

## PRESSE-INFORMATION

Im Auftrag von

**ANDREAS BUHR**  
motivierend gut

### **Sechs Motive, die uns ins Handeln bringen Mit FERKEL gegen den inneren Schweinehund**

Düsseldorf, 10.10.2006 – Den inneren Schweinehund kennt jeder. Ihn zu überwinden, das schaffen nicht alle. Es gibt eine Reihe von Motiven, die uns ans Handeln bringen; und diese beschreibt Andreas Buhr in seinem neuen Buch „Die Umsatz-Maschine. Wie Sie mit VertriebsIntelligenz® Umsätze steigern“. Denn ob Privatperson oder Führungskraft im Unternehmen: Wer weiß, was ihn ins Handeln bringt, schafft es, vom Re-Agierer zum Gestalter zu werden. Die 6 Motive lassen sich im FERKEL-Prinzip zusammenfassen:

- F Fokussieren
- E Erfahren
- R Ruckfaktor
- K Kooperieren
- E Entspannen
- L Leiden / Lachen

#### **FERKEL-Prinzip: gültig im privaten und im Berufsleben**

**F** wie **Fokussierung**: Wer sich verzettelt, schrumpft, wer sich fokussiert, wächst. Das gilt für Unternehmen, das gilt aber auch für Sie und Ihre Mitarbeiter. Und es bedeutet, die Stärken und Schlüsselkompetenzen auszubauen – wie ein Sportler, der sich immer mehr auf die Entwicklung seines spezifischen Talents, seiner Begabung konzentriert und so Spitzenleistungen zu erbringen in der Lage ist.



*Andreas Buhr, Experte für VertriebsIntelligenz®*

**E** wie „Erfahrungen sind der Anfang aller Dinge“ – so formulierte es schon *Aristoteles*. Wer wissen will, wie ein Apfel schmeckt, muss hineinbeißen. Erfahrungen verdichten sich zu Glaubenssätzen und Gewohnheiten, die Entscheidungen beeinflussen, die zum Handeln führen und Ergebnisse zeitigen, die wiederum in den individuellen Erfahrungsschatz einfließen.

Das FERKEL-„**R**“ bedeutet, sich einen Ruck zu geben, im entscheidenden Moment die Handlungs- und Gestalterenergie zu aktualisieren: „Jetzt, und zwar genau jetzt, ist der Moment da, zu handeln, zu agieren, aktiv zu werden.“

**K wie Kooperieren:** Die Luft an der Spitze ist dünn. Viele Führungskräfte in der Topebene verstehen oder erleben sich als Einzelkämpfer, die oft genug einsame Entscheidungen zu fällen haben. Doch mit diesem Einzelgängertum stoßen sie meist schnell an Grenzen. Notwendig ist die Entwicklung zum kooperativen und kooperierenden Teamplayer, der fähig ist, Befugnisse und Verantwortung abzugeben. Im Team holen Sie sich dann auch selbst motivatorische Unterstützung – gegen ein Team hat der innere Schweinehund kaum Chancen, sich durchzusetzen.

**E wie Entspannung:** Die Stimme des inneren Schweinehundes wühlt auf, stört, hemmt, blockiert. Ein Gegenmittel heißt „Entspannung“. Genügend Schlaf, progressive Muskelentspannung, autogenes Training, Yoga, immer wieder die Phasen der vollkommenen Konzentration und Leistungserbringung durch Pausen unterbrechen und rhythmisieren: Das hilft, alsdann wieder richtig zupacken, konsequent agieren, mit neuem Schwung Anlauf zu neuen Höchstleistungen nehmen zu können.

**Leiden / Lachen:** Veränderungen haben immer mit der Verabschiedung liebgewonnener Gewohnheiten zu tun, sie führen Trennungsschmerz mit im Gewande. Eine schöne Gelegenheit für den inneren Schweinehund, die er gewiss beim Schopfe fassen wird – es sei denn, Sie haben von vornherein akzeptiert und wissen, dass die Veränderung auch schmerzhaft und leidvoll sein kann. Viele Menschen sind zu Verhaltensänderungen erst bereit, wenn ihre Schmerz- und Leidensgrenze erreicht ist. Besser ist es freilich, wenn Sie Lust auf Veränderung haben, auch auf die schmerzhaften, und so in der Lage sind, auch Dinge zu tun, die Sie sonst vielleicht nicht tun würden. Schauen Sie der Veränderung mit einem Lächeln entgegen, ohne Verkrampfung – sehen Sie sie als etwas Positives, das Ihr Leben bereichern wird.

Selbstführung / Motivation und Führung im Unternehmen – das sind auch Themen des neuen Buchs von Andreas Buhr, das soeben im GABAL-Verlag erschienen ist:

**Die Umsatz-Maschine. Wie Sie mit VertriebsIntelligenz® Umsätze steigern.** GABAL, Offenbach 2006. 240 Seiten, 24,90 Euro, ISBN: 3-89749-631-3



### **Über Andreas Buhr**

Andreas Buhr ist der Experte für VertriebsIntelligenz® und Inhaber der go! Akademie für Führung und Vertrieb, die regelmäßig den vielgelesenen **Coachingbrief FÜHRUNG UND VERTRIEB: GO!** sowie den **Podcast CoachCAST** herausgibt. Als Unternehmer, Trainer und Buchautor ist Andreas Buhr Expert-Member im Club 55, dem Europäischen Expertenteam für Marketing und Verkauf. Er gehört als Excellent Speaker zu den gefragtesten Rednern in Europa. Seine Arbeit als Referent und Trainer zeichnet sich durch große Praxisnähe, überzeugende Techniken und Engagement aus. In den letzten 25 Jahren nahmen mehr als 150.000 Menschen an seinen Veranstaltungen teil.

Sein Studium der Betriebswirtschaftslehre in Bielefeld und im Schweizer St. Gallen schloss er mit dem MBA ab. 1980 startete er parallel seine berufliche Karriere bei der Hamburg Mannheimer Versicherung AG. Er war verantwortlich für den Verkauf im Außendienst und zählte bereits mit 28 Jahren zur Spitze einer der größten Vertriebsorganisationen in Europa.

**Mehr Informationen:**

Andreas Buhr

go! Akademie für Führung und Vertrieb

Grafenberger Allee 115 – 117 , 40237 Düsseldorf

Tel. +49 (0) 211 - 9 66 66 45, Fax +49 (0) 211 - 9 66 66 52

E-Mail: [info@go-akademie.com](mailto:info@go-akademie.com); [info@andreas-buhr.com](mailto:info@andreas-buhr.com)

Internet: [www.go-akademie.com](http://www.go-akademie.com), [www.andreas-buhr.com](http://www.andreas-buhr.com)

Hinweise für die Presse:

Rd. 3.460 Zeichen (mit Leerzeichen).

Frei zum Abdruck. Fotos und Grafiken frei von Rechten Dritter.

Gerne liefern wir Hintergrundinfos über „Die Umsatz-Maschine“ und das System der VertriebsIntelligenz® ...

...und stellen den **Kontakt zu Andreas Buhr für Interviews und**

**Fachbeiträge** her.

Rufen Sie uns einfach an!

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur

Dr. Christiane Gierke

Schanzenstraße 23, 51063 Köln

Tel: 0221 - 95 64 90 570

E-Mail: [redaktion@text-ur.de](mailto:redaktion@text-ur.de)

[www.text-ur.de](http://www.text-ur.de)