



PODCAST

Folge 3

Im August 2021 trafen sich Thomas Hammer und Christoph Röcklein, um sich über den haltungsbasierten Ansatz von Thomas Hammer im Vertrieb zu unterhalten. Es entstand ein dreißigminütiger Podcast über sein Grundverständnis des haltungsbasierten Ansatzes in diesem Bereich und ein zehnminütiger Podcast über sein Menschenbild. Für alle, die eine schriftliche Varianten bevorzugen, haben wir hier ergänzend zum Podcast weitere Gedanken zum haltungsbasierten Ansatz zusammengestellt. Thomas Hammer und Christoph Röcklein beantworten unabhängig voneinander ihre Intention für diesen Podcast.

[Zum Podcast \(Langversion\)](#)

[Zum Podcast \(Kurzversion\)](#)

Thomas Hammer:

Der studierte Betriebswirt sammelt seit über 40 Jahre Vertriebserfahrungen im Innendienst, Außendienst und als Führungskraft, davon 14 Jahre als Geschäftsführer in mehreren mittelständischen Unternehmen. Er ist mit Leib und Seele Vertriebler. Gleichzeitig hat er in den letzten Jahren seine Art und Weise zu verkaufen grundlegend verändert. Aufgrund seiner Erfahrung ist für ihn der haltungsbasierte Ansatz im Vertrieb besonders wichtig und unentbehrlich geworden.

Wozu der Podcast?

In nahezu 40 Jahren als Verkäufer, als Mitarbeiter und als Mensch habe ich die unterschiedlichsten Erfahrungen mit Menschen und Führungskräften gemacht. Ich habe immer wieder analysiert, weshalb sich Gespräche und Beziehungen entwickeln, manchmal jedoch auch zu keinem Ergebnis führen.

Meine Erkenntnis ist, dass es nicht entscheidend ist, wer die Menschen sind, mit denen ich zu tun habe. Entscheidend ist, wie ich auf die Menschen zugehe, wie ich

diese Menschen „beurteile“. Bin ich voreingenommen, reserviert oder negativ eingestellt wird es schwer sein, eine echte Verbindung herzustellen.

Bin ich jedoch offen für alles, was kommt, weil ich das Bewusstsein habe, dass jeder Mensch auch Mensch ist und nicht nur die Rolle, die er im Moment ausfüllt, dann werde ich eine Verbindung herstellen können. Vielmehr noch; mein Menschenbild ändert sich im Laufe der Zeit.

Wenn ich mit aller Kraft versuche zu verstehen, was mein Gegenüber bewegt, wird

genau das für diesen Menschen spürbar. Offen kann ich jedoch nur sein, wenn ich das Bewusstsein habe, dass jede Situation neu ist. Auch wenn ich vermeintlich schon hundertmal die gleiche Situation erlebt habe, kann es genau jetzt anders sein. Es ist meine Entscheidung, meine Sicht der Dinge und meine Verantwortung.

Mit diesen Gedanken habe ich mein Buch „Verkaufen mit Herz“ geschrieben und dieses Wissen ist es, was ich an die Menschen weitergeben möchte. Ich möchte weder belehrend sein noch missionieren. Gleichzeitig weiß ich von mir selbst, dass ich nur Veränderungen erreichen kann, wenn ich etwas verändern möchte und auch Wege kennenlerne, die eine Veränderung überhaupt erst möglich machen.

Warum gerade jetzt?

An vielen Orten der Welt lässt sich selbst bei oberflächlicher Betrachtung erkennen, dass wir in einer Wendezeit leben. Nicht erst seit Corona verändert sich vieles

rasant. Die Digitalisierung hat durch die Pandemie deutlich an Fahrt aufgenommen. Aus vielen Gesprächen und Beiträgen lässt sich darüber hinaus erkennen, dass die Menschen zwar wieder „Normalität“ wollen, jedoch nicht die „Normalität“, die vor Corona den Alltag bestimmt hat.

Ein weiteres Beispiel ist die Jahrhundertflut 2021. Nie zuvor hat es in einem hoch entwickelten Land wie Deutschland so viele Todesopfer durch ein Hochwasser gegeben. Von den weiteren Schäden ganz abgesehen. Gleichzeitig haben die Betroffenen Unterstützung, die wirklich seinesgleichen sucht. Nachbarn helfen den Betroffenen, Fachfirmen rücken mit schwerem Gerät an, Dachdecker aus ganz Deutschland reparieren die Hausdächer von Flutopfern an der Ahr und vieles mehr.

In vielen Firmen ist ebenfalls bereits angekommen, dass die Arbeitenden von heute nicht mehr nur mit Geld und dicken Autos zu locken sind. Vielmehr geht es um Work-Life-Balance, um Wertschätzung,





Anerkennung und Mitbestimmung. Ins Gespräch kommen und Meinungen anderer hören, auch wenn diese nicht den eigenen entsprechen, ist heute ein wichtiger Baustein für die Zufriedenheit der Mitarbeiter und Führungskräfte.

Eine offene, positive, menschenfreundliche, reflektierte und wertschätzende Haltung ist deshalb meines Erachtens, nicht nur für den Vertrieb, in Zukunft unerlässlich. Wenn nicht jetzt, wann dann? Ich kann Höner und deren Lied aus 2016 an dieser Stelle nur zustimmen.

**Christoph Röcklein:
Wozu der Podcast?**

Mich hat der Ansatz von Thomas Hammer interessiert. Nachdem ich für sein Buch das Vorwort geschrieben hatte und sein Buch bereits gelesen habe, war es mir ein Anliegen, mit ihm ins Gespräch zu kommen. Vielleicht wollte ich mein Bild vom Vertriebs-

ler und meine gemachten Erfahrungen mit Verkäufern modifizieren, auf alle Fälle habe mich sehr gefreut, dass der haltungsbasierte Ansatz den Weg in den Anwendungsbereich des Vertriebs gefunden hat.

In der Reihe der Podcasts möchte ich unterschiedliche Anwendungsbereiche und Praxisfelder des haltungsbasierten Ansatzes beleuchten und die Personen selbst zu Wort kommen lassen. Mir ist es ein Anliegen, mit dem Institut das Konzept der inneren Haltung mehr ins Bewusstsein der Bildungs- und Arbeitswelt zu rücken.

Warum gerade jetzt?

Wir erleben gegenwärtig, dass die dringenden Fragestellungen der Menschheit global und komplex geworden sind. Klima und Pandemien halten sich nicht an territoriale Grenzen. Aus pädagogischer Sicht stellt diese Komplexität eine enorme Herausforderung dar.

Lerntheoretisch stehen wir vor der Herausforderung, nicht-linear und systemisch denken zu lernen. Doch wir verarbeiten unsere Wahrnehmungen immer noch gewohnheitsmäßig kausal und linear in einer Ursache-Wirkungs-Logik oder in einem analytischen Problemlösungsmodus statt unmittelbar durch Inspiration und Intuition. Mit dem Verstand alleine scheinen wir diesem Anspruch an die Menschheit im Umgang mit komplexen Phänomenen nicht gerecht zu werden. Viele Phänomene in Wirtschaft und Gesellschaft können in einer sogenannten VUCA-Welt nicht intentional aufgelöst werden. Eine bewusste, innere Haltung der Präsenz und Akzeptanz, ohne dabei die eigene Authentizität zu verlieren, scheint dabei das Tor zur eigentlichen Transformation zu werden. Doch dieses spannungsdynamische und mehrdeutige Tor wirkt fremd und gleicht einem Verrat an allen bisher bewährten Bewältigungsstrategien.

Aber es wird immer deutlicher, dass wir nur durch unsere Ratio ein systemisch vernetztes, dynamisches Geschehen nicht gänzlich erfassen können. So könnte es sein, dass wir womöglich als Menschheit - also als Ganzes, alle miteinander - uns mitten in einer Transformation befinden, die über unser bisheriges Bewusstsein hinausgeht. Statt in linearen Kausalitäten nach einer Wahrheit zu suchen, geht es um ein sinnorientiertes Leben inmitten von Spannungsfeldern. Dabei wurde uns im Institut eben auch deutlich, dass innerhalb der äußeren Transformation zu selten beachtet wird, dass auch unser individuelles (und dadurch auch unser kollektives) Bewusstsein eine Transformation durchlaufen muss.

Einen Gedanken aus meiner gegenwärtigen Arbeit möchte ich an dieser Stelle teilen:

Das Alte vergeht mit Lärm.
Das Neue entsteht in Stille.

Weiterführende Gedanken zum haltungsbasierten Ansatz von Thomas Hammer im Vertrieb hat er in einem Fachbuch zusammengetragen. Wer Interesse an einer Vertiefung hat, dem empfehle ich an dieser Stelle die Lektüre: [Link](#)

Zudem ist auf der Grundlage dieses Buches auch ein anwendungsbezogenes Praxis- und Arbeitsbuch entstanden. Und schließlich finden Sie auch einiges über die Person Thomas Hammer auf seiner Homepage.

<https://thomas-hammer.com>



Podcast Folge3 - August 2021

Herausgeber:

Dr. Christoph Röckelein

E-Mail: cr@institut-roeckelein.de
www.institut-roeckelein.de