

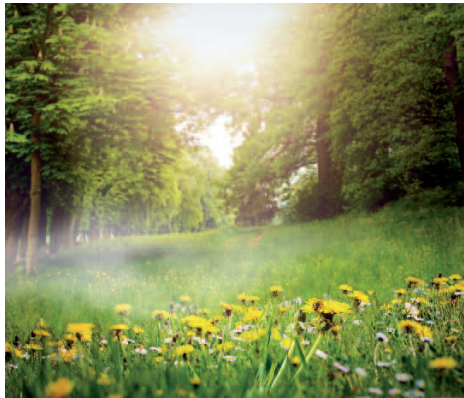
ErfolgsRessource Natur

So nutzen Sie die Kreativitätsschätze der Natur für Ihren Vertrieb

Stress, Müdigkeit, Mangel an Kreativität und an neuen Ideen bei Leadern im Vertrieb und Vertriebsteams sind heute leider an der Tagesordnung. Das ist keine Überraschung, wenn wir unsere anstrengenden Tage näher betrachten. Wir erwarten, Tag und Nacht hoch leistungsfähig zu sein, weil es technisch und logistisch möglich ist. Wir erwarten, auf Knopfdruck zu funktionieren, nur weil unsere Geräte dies können. Und wir wundern uns, wenn uns unsere Tätigkeit oder das gesamte Leben nicht mehr zufriedenstellen, wie Experte Jörg Romstötter immer wieder erfährt.

Menschen benötigen zur Verarbeitung von Informationen immer wieder Phasen von bewusst anderer und weniger Aktivität. Nur dann können wir von unserem Unbewussten wirklich profitieren, sind kreativer und belastbarer. Die Natur als ursprünglicher, reinst, stillster Ort auf Erden ist dazu die ideale Quelle. Jörg Romstötter ist Vortragsredner, Trainer und Coach. Er hat für sich selbst schon vor langen Jahren die ErfolgsRessource Natur entdeckt. Er kennt die wirkungsvollsten Herangehensweisen und Möglichkeiten, um die Natur auch bei Ihren Vertriebsteams und in Ihren Organisationen erfolgreich zu nutzen.

Wünschen Sie sich, die geistige Mobilität, Arbeitsfreude, Effektivität und Ideenfülle in Ihrer Organi-



sation zu steigern? Ebenso wie die körperliche Fitness Ihrer Teams und eine entspannte Arbeitsatmosphäre? Unternehmen sind generell bereit, in die Erreichung dieser Ziele hohe Summen zu investieren. Dabei ist dies nicht wirklich erforderlich. Denn alles, was Sie dazu brauchen, ist schon in Hülle und Fülle und ganz kostenlos vorhanden.

Natur steigert Kreativität

Die Natur ist für Unternehmen und Vertriebsorganisationen die größte ungenutzte Ressource der Erde. Doch viel zu viele Unternehmen überlassen es immer noch dem Zufall, ob Mitarbeiter die Na-



tur aktiv nutzen oder nicht. Es ist eine gigantische Verschwendung, Ihre Vertriebsteams und Verkäufer nicht gezielt in die Natur zu senden, um Fragestellungen aus dem täglichen Business dort zu beantworten und sich von der Na-

atur aktiv nutzen oder nicht. Es ist eine gigantische Verschwendung, Ihre Vertriebsteams und Verkäufer nicht gezielt in die Natur zu senden, um Fragestellungen aus dem täglichen Business dort zu beantworten und sich von der Na-

Andere Umgebung erzeugt anderes Denken

Wir Menschen sind durch unsere Jahrmillionen währende Entwicklungsgeschichte noch immer eng mit der Natur verbunden. Wir können sehr schnell die in uns gespeicherten Informationen zum sicheren und souveränen Verhalten in der Natur abrufen. Natur signalisiert unschwerwiegend ein starkes Gefühl von Sicherheit. Und wo wir uns sicher fühlen, da trauen wir uns auch über Neues nachzudenken. Natur ist geistige Regeneration pur. Wo wir mental einen Gang zurückschalten, gelangen wir schnell in für unsere Gehirnaktivität optimal fruchtbare Bereiche, in welchen die rechte und die linke Gehirnhälfte am intensivsten miteinander vernetzt sind. Wir gelangen in einen das Unbewusste befragenden und besonders gut Ideen produzierenden Alpha- bis Thetazustand.

So angeregt befreien wir uns leicht aus hemmenden Gedankenspiralen, können von exponierteren Warte Problemen und Herausforderungen im Business eher auf

die Schliche kommen. Wir können beim Aufenthalt in der Natur unseren eigenen Standpunkt und unsere Einstellungen so klar wie irgend möglich mit uns selbst glatt ziehen. Denn wo niemand ist, behalten wir uns so, wie wir tatsächlich sind. In der Natur erkennen wir, was wichtig für uns ist. Wir helfen unserem Selbstbewusstsein und damit unserer Entscheidungsfreude und Konsequenz erheblich auf die Sprünge, genauso wie unseren Ideen.

Die Power der Bionik im Vertrieb nutzen

Neun von zehn Menschen bewerten die Natur rundum positiv. Was liegt also näher, gezielt Erscheinungen der Natur zu nutzen, um Situationen und Prozesse darzustellen und sie für andere schnell und einfach begreifbar zu machen? Bilder zu finden, die mehr ausdrücken als 1.000 Worte. Chance und Veränderungen begreifbar machen durch echte Phänomene.

So kann z. B. mittels einer gewaltigen doppelstämmigen Eiche unmissverständlich jedem der Vorteil einer engeren Zusammenarbeit plausibel gemacht werden. Oder in der Beobachtung der natürlichen Prozesse in einem Wald erhalten Verkäufer bisher unge dachte und innovative Ideen für die strategische Vorgehensweise in Vertrieb und Kundengespräch. Die Natur lädt einfach dazu ein, Dinge anders als bisher zu handhaben und dadurch neue, erfolgreichere Wege zu gehen. Es ist erwiesen, dass Entscheidungen in der Natur nachhaltiger und lukra-

tiver sind. Dank unserer Fachexpertise nehmen wir selektierender wahr, finden Gedankenstützen und machen ganz konkrete Entdeckungen, die den meisten verborgen bleiben. So funktioniert Bionik, die Übertragung von Erscheinungen der Natur auf technische Geräte, schon seit Jahrhunderten. Wir dürfen nicht meinen, dass schon alles in der Natur entdeckt ist, was es zu entdecken gibt. Das Wenigste ist erforscht und wartet auf den aufmerksamen Beobachter. Nur eines muss man tun, damit dies auch gelingen kann – hinausgehen in die Natur.

Hinaus in die Natur

Die Natur zu durchstreifen ist die für den Menschen optimalste Bewegungsform. Es ist erwiesen, dass uns Training in Räumen stressig und eine geringere positive Wirkung hat, als dasselbe Training in der Natur absolvieren. Als Vertriebler ständig im Auto zu sitzen und vollmechanischen Bewegungsabläufen zu folgen, beeinflusst unseren Geist ebenso, wie auf vielfältige Bewegungs- und Umgebungsreize beim Sport in der Natur elastisch und zunehmend geschmeidig zu reagieren. Wir Menschen werden in unseren Gedanken und Gefühlen sehr stark von unseren selbstproduzierten körpereigenen „Drogen“ beeinflusst. In der positiv reizstärksten Umgebung, der Natur, werden insbesondere Endorphine und Dopamin ausgeschüttet, welche uns leistungsfähig, leistungswillig, in Gedanken schnell und flexibel, lebenslustig, zuversichtlich und ausgeglichener machen. Gleichfalls regen sie den Stoffwechsel an und sorgen für einen dann folgenden tief erholsamen Schlaf.

Gehen wir in die Natur und setzen uns dort mit Themen unserer Arbeit gezielt auseinander, können wir unser Bewusstsein erweitern und unser Unbewusstes in Überlegungen, Entdeckungs- und Entscheidungsprozesse viel stärker einbeziehen als in der immer gleichen Arbeits- und Alltagsumgebung. Die einzelnen Naturlandschaften beeinflussen unsere Gedanken und Gefühle dabei ganz unterschiedlich. So werden in den Bergen mehr die distanzierenden und zu neuen Horizonten aufbrechenden Gedanken unterstützt als etwa an einem Gewässer, das unsere Gedanken mal spielerisch, mal mächtig um Hindernisse herum oder gerne auch zu neuen Ufern trägt. Probieren Sie es aus und nutzen Sie die ErfolgsRessource Natur für sich selbst wie für Ihre Organisation. Sie werden über die Resultate erstaunt sein!

Zur Person



Jörg Romstötter ist Diplom-Ingenieur, Betriebsökonom und zertifizierter Business-Coach und lebt mit seiner Familie im Berchtesgadener Land. Berge und Business sind seit über zwei Jahrzehnten seine beiden großen Leidenschaften. Er ist auf dem Business-Parkett ebenso trittsicher wie in der Wildnis. Als Speaker, Trainer und Coach

erschließt er für jedes Business die reichste ErfolgsRessource der Welt – die Natur. Er inspiriert und nimmt seine Kunden mit auf eine uralte und gleichzeitig sehr zeitgemäße Reise. Die Natur erschloss er sich selber in über 2.000 Tagen draußen – unter anderem auf über 50 Reisen in den großen Naturräumen der Erde: Gebirge, Wüsten und Tundren. Zu Fuß, mit Skiern, dem Fahrrad oder dem Boot. Er gründete federführend für eine große Agrarorganisation ein Unternehmen und führte es als Vertriebsleiter und Geschäftsführer zum Erfolg. Heute gibt er sein Wissen und seinen Erfahrungsschatz zum Thema ErfolgsRessource Natur in mitreißenden Keynotes, praxisnahen Trainings und individuellen Coachings weiter. www.joerg-romstoetter.com.