

## SAGE WAS DU DENKST UND TUE WAS DU SAGST !

Ein einfacher Satz und doch ist er so schwer zu befolgen. Wir alle sind gewohnt immer freundlich zu sein um einen guten Eindruck zu hinterlassen. Dafür nehmen wir in Kauf etwas anderes zu sagen als man wirklich denkt. Wir befürchten, wenn wir direkt unsere Meinung kund tun, dann verschrecken wir unseren Kunden oder Kollegen. Daher verpacken wir unsere Meinung, damit sie für den Anderen verdaulich ist. Dem Anderen geht es dann gut, nur wir bekommen Magengeschwüre. Stehen wir ab sofort zu unserer Meinung und vertreten wir sie freundlich aber bestimmt, plötzlich bekommt man Achtung vor dir – denn auch Gegenstände die Ecken und Kanten haben sind interessanter als überschaubare glatte Dinge.

**Der Meister-Tipp:** *In dieser Woche sage ich höflich und bestimmt meine Meinung. Ich beweise Zivilcourage und erhebe die Stimme wo es notwendig ist. Ich setze klare Grenzen für mich, meine Kunden und Kollegen und halte sie auch verlässlich ein. Dadurch werde ich anerkannt und um meine Meinung gefragt, da man von mir auch klare Antworten bekommt.*

Wenn Du mehr erfahren möchtest wie Du erfolgreich mit Kunden/Kollegen kommunizierst und wie Du deine erfolgreiche Persönlichkeit trainieren kannst, dann besuche die beiden Seminare „Verkaufserfolg garantiert“ und „Erfolg ist planbar“.

## RICHTIGER ERFOLG IST NUR MÖGLICH ...

... bei einer ausgeglichenen Bilanz in den Bereichen Familie, Beruf, Finanzen, Soziales und Gesundheit. Wie sieht es mit unserer Gesundheit aus und wie gehen wir mit unserem Körper um? Seine Aufgabe ist für uns Energie zu produzieren, wie der Motor einer Maschine. Unser Auto füttern wir mit den wertvollsten Treibstoffen und Ölen, geben wir unserem Körper auch immer energiereiche Nahrung? Meist essen wir eher worauf wir Gusto haben.

Unser Ziel muss es sein vom Essen aufzustehen und voller Energie zu neuen Taten zu schreiten, anstatt das nächste Sofa zu suchen oder durch einen Espresso unsere Müdigkeit zu bekämpfen. Daher suchen wir auf einer Speisekarte nicht wonach wir Gusto haben, sondern finden jene energiereiche Nahrung (Salat, Nudeln, Fisch etc.) die uns am meisten schmeckt.

**Meister-Tipp:** *Als erfolgreiche Persönlichkeit sind wir entscheidungsstark, daher wählen wir unsere Speisen beim nächsten Restaurantbesuch innerhalb von 30 Sekunden. Wir lesen nicht mehr die Speisekarte um uns durch Gusto ablenken zu lassen, sondern behandeln die Nahrungsaufnahme als Besuch bei einer „Tankstelle“ um uns zu stärken.*

## EINE GUTE BEZIEHUNG LEBT DAVON ...

... gemeinsam Schönes zu erleben und nicht laufend das Negative zu betonen. Genauso gehen wir in Zukunft mit unserem Körper um, denn bekanntlich findet jeder etwas an sich auszusetzen. Aber wenn ich nur z.B. meinen zu großen Bauch beachte, freut er sich darüber und wächst vor Stolz. Kritisieren wir uns also nicht, sondern tun uns Gutes. Verwöhnen wir unseren Körper als Energielieferanten, gehen wir mit ihm spazieren oder radfahren, damit er an die frische Luft kommt.

**Meister-Tipp:** Vermeiden wir zu enge Kleidung, die uns zum Abnehmen motivieren soll. Ab sofort tragen wir nur mehr angenehm sitzende Kleidung, damit sich unser Bauch nicht zu wichtig vorkommt und wir uns zielorientiert auf die richtige Energieauswahl konzentrieren können.

## EBENSO WICHTIG WIE DIE KÖRPERLICHE NAHRUNG ...

... ist aber die geistige Nahrung. Prüfen wir welchen Treibstoff wir tagtäglich unserem Geist zuführen – wenn wir durch Radio, im Auto oder im Büro, nur *bla bla bla* hören, darf uns nicht wundern wenn bei uns oft auch nur *bla bla bla* herauskommt. Verwöhnen wir unseren Körper in dem wir ihm Wohlbefinden (Sauna, Vollbad, Radfahren, Joggen etc.) bereiten und pflegen wir unseren Geist in dem wir an Positives und Aufbauendes Denken: den letzten Familienurlaub, beruflicher oder sportlicher Erfolg etc. - das ist Urlaub für die Seele nach Stress und Problemen.

**Meister-Tipp:** Erzeugen wir täglich Glücksgefühle durch einfache Mentaltechniken – setzen wir uns bei angenehmer Musik entspannt hin und atmen ganz langsam. Stellen wir uns vor, wie wir barfuß auf einer Sommerwiese gehen und spüren das Gras auf der Fußsohle. Am Ende der Wiese sehen wir unser Ziel zu dem wir uns hin sehnen, langsam gehen wir darauf zu und betrachten es dabei intensiv, langsam kommen wir näher und können es angreifen und spüren. Dieses Glücksgefühl verankern wir in uns und gehen zufrieden wieder die Wiese zurück, denn wir wissen wir können jederzeit wieder zurückkehren ...

## KUNDEN KAUFEN NUR BEI FREUNDEN ...

Der überwiegende Teil aller Kaufentscheidungen wird emotional getroffen, im Finanzbereich ist dieser Anteil sicher noch höher. Wir kaufen dort wo wir uns wohl fühlen, wir kaufen bei dem wir uns verstanden fühlen. Warum werden so viele Geschäfte am Golfplatz, auf der Jagd oder bei Berufsvereinigungen akquiriert? Man ist unter Gleichgesinnten, „der versteht mich, er ist ja einer von uns ...“. Deine besten Kunden sind doch auch Personen mit denen Du dich gut verstehst, die Dir ähnlich sind, genauso geht es auch Deinen Kunden. Erweitere Deine Empfangsbereitschaft in dem Du Dir bei, auf den ersten Blick, unpassenden Gesprächspartnern fragst: „Warum mag ich ihn/sie trotzdem?“ Bei Jedem finden sich dann Gründe, diese verwendest Du dann als Anker für Deine Ansprache oder Kontaktaufnahme.

Wo finden sich solche emotionalen Kaufgründe in Deinen Marketingunterlagen? Oder steht dort noch immer: „Wir sind ..., wir können ..., wir haben ...!“ Definiere Deine Zielgruppe, versetze Dich in ihre Situation und finde die Gründe die diese zu einem Kauf bewegen wird. Diese – und nur diese – Inhalte finden sich dann auf Deinen Unterlagen oder

werden in Deinem Verkaufsgespräch erwähnt.

*Meister-Tipp: Ich versetze mich in meine Kundenzielgruppe und suche Wege zu einem Mitglied zu werden. Ich suche das gleiche Umfeld auf, ich verpacke mein Produkt als branchenspezifisches Spezialprodukt oder mache mich zum Experten in dem ich im Branchenmagazin einen Artikel schreibe oder einen Vortrag bei einer Tagung organisiere.*

## ZIELE DEFINIEREN – AUCH PRIVAT ...

Viel planen ihren Urlaub, nur wenige planen ihr Leben. Erfolgreiche Verkäufer sind es gewohnt sich berufliche Ziele zu setzen, aber im Privatbereich lassen wir die Dinge oft nur passieren. Du bist für Dein positives Umfeld verantwortlich, wenn Du also Unterstützung zum Erreichen Deiner Ziel erwartest, so musst Du diese auch privat „verkaufen“. Binde alle Familienmitglieder in Deine Planungen ein – auch Deine Kinder. Du wirst sehen, dass dabei auch kreative Anstöße und Hilfestellungen kommen.

Nur wenn klar definierte Ziele vor Dir liegen, dann hast Du das Lenkrad des Lebens in der Hand – Du alleine bestimmst wo es hin geht. Wer nicht danach handelt, sitzt am Beifahrersitz seines eigenen Lebens und andere (Chef, Freunde, Horoskop) bestimmen dann die Fahrtrichtung. Hast Du Deine Lebensführung delegiert oder sitzt Du selbst am Steuer ?

*Meister-Tipp: Plane mit Deiner Familie die nächsten Jahre und mache dazu eine Ziel-Collage. An einem verregneten Wochenende nimm einen großen Karton und viele bunte Zeitschriften. Jeder – auch die Kinder – schneidet nun alles aus was er/sie gerne erreichen oder erleben möchte. Du wirst sehen neben materiellen Wünschen werden auch viele emotionale Bilder aufgeklebt werden. Diese Übung ist ein Spaß für alle, wird Dir aber auch Neues von und über die Wünsche Deiner Familie zeigen. Hängt dann dieses Bild auf und hakt dann in der Zukunft voller Freude bereits Erlebtes ab. So könnt Ihr später auf ein ereignisreiches Jahr zurückblicken – auf gemeinsam erreichte Ziele.*

## ENDLICH PROBLEME ...

**Probleme sind kein Zeichen von Erfolglosigkeit**, auch erfolgreiche Persönlichkeiten haben Probleme – entscheidend ist nur, wie man damit umgeht. Täglich kommen immer neue Aufgabenstellungen auf uns zu und wir müssen Entscheidungen treffen. All dies ist nichts anderes als ein täglicher Test und dabei gibt es bekanntlich nur zwei Möglichkeiten: wir bestehen oder wir fallen durch.

Ein weiser Mann hat einmal gesagt: **„Wenn Gott Dir ein Geschenk machen möchte, dann verpackt er es in ein Problem.“** Wir müssen eine Aufgabenstellung lösen, dafür neue Lösungsansätze suchen und wachsen dadurch, in dem wir unsere Komfortzone erweitern. Würde uns alles automatisch zufallen, wären wir antriebslos und ohne neue Impulse, durch Probleme werden wir gefordert laufend neue Ideen zu produzieren und uns weiter zu entwickeln.

Der Meister-Tipp: Beim nächsten Problem freuen wir uns, denn es ist „ein Geschenk“. Wir nehmen die Herausforderung an und spüren dadurch unser Wachstum. Wir lassen keine Ärger zu und fragen uns nicht dauernd „Warum, gerade ich ..“, sondern wir fragen immer nur „Wie kann ich es lösen?“. Übrigens – „Problemelöser“ sind begehrt und werden auch immer bestens bezahlt ...

## MACHE DIR EINEN NAMEN ...

Wer einen guten Namen hat, wird gut bezahlt – **wer keinen Namen hat, ist eine Null**. Wofür steht Dein Name? Wie denken andere über Dich? Vielleicht bist Du bei Deinen Kunden nur beliebt, weil Du alles für sie erledigst und immer zur Stelle bist – also ein lieber „Kundendiener“. Oder Du bist geachtet und respektiert, weil Du kompetent bist und man Dich um Rat fragt oder sogar zu Dir aufblickt – also ein echter Ratgeber.

Einen **guten Namen** hat man, wenn dieser **mit einem erfolgreichen Produkt** oder einer **besonderen Dienstleistung in Verbindung steht**. Sorge dafür das Andere auch davon erfahren, denn „wer Gold zu verschenken hat, muss es auch sagen“. Trenne Dich von den alten Sätzen wie „Eigenlob stinkt“ oder „Werbung ist unseriös“. Warum sollte Dein Kunde ausgerechnet bei Dir kaufen – dafür musst Du schon besondere Gründe anführen können und Sie auch kommunizieren!

Der Meister-Tipp: **Schaffe einen eigenen Slogan**, der Deine Leistung für den Kunden transportiert (Mayer: „Mehr Ertrag und trotzdem mehr Sicherheit“ o.ä.). Kommuniziere in Deinem Gespräch und Deine Marketingunterlagen nur den potentiellen **Kundennutzen** („ertragreiche Produkte“, „umfassende Vorsorge“, „günstige Finanzierung“ usw.) und nicht Deine Titel und was Du alles kannst und bist. Du glaubst es ist schwer eine eigene Marke zu kreieren? Du hast recht – aber niemand hat gesagt, dass Erfolg leicht ist ...

## WERDE ZUM „WÜNSCHE-ERFÜLLER“

**Kein Kunde möchte eine „günstige Finanzierung“** haben, sondern jeder möchte „seinen Wohntraum“ erfüllen. Kein Kunde möchte eine „ertragreiche Anlageform“ besitzen, sondern jeder möchte sich „finanzielle Unabhängigkeit“ erkaufen. Nur **wenige Verkäufer** verstehen es, gerade diese **Kundenwünsche punktgenau anzusprechen**. Wie schaffst Du Kontaktatmosphäre und wie präsentierst Du Deine Leistungen? Zählst Du eher Deine fachliche Ausbildung auf und berichtest von Deinen neuen Vergleichsprogrammen um Deine Kompetenz herauszustreichen oder sprichst Du die Wünsche Deines Kunden an?

**Ab sofort nennen wir uns „Wünsche-Erfüller“**, denn unsere Profession macht es möglich Anderen dabei zu helfen

deren finanzielle Ziele in greifbare Nähe zu holen. **Lernen wir auch von den Vertriebsorganisationen** (z.B. die mit den „3 Buchstaben“), die in Ihren Marketingunterlagen genau diese eigentlichen Wünsche (Haus, Urlaub, gesicherter Lebensabend) ansprechen. Während dessen sprechen wir weiterhin von *unabhängigen Vergleichen, jahrelanger Erfahrung und erlangten Gewerbezessionen*.

Erfahrung, Ausbildung und Kompetenz sind wichtig – werden aber vom anspruchsvollen Kunden mittlerweile schon als selbstverständlich vorausgesetzt. **Entscheidend ist wie sehr Du in der Lage bist „Nutzen zu stiften“**, mehr „Service als Andere zu bieten“ und „Wünsche Deiner Kunden zu erfüllen“.

Der Meister-Tipp: **Betreibe „Modelling of Excellence“** und beobachte wie andere Vertriebsformen oder auch andere Branchen an ihre potentiellen Kunden herantreten. Hole Dir Anregungen wie Du die echten Wünsche Deiner Kunden ansprechen kannst. Sei stolz auf Deine **Berufung als „Wünsche-Erfüller“** und sprich darüber – immer und überall !

## CHARISMA IST MACHBAR

Bei einigen Seminarteilnehmern lösen wir immer wieder Erstaunen mit dieser Behauptung aus, denn Viele sind immer noch der Meinung, Charisma sei angeboren oder „*das hat man oder nicht*“. **Erinnere Dich: es gibt keinen Menschen, der wertvoller ist als Du**, manche sind vielleicht in bestimmten Bereichen „besser entwickelt“. Daher gibt es auch nichts, was nicht auch Du bei Dir entwickeln kannst.

Eine charismatische Persönlichkeit wird bemerkt, wenn sie einen Raum betritt oder alle hören gespannt, wenn sie das Wort ergreift. Wir fragen uns dann was es konkret ausmacht um charismatisch zu wirken, dabei kommen die **Eigenschaften Gelassenheit, Kompetenz, Ausstrahlung, Stil etc.** zum Vorschein. Wir erkennen aber bald, dass diese nicht angeboren sind, sondern die man sich auf Grund seiner Erfahrungen und Erfolge aneignet. Mache Dir also eine Liste wie Du gerne auf Andere wirken möchtest und untersuche, was dazu notwendig ist – so kannst **Du dich selbst zu einer charismatischen Persönlichkeit machen**.

Der Meister-Tipp: **Ab sofort strahlst Du Gelassenheit aus**, weil Du Dir deiner bisherigen Erfolge und dem Vertrauen Deiner Kunden bewusst bist. **Ab sofort strahlst Du Kompetenz aus**, da Du die Fähigkeit besitzt komplexe Zusammenhänge einfach und klar darzustellen. **Ab sofort sprichst Du langsam** und mit ruhiger Stimme und vermittelst damit Sicherheit und Klarheit. **Du kleidest Dich** Deinem Wunschumfeld **entsprechend**, wobei Du auf Stil und Qualität achtest (wie sooft gilt auch hier: „Weniger ist Mehr!“). Arbeite an diesen Punkten und schon bist Du **am besten Weg eine charismatische Persönlichkeit zu werden**.

## WIE ENTWICKELT SICH DEINE „AKTIE“?

Du beendest in Kürze **ein weiteres Jahr Deines Lebens und solltest ehrlich Bilanz ziehen**: wie hat sich Dein „Dienstleistungsunternehmen“ entwickelt? Bist Du persönlich gewachsen, hast Du dich beruflich oder finanziell weiterentwickelt? Hat die Aktien Deines „Unternehmens“ (also deine Persönlichkeit, dein Wissen, Können und Beziehungen) sich aufwärts entwickelt, ist sie genau so viel Wert wie zu Jahresbeginn oder hat sie gar an Wert verloren?

Nutze die Zeit der Feiertage und des Jahreswechsels um einen „Kassasturz“ zu machen und eine ehrliche Bilanz zu erstellen. Halte kurz inne und **überdenke ob Du noch auf dem Weg bist Deine persönlichen Ziele zu erreichen**. Habe den Mut zur Korrektur und zur Neuausrichtung. Du bist jetzt einige Tage nicht im täglichen „Hamsterrad“ das oft keine Zeit zum Überlegen bietet. Nimm Dir jetzt Zeit für den wichtigsten Menschen in Deinem Leben – Dir selbst! Sprich aber auch mit Deinem Partner und Deiner Familie. Vielleicht habt ihr eine gemeinsame Zielcollage gemacht (siehe Newsletter Nr.6) und könnt euch über einige erreichte Ziele freuen und auf neue hinarbeiten.

Der Meister-Tipp: **Sei ehrlich zu Dir und beantworte diese vier Fragen** – stelle sie Dir selbst, stelle Sie Deiner Familie (Partner, Kinder), stelle Sie Deinen Mitarbeitern und stelle Sie Deinen wichtigsten Kunden. Du wirst überrascht über die Antworten sein und wirst sofort klar sehen was zu tun ist:

- Was ist meine Stärke ?
- Was sollte ich mehr tun ?
- Was sollte ich weniger tun ?
- Was sollte ich nie mehr tun ?

## NUR 5 TELEFONGESPRÄCHE ZUM BERUFLICHEN ERFOLG ...

Jede Woche finden wir uns immer wieder im „Hamsterrad“, in dem **viele Dinge erledigt werden müssen**. Am Ende der Woche erkennen wir aber meist, dass die wirklich wichtigen Dinge wieder nicht angegangen wurden. *Entscheidende Planungen und Überlegungen werden vertagt, bis man einmal Zeit hat. Letztendlich drehen aber immer die Anderen am „Hamsterrad“ und bestimmen wie sehr wir unser Tempo halten müssen.*

Zuerst ist es notwendig **täglich festzusetzen, was ist DRINGEND, was ist EILIG und was ist NOTWENDIG**. Die dringenden Dinge müssen – in der Minute - sofort erledigt werden, das Eilige kann danach getan werden, sollte aber noch am selben Tag geschehen. Das Notwendige kommt erst danach und hat sogar bis Morgen Zeit. Bei kritischer Beleuchtung des persönlichen Arbeitstages erkennen wir aber, dass wir den Großteil der Zeit für Administration oder Problemlösung für Andere verwenden, allerdings wenig Netto-Zeit einsetzen um unsere berufliche Weiterentwicklung voran zu treiben. **Die Lösung sind EWH´s, also EINKOMMENSWIRKSAME HANDLUNGEN**, die wir uns vornehmen, ab sofort, regelmäßig und täglich zu setzen.

Der Meister-Tipp: Ab sofort planen wir **täglich 5 Telefonate, die zu Geschäften führen**, wie Terminvereinbarung, Kundenakquisition oder Empfehlungstelefonat. Weiters planen wir **5 EWH's pro Tag**, wie ein Verkaufskonzept zusammenstellen, einen Verkaufstermin vorbereiten, eine Namensliste zur Kundenakquisition erstellen etc. Vorrangig beschäftigen uns jetzt nur mehr einkommenswirksame Tätigkeiten, alles Andere ist nur notwendig aber nicht eilig oder dringend. **Wer täglich 5 EWH's setzt und zusätzlich 5 geschäftsfördernde Telefonate führt**, also mindestens 10 umsatzorientierte Taten setzt, also 50 mal pro Woche sich mit seiner beruflichen Weiterentwicklung beschäftigt, **der wird erfolgreich sein!** ALSO TU ES - gleich heute!

## DAS EIN-MINUTEN-TELEFONAT ...

Am vergangenen Abend der MT Coaching-Akademie haben wir uns ausschließlich dem **Thema Kundengewinnung, Kundenbindung und dem Aufbau von persönlichen Netzwerken** gewidmet. Wir haben dabei langfristige Strategien beschrieben, aber auch neue sofort wirksame Schritte zu Neukundenkontakten aufgezeigt. Einen Aspekt davon möchte ich auch heute behandeln, denn wir sitzen, ohne es wahrzunehmen, auf einem **großen Schatz: unsere bestehenden Kontakte**.

Egal ob langjährige Kunden oder nur gesammelte Visitenkarten, wir verfügen über eine Vielzahl von Kontakten, die sich im Laufe der Jahre angehäuft haben. Die meiste Zeit widmen wir aber nur den aktuellen Geschäften oder den gerade neu gewonnenen Kunden. Eine große Zahl von Kontakten bleibt dabei unbearbeitet, besonders jene von denen kein unmittelbares Geschäft zu erwarten ist. Aber **jeder Kontakt kann zu Geschäft werden und wenn dies nur durch eine Empfehlung eingeleitet wird**.

Unsere Aufgabe ist es, alle Kontakte laufend über uns und unsere Dienstleistungen zu informieren und so im Bewusstsein unserer Kontaktperson präsent zu bleiben. Eine Möglichkeit ist das **regelmäßige Versenden von Newslettern** (Wichtig: an Alle, nicht nur bestehende Kunden!) oder **das „Ein-Minuten-Telefonat“**.

Der Meister-Tipp: Ab sofort telefonieren wir in regelmäßigen Abständen alle(!) Kundenkontakte durch, mit dem effizienten „Ein-Minuten-Telefonat“. **Ziel ist es ausschließlich sich in Erinnerung zu rufen** und unseren Namen wieder im Bewusstsein des Gesprächspartners zu verankern. Wir verfolgen keinen Verkaufswunsch oder Terminvereinbarung – außer der Gesprächspartner wünscht es:

**Das Drehbuch:** „Guten Tag Herr Muster, hier spricht Michael Müller. Sie erinnern sich, wir haben uns anlässlich der XY-Messe getroffen. Ich wollte mich nur wieder melden und fragen wie es Ihnen geht.“

**Antwort Variante I:** „Ah, Herr Müller, das ist lieb das Sie anrufen. Danke mir geht es gut..... Vielleicht treffen wir uns wieder.“ Er/Sie denkt sich: `So ein feiner Kerl. Ruft einfach an um zu wissen wie es mir geht?!` =>Positive Gefühle führen bei nächster Gelegenheit zu aktiver Weiterempfehlung.

**Antwort Variante II:** „Ah, Herr Müller gut das Sie anrufen. Letztens habe ich mit meinem Nachbar gesprochen. Der sucht schon einige Zeit einen unabhängigen Ansprechpartner in allen Geldfragen. Rufen Sie ihn mal an.“

**Antwort Variante III:** „Ah, Herr Müller gut das Sie anrufen. Sagen Sie was halten Sie von dieser geförderten Pensionsvorsorge von der man überall liest ....“

Investieren wir also unsere Energie nicht ausschließlich in die Gewinnung von Neukontakten – bestehende Kontakte zu bearbeiten ist einfacher und effizienter. Also **tu es, bevor es Andere tun !**

## ACHTE AUF DEINEN KÖRPER !

Angenommen Du bist Profisportler, der von der Leistungsfähigkeit und Energie seines Körpers lebt. Würden wir wahllos Essen und Trinken, also fette im Magen liegende Speisen verzehren und diese mit reichlich Alkohol hinunterspülen und als Draufgabe noch Nikotin nachschießen? Nein, wir würden natürlich in Trainings- und **Wettkampfzeiten auf unsere Ernährung als Energielieferant achten**. Lediglich in Erholungsphasen würden wir uns auch ungesunde Genüsse gönnen. - Warum verhalten wir uns dann täglich als wären wir in einer Erholungsphase, obwohl **wir doch täglich im Wettkampf stehen?**

Wir benötigen viel Energie für unsere, zum Teil, langen Arbeitstage oder anstrengenden Aufgaben. Verhalten wir uns wie ein Profi und unterstützen unseren Körper, anstatt ihn zu schwächen, denn **Gesundheit ist nicht nur die Abwesenheit von Krankheit:**

- Essen wir langsam, wenig und ruhig
- Holen wir uns Energie aus „Leben“ ( Salat, Obst, Gemüse)
- Trinken wir viel (2-3 Liter Wasser pro Tag)
- Bewegen wir uns täglich (Stiegen steigen, Spazieren gehen, Laufen)
- Entspannen wir uns regelmäßig (Mehrere Male am Tag 5 Min. Augen schließen und „Magic Moments“ denken)

Der Meister-Tipp: Ich konzentriere mich in der Wettkampfzeit (MO-FR) darauf, immer mit ausreichend Energie versorgt zu sein um jederzeit zur Höchstleistung fähig zu sein. In der Erholungsphase (SA,SO) genieße ich und verwöhne mich mit einem guten Essen, einem Glas Wein oder einer Zigarre, denn **Du bist ein Profi – verhalte Dich auch so !**

## DEIN ERFOLG ...

... besteht darin, dass Du Dir einen Namen machst. **Wofür stehst Du bei Deinen Kunden**, was ist es was Deine Kunden bei Dir kaufen lässt? **Weißt Du was Deine Kernkompetenz ist?** Weißt Du was Deine Kernprodukte sind? Wofür hast Du Dir einen Namen gemacht und wie beschreiben Dich Deine Kunden? Du kannst beeinflussen wie Andere über Dich sprechen – und Dich somit weiterempfehlen – wenn Du Dich darauf konzentrierst, nur einige wenige

Dienstleistungen oder Produkte zu transportieren.

**Konzentration ist Klugheit!** Die Zeit der „Bauchläden“ und des Diversifizierens ist vorbei, Kernkompetenzen sind gefragt und Netzwerke mit anderen kompetenten Profis, um auch Bereiche für seine Kunden abdecken zu können die nicht zu Deinen Kernkompetenzen zählen.

*Der Meister-Tipp: **Ab sofort konzentrierst Du Dich auf Deine stärkste Dienstleistung** oder Dein stärkstes Produkt. Du suchst Partnerschaften mit anderen Profis, Vertrieben, Maklerpools oder Plattformen. Aber auch hier gilt: Suche Dir einen Partner, der Deinen Ansprüchen entspricht und verzettle Dich nicht. Prüfe immer neue Angebote von Dienstleistungen aber lerne auch NEIN zu sagen, denn Du wirst zum Beispiel nicht für den Besuch von Roadshows bezahlt. **Du verdienst Geld, wenn Du bei Deinem Kunden bist**, ihm/ihr einen Nutzen bietest und damit freiwillig weiterempfohlen wirst. Konzentriere Dich auf Deinen eigenen, messbaren Erfolg!*

## DEIN EINSATZ ...

... sollte überdurchschnittlich sein um auch besondere Ziele zu erreichen. **Wie viel Zeit investierst Du wirklich für die Erfüllung Deiner Ziele?** Viele sind unheimlich beschäftigt aber nur Wenige sind wirklich produktiv. Durchleuchte Deinen Tagesplan, was davon sind wirklich EWH's (einkommenswirksame Handlungen)? Das meiste sind doch nur Beschäftigungen von denen wir denken sie wären notwendig. Am Ende des Tages bewertest Du aber ehrlich und offen: Was hat mich heute weitergebracht, welche Taten haben mich meinem Ziel näher gebracht?

Wir werden als erfolgreiche Finanzdienstleister ausschließlich für folgende Tätigkeiten bezahlt: **neue Kunden gewinnen, bestehende Kunden zu binden und persönlich zu wachsen** (Aus- und Weiterbildung). Im Newsletter Nr.12 erwähnte ich schon die Sinnhaftigkeit von mindestens 5 EWH's pro Tag um einen messbaren Erfolg zu erzielen, also täglich 5 Kundentermine vereinbaren oder 5 bestehende Kunden kontaktieren um die persönliche Bindung auszubauen und so Empfehlungen zu veranlassen.

*Der Meister-Tipp: **Ab sofort beobachtest Du dich und führst ehrlich Buch darüber, was deine Taten waren, die Dich Deinem Ziel näher gebracht haben.** Erst wenn Du am Ende des Tages alles in Deiner Macht stehende getan hast, möglichst viel neue Kunden zu akquirieren, bestehende Kunden zu begeistern und die persönliche Weiterentwicklung zu forcieren – erst dann hast Du dein Tagesziel erreicht. Betrüge dich nicht selbst, in dem Du Unangenehmes wegschiebst oder Deine Zeit mit Nebensächlichem verlost. **Nutze den Tag und mache ihn zu einem Meisterwerk an Konsequenz und Zielstrebigkeit!***

## DEIN 80. GEBURTSTAG ...

Stelle Dir vor Du bist 80 Jahre und **man feiert Deinen Geburtstag**. An diesem Ehrentag wird ein Fest für Dich organisiert und alle kommen: Deine Familie, Deine Kinder, Deine Freunde, Deine Mitarbeiter. Es werden Reden zu Deinen Ehren gehalten und Du wirst gefeiert: **Was sagt man über Dich?** Gibt es Leute die Dir dankbar sind? Blickt man voll Freude auf gemeinsame heitere Stunden mit Dir zurück? Hast Du Anderen zu Erfolgen verholfen? **Stelle Dir vor Du bist 80 Jahre und was besitzt Du jetzt?** Welche materiellen Güter gehören Dir? Welches Wissen besitzt Du, wo bist Du Experte? Ist Dein Rat noch gefragt? Was hast Du an Andere weitergegeben?

Liegt noch viel vor Dir um ein solches Geburtstagsfest zu erfüllen? Beginne jetzt an jenen Bereichen zu arbeiten wo Du noch Defizite siehst. Mache einen Plan und teile ihn in Etappen, damit Du nicht den zielorientierten Weg verlierst. Du weißt **Erfolg ist nur dann langfristig von Bestand wenn Du ein Gleichgewicht in allen fünf Lebensbereichen** erzielst: *Familie, Finanzen, Beruf, Soziales und Gesundheit*. Ein Defizit in einem Bereich beeinflusst automatisch die Anderen, daher konzentriere Dich darauf ausgewogen zu bleiben um nie einen Bereich zu vernachlässigen.

## DEIN NÄCHSTER KUNDENTERMIN ...

... **findet in wenigen Minuten statt – was tust Du?** Schnell noch ein wichtiges Telefonat führen oder kurz im Internet nach Brancheninfos suchen (z.B. unter [www.fondsprofessionell.at](http://www.fondsprofessionell.at))? Dann kommt Dein nächster Gesprächspartner, pünktlich zum vereinbarten Zeitpunkt, nur er muss leider warten denn Du hast noch dein Telefonat. Auf jeden Fall merkt dein Kunde, dass Du dich ihm erst richtig widmest wenn er in Dein Büro tritt. Eigentlich hätte er sich aber erwartet, dass Du dich individuell auf ihn und seine Situation vorbereitet hast und zeitlich entspannt diesen Gesprächstermin als wesentlichen Inhalt deines Arbeitstages planst. Er würde sich freuen, wenn Du dich an frühere Gesprächsinhalte erinnerst und darauf aufbauende Lösungsansätze präsentierst, denn deshalb ist er jetzt auch bei dir...

*Der Meister-Tipp: **Ab sofort reservierst Du dir mindestens 10-15 Minuten vor dem nächsten Gesprächstermin** um eine optimale Vorbereitung sicherzustellen. Du erinnerst dich an die bisherigen Gesprächsinhalte und fasst diese schriftlich zusammen, Du bereitest alle wesentlichen Unterlagen bereits vor denn Du weißt **„Vorbereitung ist 90% des Erfolges!“***

*Im Vorfeld des Kundentermins versetzt Du dich in deinen Gesprächspartner und erahnst so seine Erwartungen für dieses Meeting, genauso setzt auch Du deine Erwartungen für diesen Termin fest. Am Beginn des Gespräches, nach einer herzlichen Begrüßung, wiederholst Du das bisher Besprochene und sprichst auch über deine Erwartungen in diesem Termin: "...wenn die Lösungen passen, würde ich gerne mit Ihnen kooperieren ... Sie als Kunden gewinnen ... durch Sie weiterempfohlen werden ..."*

*Stehlen wir nicht die Zeit unserer Gesprächspartner durch schlechte Vorbereitung und vergeuden wird nicht unsere Zeit durch planloses Gerede. **Eine erfolgreiche Persönlichkeit besitzt KLARHEIT über seine Ziele und ein DREHBUCH für die kommenden Schritte!***

### ... FÜHRT ZUR WEITEREMPFEHLUNG ...

... welches unbestritten die **wirkungsvollste und kostengünstigste Methode zur Neukundengewinnung** ist. Trotzdem ergeben Befragungen bei Finanzdienstleistern erschreckend geringe Zahlen für erhaltene Empfehlungen, welche die Frage aufwerfen wie manche Kollegen überhaupt ihren Kundenstock erweitern. Bekanntlich genügt ja **eine Weiterempfehlung pro Gesprächspartner um meinen Kontaktkreis zu verdoppeln(!)**, aber selbst diese Minimalquote wird nur in wenigen Fällen erreicht.

Viele Seminarteilnehmer sagen mir: „*Ich weiß nicht wie ... ich weiß nicht wann ... mein Kunde könnte verärgert sein.*“ Hier ein Lösungsansatz, den die Teilnehmer der **MUELLERTRAINING Coaching-Akademie** schon kennen (d.h. der Wissensvorsprung bleibt gewahrt) und auch erfolgreich umsetzen:

*Der Meister-Tipp: Ab sofort überrasche ich den Kunden nicht mehr mit der Empfehlungsfrage am Ende des Termins, ich integriere es schon beim Gesprächsstart. **Am Beginn eines jeden Kundentermins steht die Inhaltsangabe, die vor allem dazu dient dem Kunden Sicherheit zu geben**, was ihn nun erwartet: „... ich werde Ihnen mein Unternehmen vorstellen ... werde die Lösungsansätze präsentieren ... werden es Ihren finanziellen Rahmenbedingungen anpassen ... anschließend noch unterhalten, wer diese Dienstleistung noch nutzen kann.“*

*Dann führe ich mein Verkaufsgespräch und am Ende wird noch der letzte Punkt behandelt: „Sie erinnern sich, wir haben auch über andere Gesprächspartner gesprochen ... vorerst, hat Ihnen unsere Dienstleistung gefallen? ... **für welchen Ihrer Freunde, Kollegen etc. wären ebenso wie Sie an einem Gespräch interessiert, da sie genau wie Sie ... ein Haus bauen wollen, eine junge Familie haben, vor kurzem ein Unternehmen gegründet haben ...?**“*

***Wichtig: Unbedingt den persönlichen Bezug herstellen („jemand wie Sie“)**, denn nur so ist das Nennen von 2-3 Kontakten sichergestellt. Die allgemeine Frage: „Wenn kennen Sie noch?“ ist bekanntlich meistens von keinem großen Erfolg gekrönt, da der Gesprächspartner den „Wald vor lauter Bäumen“ nicht sieht. Durch den Bezug zu seinen Eigenschaften stelle ich schon eine direkte Beziehung zum Empfehlungskontakt her – denn **bekanntlich kauft der Kunde am liebsten bei „Freunden“**, also einem der so ist wie wir ...*

### DER KUNDENAUFTRAG ...

In allen Verkaufsseminaren **sprechen wir vom „Drehbuch“, welches ein erfolgreicher Verkäufer besitzen muss**. Es ist nicht ausreichend toll motiviert zu sein und mit einer positiven Einstellung zum Kunden zu gehen. Ich muss meinen Text beherrschen und darf nicht jedes Mal improvisieren. **Immer der gleiche Gesprächseinstieg und die gleiche Überleitung zum Thema, bringen Sicherheit am Beginn eines Verkaufsgesprächs** - nur so kann ich mich optimal auf mein Gegenüber konzentrieren. Also beherrsche dein „Drehbuch“ oder erfinde ein Schauspielerei bei jeder Vorstellung den Text neu?

*Der Meister-Tipp: **Ab sofort beginnst Du dein Gespräch mit einer persönlichen Frage: „Lieber Kunde, was ist Ihnen beim Thema Vorsorge (Finanzieren, Veranlagen etc.) ganz besonders wichtig?“ Jede Antwort die jetzt vom Kunden kommt kannst Du als Auftrag verstehen**, dich diesem Thema besonders zu widmen: „In unsicheren Zeiten ist mir das Thema Sicherheit ganz wichtig“ oder „Stärker als Zahlen oder Ergebnisse interessiert mich umfassender Service...“*

***Ein erfolgreicher Verkäufer wird genau diesen Punkt aufnehmen** und das gesamte Gespräch nur um diesen einen Kundennutzen kreisen lassen. „Wie bereits erwähnt sind wir ein Ansprechpartner in allen Geldfragen, wir haben uns aber auf die umfassende Beratung und Servicing von Privatpersonen spezialisiert ...“ oder „Sie werden an unseren Konzepten sehen, dass Sicherheit und Ertrag keine Widersprüche sind, aber im Zweifelsfall werden wir immer der Sicherheit Ihrer Veranlagung den Vorrang geben. Ist das in Ihrem Interesse ...?“*

### ... FÜHRT ZUM EXPERTENTUM ...

... **denn der Kunde möchte stolz auf dich sein!** Was hast Du in den letzten Monaten unternommen um deine Kunden über deine Entwicklung oder Projekte zu informieren? Welche Kundenkommunikation setzt Du um? Also **informiere deine Kunden, aber auch die Interessenten, über News aus der Finanzwelt** und über deine neuesten Projekte (z.B. Inhalt von Fachvorträgen – Fondsmanager, Rechtsanwalt oder Steuerberater etc.). Interessanterweise reicht es schon aus, wenn Kollegen allgemeine Marktindizes auf deren Homepage positionieren und andere nur Zeitungsartikel kopieren und diese als „Newsletter“ an ihre Kunden versenden. Es ist vorerst zweitrangig welche Qualität und Aufmachung deine Informationen haben – **wichtig ist, dass Du überhaupt deine Kunden informierst, um so einen kontinuierlichen Erinnerungseffekt zu erzeugen** (...gerne schicke auch nur deine besten Kochrezepte ☺)

*Der Meister-Tipp: **Ab sofort produzierst Du eine regelmässige Kundeninformation und schickst diese unaufgefordert monatlich oder quartalsweise an alle(!) deine Kontaktadressen**. Inhalt sind neueste Marktentwicklungen, deine besonderen Projekte oder persönliches aus deinem Team – alles ist hilfreich, was eine persönliche Beziehung vertiefen oder deine Kompetenz weiter ausbauen kann. Auf den ersten Blick mag dies für Dich nach unangenehmer Arbeit aussehen, aber bedenke Du „besuchst“ so deinen Kunden regelmässig und wenn beim nächsten Grillfest wieder über das Pensionsproblem oder teure Kredite etc. diskutiert wird, **wird dein Kunde plötzlich sagen: „Also mein Berater hat das toll für uns gelöst – rufe ihn doch mal an...“***

### ... DARAUF KANNST DU STOLZ SEIN !

**Im täglichen „Hamsterrad“ vergessen wir allzu oft, uns wieder aufzutanken,** denn immer sind andere Dinge wichtiger und rasch zu erledigen. Dadurch *reagieren* wir nur mehr und haben selten Gelegenheit überlegt und strategisch zu *agieren*. Wir sind aber stark und können stolz darauf sein, denn wir sind (zum Grossteil) selbstständig - also unser eigener Herr. Wir haben schon vieles Materielle erreicht, zufriedene Kunden produziert und fachliche Kompetenz erlangt. **Viel zu selten machen wir uns unsere bisherigen Leistungen bewusst,** dabei geben diese uns Kraft für neue Taten.

Der Meister-Tipp: **Blicke Dich jetzt um egal wo Du gerade bist – siehst Du Dinge auf die Du stolz sein kannst?** Vielleicht ein Foto von deiner Familie, ein schönes Büro, Dein (Wunsch-)Autoschlüssel oder ein Terminkalender voller Kundentermine ...

Lobe Dich dafür das Du schon erreicht hast, von dem Andere vielleicht noch träumen. **Schreibe jetzt sofort auf, was deine nächsten Schritte sein werden** – in der kommenden Woche, im nächsten Monat im nächsten Jahr! Gratuliere Dir dazu, denn Ziele setzen sich nur ganz Wenige – nur die Erfolgreichen! Du gehörst zu Denen die Klarheit besitzen was ihre Stärken sind und wie die nächsten Schritte sein werden – Du bist eine erfolgreiche Persönlichkeit! **So wirst Du deine Ziele erreichen!** Sage es dir selbst: „Ich erreiche meine Ziele ... ich erreiche meine Ziele ... ich erreiche meine Ziele ..“

## BESTIMME DEINEN EINSATZ...

**Nach wie vielen „NEIN“ eines Kunden gibst Du auf?** Natürlich sofort nach dem Ersten, denn immerhin hat er/sie eine klare Entscheidung getroffen. Du stellst die Abschluss- oder Empfehlungsfrage, hörst eine ablehnende Antwort und schon packst Du deine Unterlagen und machst Dich auf den Weg? Du machst Kundenanalysen, legst darauf basierende Angebote und wartest auf die Kundenantwort? Wenn vereinfacht dargestellt, dies deine Vorgehensweise ist um Umsatz zu machen, dann bist Du lediglich ein ABHOLER, aber sicher kein VERKÄUFER.

Solange Du aber nicht ausschließlich Beratungshonorare einnimmst, sondern Dein Umsatz hauptsächlich aus Provisionen besteht, lebst Du immer noch vom VERKAUFEN. Eine Definition von Verkaufen lautet: „Andere zu Taten veranlassen.“ Ein Abholer richtet sich nach den Entscheidungen Anderer, ein Verkäufer erzeugt Ergebnisse.

Der Meister-Tipp: **Ab sofort bist Du bereit Dich einzusetzen um Ergebnisse zu erzielen.** Alleine Deine bisher erbrachte Beratungsleistung und Dein Zeiteinsatz verdient einen entsprechenden Einsatz, damit jedes Verkaufsgespräch zu Umsatz führt. Du bist ab sofort nicht mehr bereit jedes Argument Deines Kunden sofort zu akzeptieren, **Du kämpfst für deinen Anlagevorschlag** und versuchst diesen, im Interesse Deines Kunden, herbeizuführen.

Nach dem Kundentermin, wenn Du im Aufzug oder im Auto sitzend, Dich im Spiegel betrachtest, kannst Du dann ehrlich zu Dir sagen: „Ich habe mein gesamtes verkäuferisches Wissen eingesetzt um eine Kundenentscheidung herbeizuführen. Ich habe nicht gleich das erste NEIN akzeptiert und habe versucht den Kunden umzustimmen. Alles was in meiner Macht steht, habe ich versucht um ERFOLGREICH ZU BERATEN UND ERTRAGREICH ZU VERKAUFEN.“ Jetzt kannst Du hocharhebend dem nächsten Kunden entgegentreten um Entscheidungen herbeizuführen - wenn nicht lerne zu kämpfen!

Sei keine „Schönwetterpflanze“ der es nur gut geht wenn die Sonne scheint. **Ein erfolgreicher Verkäufer** steht in schwierigen Situationen seine Frau/seinen Mann, **ist bereit sich einzusetzen und Entscheidungen herbeizuführen.**

## ... UND DEINE HALTUNG

**Ein erfolgreicher Verkäufer benötigt Standfestigkeit.** Beobachte Dich genau: Wie stehst oder sitzt Du, wie sprichst oder blickst Du? Du gehst auf Dein Gegenüber zu, wohin blickst Du? In die Augen oder eher die Nase oder Brille ...?

Du arbeitest am Schreibtisch und wirst immer gleich müde? Beachte: Deine Körperhaltung bestimmt Deine innere Haltung. Wir lassen uns gerne in eine bequeme Haltung fallen, um es uns angenehm zu gestalten. Doch unsere Leistung sinkt ab und wir werden träge in den Gedanken, Entscheidungen oder Reaktionen – oder fährt Michael Schumacher entspannt, mit einer Hand und mit Autoradio zu seinen Siegen?

Der Meister-Tipp: **Ab sofort sitzt Du immer aufrecht,** Wirbelsäule gerade und Schultern zurück – so kann Sauerstoff + Blut = ENERGIE zirkulieren, Du verspürst mehr Leistungskraft. Du stehst aufrecht und **mit beiden Beinen gleichwertig am Boden verankert.** Die Arme hängen herunter, Schultern zurück und Dein Brustkorb richtet sich auf. Stehe so, wenn Du mit Anderen sprichst. Du wirst dich stark fühlen und Sicherheit und Ruhe ausstrahlen.

Du merkst wie Du wieder in die wieder in die gewohnt bequeme Haltung „zusammensinkst“? Stelle Dir eine Marionettenschnur auf Deinem Brustkorb oder auf deinem Kopf vor und ziehe daran – automatisch richtest Du dich wieder auf! Du blickst anders, wirkst anders und fühlst Dich anders – **GELASSENHEIT und STÄRKE bestimmen ab sofort Deine Wirkung auf Andere!**

## WIR VERKAUFEN IMMER...

Diese Worte kennen alle Teilnehmer unserer Vorträge als den Beginn jedes Seminars. Mit diesem „Verkaufen“ ist die dauernde Präsentation und Kommunikation mit seiner Umgebung gemeint. **Überlege: Warum hast Du die Kleidung gewählt, die Du heute trägst?** Was möchtest Du damit ausdrücken und so bewusst oder unbewusst ausdrücken?

**Wie ist dein Büro gestaltet oder welches Auto fährst Du?** All dies drückt deine Werthaltung und zeigt aber auch Anderen, wer Du bist oder gerne sein möchtest. Mein Trainerkollege, Peter MANHART, hat letzters hierzu einen sehr interessanten Ausspruch getätigt: „Achten Sie auf das Auto eines Mannes, denn es sagt alles über ihn aus. Eine Frau kann `passieren`, aber ein Auto ist immer genau ausgewählt.“ (Natürlich distanzieren sich im Namen meiner

zahlreichen weiblichen Kunden von dieser Aussage ☺)

*Der Meister-Tipp: **Ab sofort beobachte ich mich ständig(!) bei meinen Handlungen.** Ich weiß, dass nur 2% der Menschen in unserer Gesellschaft in der Lage sind ihr eigenes Verhalten zu überdenken, sich Maßstäbe zu setzen und sich so zu verhalten, als ob sie beobachtet würden, selbst wenn dies nicht der Fall ist. **Dadurch habe ich stets Kontrolle über meine Wirkung auf Andere** und beeinflusse auch deren Empfindungen mir gegenüber. Ich selbst bestimme, in dem ich **SERIOSITÄT, DYNAMIK und EINSATZBEREITSCHAFT** durch mein Verhalten aber auch meine gesamte Erscheinung ausstrahle. **Bedenke: „WIR WIRKEN IMMER!“***

### ... UND BESTIMMEN UNSERE GEFÜHLE !

**Lässt Du immer noch zu, dass andere deine Gefühle bestimmen?** Ein unzufriedener Kunde, ein Fehler eines Mitarbeiters, die Rüge deines Chefs, Kritik Deines Partners – und schon bist Du „schlecht drauf“? **ÄRGER, SORGE, ANGST** wird meist von außen an uns herangetragen und wir lassen zu, dass es sich in uns breit macht. **Nicht umsonst heißt es ja auch „sich ärgern“** und nicht „geärgert werden“.

Ein Beispiel: Du bereitest ein **romantisches Diner bei Kerzenlicht vor, dein Partner hat sich für 19.00 Uhr angesagt**, alles ist zeitgerecht vorbereitet und Du hast liebevolle Gefühle. Es ist **20.00 Uhr, dein Partner ist immer noch nicht da – Du ärgerst Dich:** `Er/Sie könnte ja anrufen. Na, dem/der werde ich was erzählen...`. Es ist **21.00 Uhr, dein Partner ist immer noch nicht da – Du machst Dir ernste Sorgen**, beginnst Freunde anzurufen und siehst ihn/sie schon im Spital liegen. **Um 21.30 Uhr kommt dein Partner vollkommen erledigt**, scheinbar ist etwas vorgefallen, Du fragst sorgenvoll: `Was ist passiert?` Dein Partner erzählt von dem Autounfall auf einer verlassenen Landstrasse, dem leeren Handyakku und dem langen Marsch bei Kälte zum nächsten Bauernhof ...

**Wie fühlst Du Dich?** `Mein Schatz nimm ein Bad und entspanne Dich. Ich wärme das Essen auf und öffne eine gute Flasche Wein.` Du hast die gleichen liebevollen Gefühle, wie am Beginn des Abends. Du hast aber zugelassen, dass Du zwischendurch wütend auf deinen Partner warst und dann ernsthaft besorgt. **Du hast diese Gefühle gemacht – Du hättest sie aber auch nicht machen müssen, denn Du hast immer die Wahl ...**

*Der Meister-Tipp: **Ab sofort lernst Du Gefühle zu machen!** Suche dir Musik, die dich motiviert oder liebevolle Gefühle erzeugt. Immer **wenn Du schlechte Stimmung hast, startest Du einen positiven Song** und schon ist es sehr schwer trübsinnig zu bleiben. Oder beuge und krümme Dich und sage laut: `Ich bin so gut drauf` - Wahrscheinlich nicht sehr überzeugend. Jetzt **stehe aufrecht strecke Dich und breite deine Arme aus- sage es noch mal: `Ich bin einfach gut drauf`** - Das Ergebnis wird besser sein.*

*Schaffe Dir eine Umgebung (Körperhaltung, Musik, Gerüche) die dich motiviert und lasse nicht andere deren Ärger oder Sorgen auf dich „abladen“. **Du hast das Lenkrad deines Lebens in der Hand** – lasse Dich nicht auf den Beifahrersitz drängen ...*