

Damit Sie aus dieser Broschüre möglichst viel Wert und Nutzen ziehen, sollten Sie einige der bisherigen Denkweisen und Einstellungen verlernen. Nur wenn Sie aufgeschlossen und lernbereit sind, können Sie sich die Denkweise eines erfolgreichen Menschen aneignen.

Die wenigsten Selbständigen ...

- verdienen soviel, dass sie sich ihre Wünsche ohne weiteres erfüllen können
- gönnen sich regelmäßige Aus-Zeiten, um aufzutanken und auch ihre zwischenmenschlichen Beziehungen zu pflegen und zu genießen
- leben finanziell, emotionell und spirituell in der Fülle.

Viele Leute machen sich in der Hoffnung selbständig, dass sie dann „ihr eigener Herr seien“. Sie stellen sich vor, wie herrlich es doch sei, endlich keinem Chef mehr Rechenschaft leisten zu müssen und die Früchte ihrer Arbeit selbst zu ernten.

Doch dann kommt der bittere Alltag:

Marketing
Kundendienst
Personalfragen
Produktlieferungen
Buchhaltung ...

... vieles sieht von außen anders aus.



Die meisten Selbständigen arbeiten viel; sie schalten nie wirklich ab. Ständig drückt irgendwo der Schuh und immer gibt es irgendetwas Unerledigtes.

Es gibt einen Kalauer über die Selbständigen:

„Mach dich doch selbständig, dann brauchst du nur noch halbtags zu arbeiten. Die anderen 12 Stunden hast du dann für dich!“

Doch es geht auch anders! Falls Sie in der oben beschriebenen Klemme stecken, befolgen Sie immer noch gestrigte Geschäftsmodelle. Es fehlt Ihnen noch an den richtigen Hilfsmitteln und Informationen, um in der heutigen Zeit erfolgreich zu sein.

Entsorgen Sie den Schrott!



oder führen Sie ihn einer sinnvollen Verwendung zu:



Sie werden im Laufe dieses Reports feststellen, dass es in der Tat rentabler sein kann, unterm Strich ...

weniger zu arbeiten
und dennoch in allen Bereichen mehr zu erreichen!

... damit Sie ständig **professioneller werden!**

„Die Wirtschaft lahmt und das Internet boomt“ titelte eine deutsche Zeitschrift im November 2008.

In der Tat:

Die Geschäfte der Zukunft spielen sich übers Internet ab. Auch das Profinetworkingsystem für effektives Networkmarketing ist überwiegend „online“ ausgerichtet. Zwar ist es sehr gut mit herkömmlichen Methoden kombinierbar, aber der Schwerpunkt liegt auf dem Internetmarketing.

Doch sollte niemand den Fehler begehen, sich allzu sehr auf die technische Seite zu versteifen.

Meiner Ansicht nach ist der **Erfolg** - egal in welchem Bereich - zu **90% von der geistigen Einstellung abhängig**, das Fachwissen und technische Drumherum schlagen lediglich mit der bescheidenen Rate von 10% zu Buche.

Es geht es nicht nur ums Geld. Falls Sie wirklich herausfinden wollen, ob Sie im richtigen Geschäft sind, sollten Sie sich die Frage stellen:

„Würde ich das auch machen, wenn ich es finanziell nicht nötig hätte?“

Falls Sie heute aus heiterem Himmel eine Milliarde Euro erhielten, würden Sie dann diese Tätigkeit weiter verrichten?

Würden Sie dieses neue Geschäft ebenfalls beginnen?

Falls ja, sind Sie mit Leib und Seele dabei. Dann leben Sie Ihre Leidenschaft.

Sofern Sie noch nicht genau wissen, was Sie beruflich am liebsten machen würden, könnten Sie sich Fragen der folgenden Art stellen:

- *Welche Interessen habe ich?*
- *Welche Hobbys?*
- *Was tue ich lieber als alles andere?*
- *Wie verbringe ich meine Freizeit?*
- *Was gibt mir neuen Schwung?*

Einige Beispiele ...

Lesen, Bücher schreiben, Leute treffen, programmieren, organisieren, Vorträge halten, Computerspiele, Autos, Sport, Mode, Schmuck, Wellness, Inneneinrichtung, Tiere, Leuten helfen, unterhalten, Musik machen, reisen, mit Kindern arbeiten

Lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf:



... damit Sie ständig **professioneller werden!**

Es geht also um mehr als um Geld.

Geld zu verdienen, ist nicht nur notwendig, es ist ein herrliches Gefühl. Aber egal, ob Sie mit Ihrer Tätigkeit 10.000, 100.000 oder 1.000.000 Euro im Jahr verdienen, ist es doch nur **ein** Bereich Ihres Lebens.

Das finanzielle Ziel ist nur eines Ihrer Ziele!

Und es ist nicht das Ziel, mit dem Sie beginnen sollten. Fangen Sie lieber mit Ihren Vorlieben und Interessen an. Danach suchen Sie nach einer beruflichen Tätigkeit, die zu diesen Neigungen passt.

Falls Sie zum Beispiel gerne reisen, eher ein abenteuerlicher und unternehmerischer Typ sind, könnten Sie eine Online-Reiseagentur eröffnen oder auch eine Gesellschaft gründen, die sich auf das Organisieren von Veranstaltungen spezialisiert.

Sie könnten auch Reiseführer herausgeben oder Dokumentarfilme über exotische Orte drehen. Es gibt eine Vielzahl von Tätigkeiten, die Sie um Ihre Interessen herum gruppieren können.

Geld ist zwar der Lebensstrom für jedes Geschäft, aber wer nur für Geld arbeitet, hat auch nicht mehr verdient!

Wir haben also festgestellt, dass Sie sich **zuerst** überlegen sollten, welche **Neigungen und Interessen** Sie haben. Doch dies reicht noch nicht aus. Sie brauchen auch einen Plan, wie Sie diese Interessen in bare Münze verwandeln.

Was verstehen Sie unter „Erfolg?“

Drei Millionen auf dem Bankkonto, einsam und mürrisch -

Sollte ich eine Person kennen lernen, auf die eine solche Beschreibung zutrifft, so wäre dies für mich kein erfolgreicher Mensch.

Ich glaube noch nicht einmal, dass ein rundum „ausgeglichenes“ Leben möglich ist. Meiner Ansicht nach ist das Humbug. Wenn etwas völlig ausgeglichen ist, bewegt sich nichts mehr. Das wäre widernatürlich.

Aber ich glaube, dass in allen wesentlichen Lebensbereichen, also im

- spirituellen
- emotionellen
- finanziellen
- gesundheitlichen und
- intellektuellen

Bereich ein **ständiges Wachstum** möglich ist. Dies ist zunächst eine Frage der Entscheidung.

Jeder von uns ist einzigartig. **Sie sind ein besonderer Mensch.** Und Sie haben Talente!

Als Kind hat man Ihnen wahrscheinlich etwas anderes erzählt. Ihre Lehrer oder Erziehungsberechtigten haben Ihren Wert wahrscheinlich nicht erkannt. Und so kamen wir - ich genauso wie Sie - zu falschen Schlussfolgerungen über das Leben. Wir hielten uns für nicht gut genug, nicht klug genug, nicht groß genug, nicht sportlich genug oder was auch immer All das war blanker Unsinn, aber wir haben es geglaubt. Manche glauben es auch als Erwachsene noch - und fühlen sich nach wie vor ungeliebt oder nichtsnutzig.

Es ist an der Zeit, die Fehlvorstellungen eines Vierjährigen abzustreifen.

Dieses Realitätskonzept stimmte damals nicht und es stimmt auch heute nicht!

Viele Leute beschwerten sich über „die Jugend“. Aber warum gelangen so viele Jugendliche auf die schiefe Bahn? Niemand hat ihnen je erzählt, wie viel sie wert sind.

Niemand hat wirklich an sie geglaubt.

Es ist leicht, etwas (oder jemand), das uns wertlos erscheint, zu vernachlässigen und abzutun.

Machen Sie sich also **Ihre Einzigartigkeit** bewusst. Das hilft Ihnen, Ihren wahren Wert zu sehen.

Es ist sehr wahrscheinlich, dass Ihnen weder im Elternhaus, noch in der Schule, noch in der Ausbildung irgend jemand gesagt hat, dass Sie Ihre **Einzigartigkeit zur Entfaltung bringen** sollten. Belohnt wird vielmehr die Gleichmacherei, die Duckmäuserei, das Sich-Verbiegen.

Nicht selten möchten Lehrer, Ausbilder oder Eltern am liebsten Zweitkopien von sich selbst aus ihren Schülern, Arbeitnehmern oder Kindern machen.

Falls Sie sich näher für unterschiedliche Persönlichkeitstypen und WahrnehmungsfILTER interessieren, finden Sie Informationen im E-Book „Wenn ich könnte wie ich wollte, wäre ich a), b) c)“.



Ich selbst bin seit 1978 selbständig. Es ist vermutlich immer ein bisschen gewagt, Leute in Schubladen zu stecken, denn letztendlich hat ein jeder von uns so viele Ecken und Kanten, die sich der oberflächlichen Beobachtung entziehen, dennoch möchte ich folgende Beobachtung wiedergeben:

Ich habe zwei Gruppen von Menschen kennengelernt:

Die Personen aus Gruppe A besorgen sich alle Unterlagen, die sie bekommen können, und versuchen dann, ein Kuddelmuddel diverser Ideen zusammenzumischen, um sich aufgrund dieser Informationen selbständig zu machen.

Das funktioniert in den wenigsten Fällen. Meist führt es zu Verwirrung und jeder Menge theoretischen Wissens.

Gruppe B konzentriert sich auf wenige Informationen und arbeitet dann damit. Diese Menschen passen diese Informationen an ihren eigenen Stil und ihre Persönlichkeit an und setzen sie dann in die Praxis um.

Das sind die erfolgreichereren!

Das ist keine neue Erkenntnis. Bereits 1907 hat William Atkinson ein Büchlein (36 Seiten) mit dem Titel „Das Geheimnis des Erfolgs“ geschrieben. Er hält sich darin nicht mit Allgemeinplätzen auf, sondern betont vor allem den herausragenden Wert der **Individualität**.

Im E-Handbuch zum Profinetworkingsystem können Sie unter anderem folgendes lesen:

„... wir haben es hier mit Marketing zu tun. Im Marketing geht es um Differenzierung. Das ist das A und O! Die Menschen brauchen einen guten Grund, um Ihnen ihre Zeit und Aufmerksamkeit zu schenken. Wenn Sie Ihre Verheißungen lieber unter- als übertreiben, setzen Sie sich wohltuend von den Schaumschlägern ab.“

Schon dadurch, dass Sie nicht mit astronomischen Zahlen herumfuchteln, sondern auf dem Teppich bleiben, heben Sie sich von den modernen Marktschreibern ab.

Die Leute wollen mit jemandem zusammen arbeiten, der zuverlässig, seriös, realistisch und ehrlich ist. Mit jemandem, der ihnen reinen Wein einschenkt. Wer unhaltbare Versprechungen abgibt, kann kein Team aufbauen ...“

Ein „schlüsselfertiges“ System, das für jeden gleichermaßen funktioniert, gibt es also nicht. Dies würde bedeuten, dass jeder von uns dieselben Fähigkeiten, Talente und Voraussetzungen mitbringt.

Sicherlich kennen Sie jemanden, der in Ihren Augen erfolgreich ist. Damit meine ich keineswegs nur den finanziellen Erfolg.

Was macht dieser Mensch anders?

Was macht ihn so besonders?

Folgt dieser Mensch den Normen der Masse?

.....
... damit Sie ständig **professioneller werden!**

Oder geht er seinen eigenen Weg?

Na also!

Massenmenschen ragen nicht aus der Masse heraus.

Egal, ob jemand eine besonders aufmerksame, harmonische und tragfähige Partnerschaft hat, ob er geschäftlich sehr erfolgreich ist, ob er eine beneidenswerte Freiheit genießt, es handelt sich immer um Leute, die die Dinge **anders machen als die breite Masse.**

Überlegen Sie also auch bei den Empfehlungen und Schritten, die Sie im Praxisteil zum Profinetworkingsystem finden, immer wieder, wie Sie diese Vorgaben auf Ihre spezielle Situation übertragen können.

Sicherlich müssen Sie einige grundsätzliche Dinge beachten, aber mit der Zeit sollten Ihre eigenen Internetauftritte und sonstigen Aktionen immer mehr Ihre eigene Persönlichkeit widerspiegeln.

Sie picken sich also ein paar Prinzipien heraus und passen Sie an Ihre besondere Situation an.

Solange Sie nur säen, was alle anderen auch tun, werden Sie immer auch nur ernten, was alle anderen auch ernten. Falls Sie zum Beispiel Immobilienmaklerin sind und genauso vorgehen wie alle anderen Maklerkollegen in Ihrer Gegend, differenzieren Sie sich in keiner Weise.

Wenn Sie mehr wollen, müssen Sie etwas anders machen!

Und wenn Sie einen Spitzenplatz einnehmen wollen, müssen Ihre ureigenen Talente und Vorlieben erst recht zur Entfaltung kommen!

Manchmal ist es auch gut, sich außerhalb der eigenen Branche etwas umzusehen. Vielleicht finden Sie dort etwas, das funktioniert und das sich auf Ihre eigene Sparte übertragen lässt. Sie brauchen das Rad nicht neu zu erfinden, passen Sie es einfach an Ihr Gefährt an!



Tipp 1:

Stellen Sie Ihren Kunden in den



Allzu häufig zäumen wir das Pferd von hinten auf.
Wir haben ein bestimmtes Produkt oder eine Dienstleistungen, die wir verkaufen wollen.
Also suchen wir nach Käufern.

Das ist genau verkehrt!

Drehen Sie den Spieß um:

Suchen Sie zuerst nach den Käufern und bieten Sie ihnen dann Ihre Produkte an!

Zuerst kommt der Kunde!

- ❖ Welche Probleme haben diese Menschen?
- ❖ Was wollen sie?
- ❖ Wie können Sie ihnen helfen?

Menschen kaufen immer irgend etwas, auch dann, wenn die „Wirtschaft lahmt“. Wenn diese Menschen nicht das kaufen, was Sie anzubieten haben, müssen Sie ihnen eben etwas bieten, was sie kaufen wollen.

Wie können Sie dies auf Ihr Geschäft übertragen?

Falls Sie gerade mal frisch anfangen, sollten Sie zuerst Ihre künftigen Kunden suchen!
Finden Sie heraus, wo diese Leute der Schuh drückt.
Was würden diese Leute kaufen?

Und dann machen sie es besser als Ihre Marktbegleiter.
Bieten Sie eine bessere Lösung für das bestehende Problem.

Nur so werden Einnahmen erzielt. Jemand hat ein Problem und jemand anders löst dieses Problem.

Wenn Sie viel verdienen wollen, lösen Sie viele Probleme!

Sie sind bereits selbständig?
Als Zahnarzt, sagten Sie?

Prima. Viele Zahnärzte machen gute Arbeit.
Aber erfolgreiche Zahnärzte lösen Probleme.
Diese Profis gehen auf die Wünsche und Nöte ihrer Patienten ein.
Sie sind besonders freundlich, höflich und aufmerksam.
(Mein Zahnarzt ruft mich zum Beispiel zweimal im Jahr an und stimmt mit mir einen Termin für die Reinigung ab.)

.....
... damit Sie ständig **professioneller werden!**