geworfen, die nicht verbraucherorientiert beraten. Wie gehe ich damit um?

Weigern Sie sich mit Stolz, sich in diese Ecke stecken zu lassen! Jeder unabhängige Makler kann völlig glaubwürdig argumentieren, dass er alleine im Auftrag seiner Kunden arbeitet und keinem Anbieter rechenschaftspflichtig ist. Mit Negativklischees haben andere Berufsgruppen übrigens auch zu tun: Psychiater haben angeblich alle selber eine Macke, Banker sind gierig, und über den Klerus brauchen wir gar nicht weiter zu sprechen. Es gibt immer schwarze Schafe, die sich exponieren. Dagegen helfen nur gesundes Selbstvertrauen und ein authentisches Auftreten. Ich muss echtes Interesse an meinem Klienten oder Kunden haben und bereit sein, ihm wirklich zu dienen.

Thema Geld: Wenn der Provisionsfluss ins Stocken gerät, kann schon mal Unruhe aufkommen. Wie bleibt man auch in Dürrezeiten mental auf Erfolgskurs?

Indem man sich als Menschen begreift und nicht als Maschine. Wir können nicht jeden Tag auf die Zahlen starren und ständig unter dem finanziellen Fallbeil leben. Die Performance schwankt, das ist normal und muss gar nicht an einem selbst liegen. Besser ist es, das Jahr in Etappen zu unterteilen und dann in Abständen zu schauen: Wo habe ich warum gepunktet, und was kann ich aus den Erfolgen lernen? Und dann sind da auch noch die anderen. Ich kann nicht für alle gleich gut funktionieren, vielleicht strengen mich bestimmte Menschenprofile einfach zu sehr an. Dann ist das eben keine Zielgruppe für mich. Denn um gut beraten zu können, brauche ich ein Gefühl des Gleichklangs zwischen mir und dem Kunden. Und das stellt sich nur dann ein, wenn ich mich genauso gut kenne wie meine Kunden. Selbstreflexion ist die Basis für Selbstbejahung. Wer sich selbst zum Freund hat, der verkauft am Ende auch besser.

Wege zur Gelassenheit: 16 Anti-Stress-Tipps von Louis Lewitan

1. Selbstwertschätzung: Sich selbst zum Freund haben
2. Zielorientiertheit: Beharrlich an seinen Zielen arbeiten
3. Selbstwirksamkeit: Sich auf sich selbst verlassen können
4. Risikobereitschaft: Kalkulierte Risiken eingehen
5. Selbstorganisation: Die richtigen Prioritäten setzen
6. Selbststeuerung: Seine Gefühle im Griff haben
7. Authentizität: Aufrichtig und glaubwürdig sein
8. Selbstverwirklichung: Die eigenen Fähigkeiten entfalten
9. Sinnhaftigkeit: Nur das tun, wovon man überzeugt ist
10. Frustrationstoleranz: Niederlagen als Ansporn sehen
11. Kritikverträglichkeit: Konstruktiv mit Kritik umgehen
12. Offenheit: Sich auch auf Unbekanntes einlassen
13. Teamfähigkeit: Sich integrieren und kooperieren können
14. Konfliktstärke: Konflikte als Wachstumsmotor nutzen
15. Transzendenz: Sich auf Spirituelles einlassen können
16. Humor: Entlastung und Befreiung im Lachen finden

3 Buchexemplare zu gewinnen!

Schreiben Sie einfach eine E-Mail unter dem Stichwort *Buchverlosung* an: redaktion@skandia.de

Unter den ersten 20 Einsendern verlosen wir 3 Freixemplare des Buches *Die Kunst, gelassen zu bleiben* von Louis Lewitan. Einsendeschluss ist der 30. November 2010.

