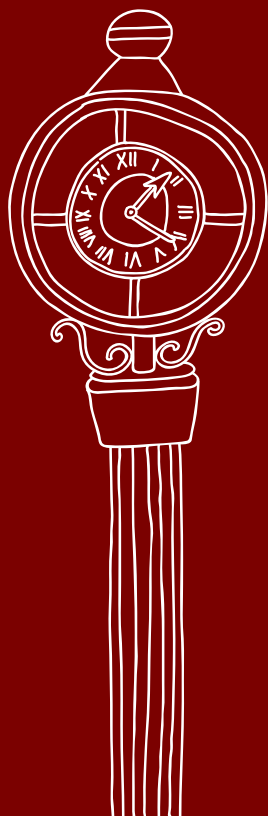


»MEIN GEHEIMTIPP: WENN SIE DIE NUMMER
EINS IM VERKAUF WERDEN WOLLEN,
GESCHIEHT DAS NICHT IN EINER NEW YORK
MINUTE. DAZU BRAUCHEN SIE 212 MINUTEN.«



SIE

ES GEHT UM SIE UND IHRE NEW YORK MINUTE

Die Entscheidung liegt allein bei Ihnen ...
Alle Wege zum Verkauf beginnen bei Ihnen!

Wie steht es um Ihre Persönlichkeitsstruktur? Welche charakteristischen Eigenschaften zeichnen Sie aus?
Wie steht es um Ihre innere Einstellung? Welche Überzeugungen haben Sie?
Wie steht es um Ihr Durchhaltevermögen? Und um Ihre Kreativität?
Wie steht es um Ihr Engagement? Und um Ihre Zielsetzungen?
Wie steht es um Ihre Arbeitsmoral? Wem gegenüber sind Sie verantwortlich?
Wie steht es um Ihre Führungsfähigkeiten?

In diesem Kapitel gilt es, die Gedanken hinsichtlich Ihrer Persönlichkeitsstruktur und charakteristischen Eigenschaften auf den Prüfstand zu stellen, damit Sie erkennen, wie diese Merkmale oft in einer New York Minute über Erfolg oder Misserfolg Ihrer Verkaufsaktivitäten entscheiden.

Entdecken Sie Ihre Lücken in weniger als einer New York Minute.

Während Sie dieses Kapitel lesen, sollten Sie sich eine zusätzliche Minute Zeit nehmen, um sich selbst im Hinblick auf die skizzierten Strategien zu bewerten, und unverzüglich aktiv werden, um das Konzept zu verstärken. Wie gut gelingt es Ihnen, jede einzelne Strategie umzusetzen? Markieren Sie – gleich ob durch ein Eselsohr, umknicken, unterstreichen oder fotografieren – die Seiten mit den Strategien, bei denen Verbesserungsbedarf besteht, und Sie werden in einer New York Minute auf dem besten Weg sein, die Lücken zu schließen.



WIE STEHT ES UM IHRE INNERE EINSTELLUNG?

EINSTELLUNG: DIE ERSTE MINUTE!

Die Einstellung, Ihre innere Einstellung, wirkt sich auf Ihre gesamten Aktivitäten und Leistungen aus, auf alle Ziele, die Sie erreichen oder verfehlen.

Sehr wichtig ... *obwohl* einige Leute der Meinung sind, dass die Einstellung nicht ganz so wichtig ist wie es scheint. Diese Leute irren sich, und zwar gewaltig.



HALTEN SIE IHREN IMPLE-MENTOR BEREIT:

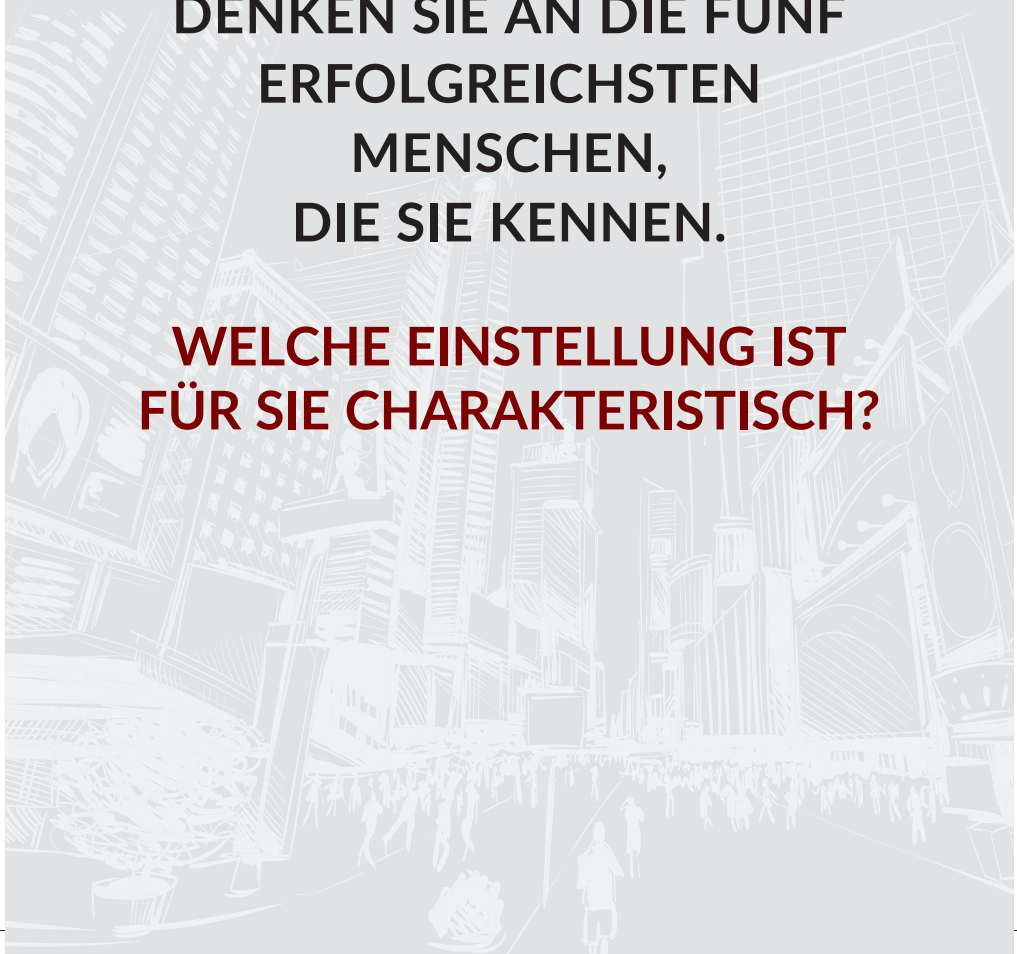
- Denken Sie an die fünf erfolgreichsten Menschen, die Sie kennen. Welche Einstellung ist für sie charakteristisch?
- Denken Sie an Olympiateilnehmer oder Menschen mit echtem Unternehmergeist. Wie wirken sich ihre Einstellung, ihr »innerer Dialog« auf ihren Erfolg und ihr Ergebnis aus?

- **Denken Sie an Verkaufsrepräsentanten.** Wenn erfolgreiche Verkäufer einmal keinen Abschluss erzielen, treten sie nicht mit Weltuntergangsstimmung in das nächste Verkaufsgespräch ein.
- **Und nun zu Ihnen!** Es gibt negative Aspekte im Leben, die sich als Hindernis für Ihre innere Einstellung erweisen können ... aber nur dann, wenn Sie es zulassen. Haben Sie schon einmal Freunde oder Familienmitglieder angerufen, die mit einer tieftraurigen Stimme »Hallo?« gemurmelt haben? Allem Anschein ist das ein Versuch, Ihnen etwas zu sagen, ohne zu sagen, was Sache ist – dass nämlich irgendetwas nicht stimmt. Reagieren Sie positiv. Wählen Sie positive Formulierungen.
- **Und jetzt denken Sie an Ihre eigenen Reaktionen.** Wie reagieren Sie aus der Perspektive Ihrer inneren Einstellung am besten auf den Tonfall Ihrer Gesprächspartner? Die Antwort lautet, Fragen zu stellen, in denen das Wort »Warum« nicht vorkommt. Die Frage nach dem Warum löst bei manchen Leuten eine Abwehrhaltung aus und fördert die Neigung, Antworten zu liefern, die nicht die ganze Antwort sind. Denken Sie an Situationen, in denen Sie nach dem Grund Ihrer Missstimmung gefragt wurden und sich ähnlich verhalten haben. Vor allem, wenn es sich bei den Fragestellern um Eltern, Geschwister oder enge Freunde handelte.

Sie haben keinen Einfluss auf die Befindlichkeit anderer Menschen, aber *Sie haben sehr wohl Einfluss* auf Ihre eigene Befindlichkeit und können Ihre innere Einstellung in einer New York Minute wählen.

**DENKEN SIE AN DIE FÜNF
ERFOLGREICHSTEN
MENSCHEN,
DIE SIE KENNEN.**

**WELCHE EINSTELLUNG IST
FÜR SIE CHARAKTERISTISCH?**





NEHMEN SIE ALLE AUFGABEN,
DIE ANSTEHEN, MIT EINER
POSITIVEN EINSTELLUNG IN
ANGRIFF.

DUSCHEN SIE ZUFRIEDEN.

PUTZEN SIE ZUFRIEDEN IHRE
ZÄHNE.

VERRICHTEN SIE ZUFRIEDEN
IHREN TOILETTENGANG.

FÜHLEN SIE SICH RUNDUM
ZUFRIEDEN.



ANTIOXIDANTIEN FÜR DIE EINSTELLUNG

Oh je! Es herrscht Grippezeit für die Einstellung; folgende Maßnahmen können dazu beitragen, Ihre innere Einstellung zu festigen und Ihre Immunabwehr zu stärken ...

IHR AKTIONSPLAN:

- **Führen Sie eine Morgenroutine ein, die den Verlauf des Tages prägt.** Lächeln Sie sich im Spiegel zu, lesen, schreiben und denken Sie positiv.
- **Verbannen Sie das Chaos der To-do-Listen aus Ihrem Kopf.** Schreiben Sie auf, was erledigt werden muss, damit Sie nichts vergessen und sich nicht alles merken müssen.
- **Gehen Sie zufrieden an den Start.** Nehmen Sie alle Aufgaben, die anstehen, mit einer positiven Einstellung in Angriff. Duschen Sie zufrieden. Putzen Sie zufrieden Ihre Zähne. Verrichten Sie zufrieden Ihren Toilettengang. Fühlen Sie sich rundum zufrieden.
- **Achten Sie auf ein ansprechendes Erscheinungsbild.** Wenn Sie eine gute Figur abgeben, fühlen Sie sich auch gut und haben gute Gedanken.

- **Führen Sie einen Befindlichkeitscheck durch.** Hat Sie jemand wütend gemacht? Warum? Wie haben Sie darauf reagiert? Schalten Sie Ihre Aktionen und Reaktionen in den positiven Modus um.
- **Helfen Sie sich selbst.** Wenn Sie feststellen, dass Sie unzufrieden sind, fragen Sie sich warum. *Anmerkung:* Sich selbst auf den Zahn zu fühlen ist schwieriger als andere nach dem Grund ihrer Frustration zu fragen. Seien Sie aufrichtig mit sich selbst. Schreiben Sie auf, wo der Schuh drückt – nur für Ihre Augen bestimmt.
- **Greifen Sie zu Antioxidantien, um eine positive Einstellung zu unterstützen.** Sie können beispielsweise ein Bad nehmen, sich unter die Dusche oder die Dampfdusche begeben, Musik hören, meditieren, sich eine Komödie anschauen, spazieren gehen, Fitnessübungen machen. Nur zu, lassen Sie Dampf ab. Okay, Eiscreme geht auch!

Wofür Sie sich auch entscheiden, es sollte Spaß machen und das positive Denken fördern, sodass sich Ihre innere Einstellung in einer New York Minute verbessert.



EIN SAGENHAFTER/ GRAUENHAFTER TAG IN DER NACHBARSCHAFT (SIE HABEN DIE WAHL)

Haben Sie mal gehört, dass jemand sagt, er hätte einen anstrengenden – grauenhaften – Tag hinter sich, von Anfang bis Ende verkorkst?

Ich bin *sicher*, das waren nicht Sie.

Falls doch, sollten Sie sich fragen, wer dafür verantwortlich ist. Grauenhafte Tage führt man gewöhnlich selbst herbei.

Und so wechseln Sie von einer schlechten in eine gute Stimmung über:

- Ändern Sie irgendetwas, um sich aus der Miese-Laune-Falle zu befreien. Machen Sie dem grauenhaften Tag einen Strich durch die Rechnung.
- Legen Sie eine Besinnungspause ein. Überprüfen Sie die Realität und halten Sie nach positiven Aspekten Ausschau.
- Hören Sie auf mit den faulen Ausreden – schieben Sie nicht alles auf die äußeren Umstände. »Heute ist wieder mal ein Tag,

an dem alles schiefgeht.« Wie wollen Sie mit Schuldzuweisungen das Problem lösen? Halten Sie sich vor Augen, dass Sie ein großer Junge (oder ein großes Mädchen) sind und sorgen Sie dafür, dass es ein schöner Tag wird!

- Und falls der Montag immer ein grauenhafter Tag ist, sollten Sie sich einen neuen Job suchen, einen, der Ihnen Spaß macht.

Wenn die Dinge anders laufen als geplant – und der Lauf der Dinge nicht Ihren Vorstellungen entspricht –, sollten Sie herausfinden, was Sie tun können, um dem Tag eine *wunderbare* Wende zu verleihen.

Jeder Tag ist gleich, bis auf:

1. Die innere Einstellung, mit der Sie an ihn herangehen; das ist Ihre Entscheidung.
2. Die Chancen, die Sie ergreifen oder sich entgehen lassen; das ist Ihre Entscheidung.
3. Die Menschen, mit denen Sie kommunizieren oder interagieren; das ist Ihre Entscheidung.
4. Die Aktivitäten, die Sie in Angriff nehmen oder unterlassen; auch das ist Ihre Entscheidung.

Sie haben die persönliche Macht (und die Selbstverantwortung), die negativen Aspekte unter Kontrolle zu bringen und abzuschütteln.



HALTEN SIE IHREN IMPLE-MENTOR BEREIT:

Wenn Sie das nächste Mal das Gefühl haben, dass sich die ganze Welt gegen Sie verschworen hat, listen Sie 5 Dinge auf, für die Sie dankbar sein können. Ihnen fallen nicht so viele ein? Dann notieren Sie 3. Damit hellen Sie Ihre Stimmung auf.

MEINE SCHLÜSSELSTRATEGIE:

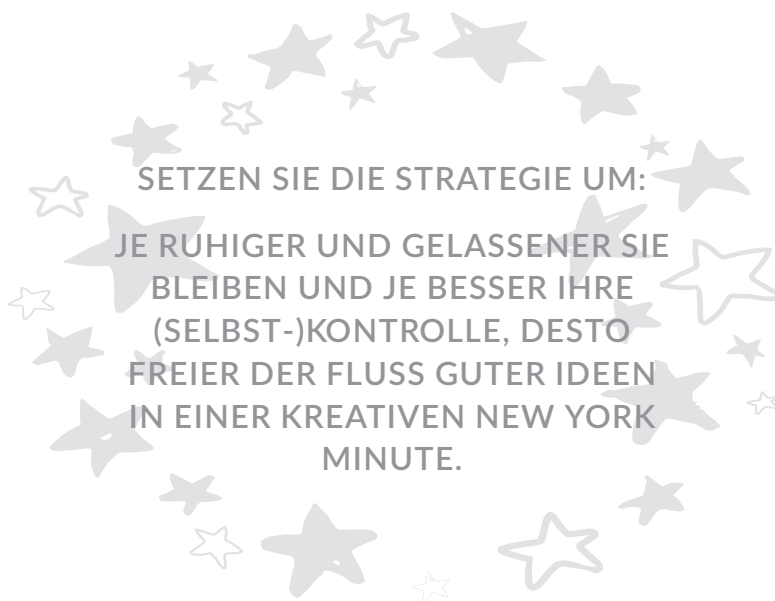
Vor einem grauenhaften Tag schützen Sie sich am besten mit einer vorbeugenden Maßnahme. Starten Sie mit einer Morgenroutine, die Sie in Schwung bringt (wie die *Miracle-Morning*-Methode; Anleitungen finden Sie im Internet), und in einer New York Minute befinden Sie sich auf dem Weg in eine lichtere Zukunft.

»FALLS DER MONTAG IMMER
EIN GRAUENHAFTER TAG IST,
SOLLTEN SIE SICH EINEN
NEUEN JOB SUCHEN, EINEN,
DER DAZU BEITRÄGT, DEN
**MONTAG ZU
LIEBEN.«**



DIE NEGATIVE EINSTELLUNG BLOCKIERT DIE KREATIVITÄT

Falls Sie jemals ein Streitgespräch mit jemandem geführt, sich geschlagen gegeben und nach einer Weile gedacht haben: »Mm, wieso ist mir dieses Argument nicht eingefallen, oder das hätte ich sagen sollen ...« dann liegt das daran, dass die negative Einstellung den freien Fluss Ihrer Gedanken blockiert hat. Sobald Sie Ihre innere Ruhe und Gelassenheit wiedergefunden haben, stellen sich auch die kreativen Einfälle wieder ein.





Kennen Sie den Klassiker »Singin´ in the Rain«? Dann singen Sie!

Lassen Sie sich vom Regen nicht die Einstellung zu Ihrer Verkaufstätigkeit verderben.

Wenn es in NYC regnet, bekommt man nur schwer ein Taxi (Über eingeschlossen). In der Stadt herrscht ein noch größeres Gedränge als sonst. Schirme überall. Auf den Straßen wimmelt es von Autos, die durch Pfützen brettern, und Menschen, die zu verhindern versuchen, dass sie nass werden.

Regen kann die innere Einstellung erheblich beeinträchtigen, wenn Sie sich auf dem Weg zu einem Verkaufsgespräch befinden. Vor allem dann, wenn Sie sich bei Ihrem vorherigen Verkaufsvorgang eine Abfuhr eingehandelt haben.

Hier ein Sonnenschein-Tipp: Wenn Sie mit Leib und Seele verkaufen und Ihren Job lieben, sollten Sie die Unbilden des Wetters ignorieren.

Gleich ob heiß, kalt, Regen, Graupel oder Schnee, Sie sind die Person, die das Angebot zustellt, und nichts sollte Sie davon

abhalten, Ihrem Glücksstern zu folgen und Kunden zu helfen, bei Ihnen zu kaufen.

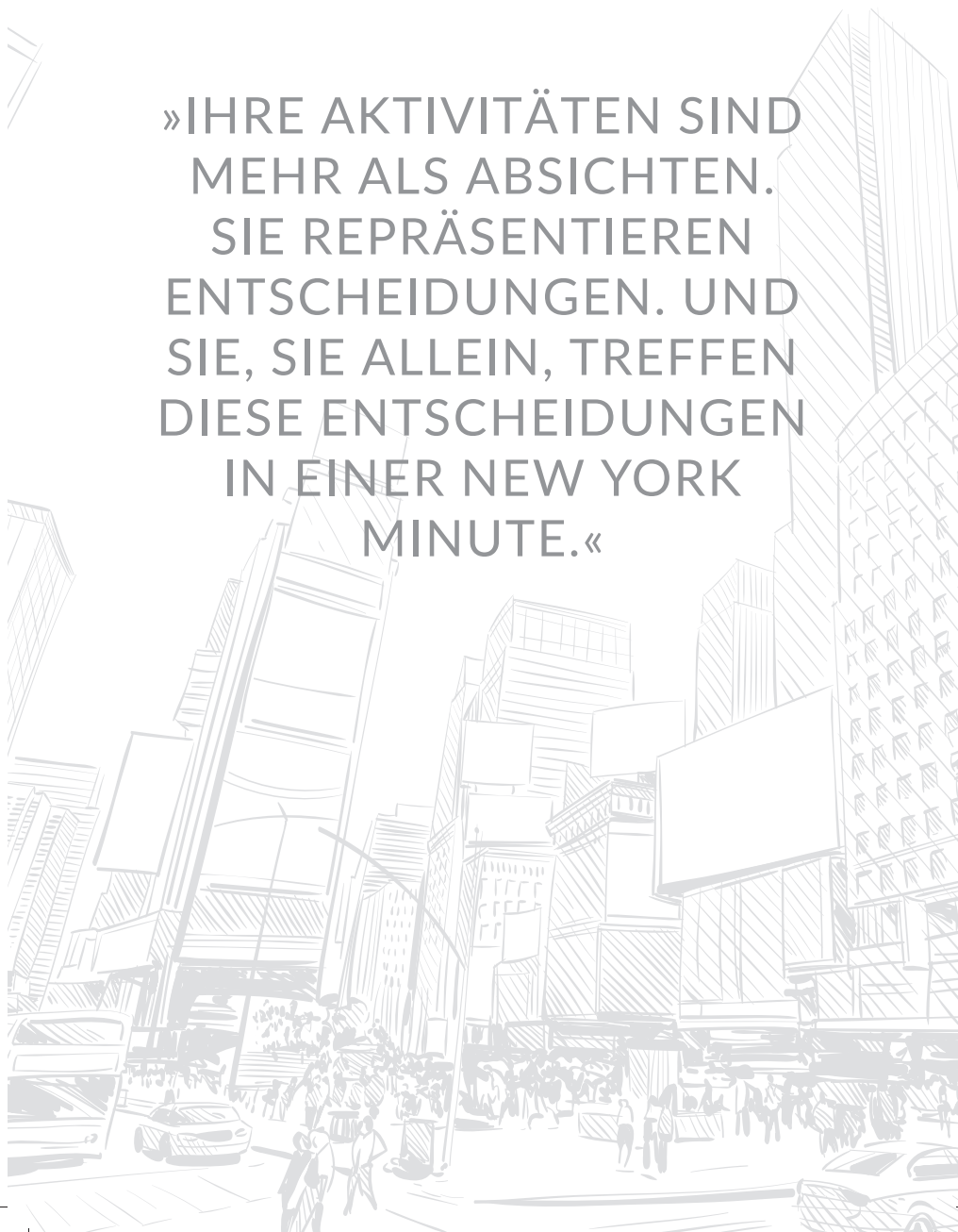
IHRE AUFGABE:

Gehen Sie, tropfnass, aber mit einer unverwüstlichen inneren Einstellung in das Verkaufsgespräch, indem Sie sich sagen: »Ich liebe dieses Wetter! Weil die meisten meiner Konkurrenten unter diesen Umständen keinen Fuß vor die Tür setzen.« Sie sollten kein Schön-Wetter-Verkäufer sein. Machen Sie sich auch bei Regen an die Arbeit. Dann werden Sie im Handumdrehen Ihren eigenen Regenbogen herbeizaubern ... in einer New York Minute.

»

**GLEICH OB HEISS,
KALT, REGEN,
GRAUPEL ODER SCHNEE,
SIE SIND
DIE PERSON, DIE DAS
ANGEBOT ZUSTELLT,
UND NICHTS SOLLTE SIE DAVON
ABHALTEN, IHREM GLÜCKSSTERN
ZU FOLGEN
UND KUNDEN ZU HELFEN,
BEI IHNEN ZU KAUFEN.**

»IHRE AKTIVITÄTEN SIND
MEHR ALS ABSICHTEN.
SIE REPRÄSENTIEREN
ENTSCHEIDUNGEN. UND
SIE, SIE ALLEIN, TREFFEN
DIESE ENTSCHEIDUNGEN
IN EINER NEW YORK
MINUTE.«





WELCHE UNBEWUSSTEN AKTIVITÄTEN FÜHREN ZUM VERKAUFSABSCHLUSS?

Ziele sind Absichten, die Sie in die Tat umsetzen möchten. Wenn Sie morgens nach dem Aufwachen noch keinen klaren Gedanken fassen können, haben Sie unterschwellig bereits entschieden, was Sie an diesem Tag tun werden. Das sind Ihre Absichten. Wenn es Ihnen gelingt, Ihre Absichten mit den Zielen in Einklang zu bringen, die Sie sich gesetzt haben, werden die Aktivitäten, denen Sie nachgehen, zur Realisierung Ihrer Pläne führen. Ihre Aktivitäten sind mehr als Absichten. Sie repräsentieren Entscheidungen. Und Sie, Sie allein, treffen diese Entscheidungen in einer New York Minute.



HALTEN SIE IHREN IMPLE-MENTOR BEREIT:

Bevor Sie schlafen gehen, sollten Sie eine Liste mit den Aufgaben erstellen, die Sie nach dem Aufwachen in Angriff nehmen wollen.

Wenn Sie versuchen, in Form zu bleiben oder abzunehmen, könnten Sie Fitnessübungen oder die Zubereitung eines gesunden Frühstücks in Ihr Tagesprogramm aufnehmen. Notieren Sie darüber hinaus 3 bis 5 Ziele, die Sie erreichen möchten (gleich ob beruflich oder privat). Auf diese Weise haben Sie bereits einen strukturierten Plan, wenn Sie aufwachen. Und dann liegt es bei Ihnen, die richtigen Entscheidungen zu treffen, um Ihren Plan im Verlauf des Tages in die Praxis umzusetzen.



ES HEISST, DASS DER
ERSTE EINDRUCK
INNERHALB VON
7 SEKUNDEN

ENTSTEHT.

ICH BEHAUPTETE, DASS ER
LANGE VORHER
GEPRÄGT WIRD.



WIE STEHT ES UM IHRE ABSICHTEN?

Absichten beschränken sich nicht auf Aktivitäten oder den Aufbau von Kundenbeziehungen, die man einmal in Angriff nimmt, um sie dann abzuhaken. Was Sie brauchen, ist ein Fünf-Jahres-Plan, damit Sie bei der Kaltakquise, beim Netzwerken, beim Aufbau von Kundenbeziehungen und bei Investitionen in Ihre Verkaufskompetenz gezielt Kontakte knüpfen und als eine Person wahrgenommen werden, die anderen einen echten Nutzen bietet, ohne Erwartungen damit zu verbinden, und Ihre Führungsqualitäten unter Beweis stellt, wann immer es möglich ist.

IHRE AUFGABE:

Sie sollten Ihre Absichten unter die Lupe nehmen: Machen Sie sich das Ergebnis bewusst, das Sie sich erhoffen. Was möchten Sie mit Ihren Aktivitäten, Bemühungen und Resultaten erreichen? Welche spezifischen Ziele haben Sie sich gesetzt? Gleich welche es auch sein mögen, Sie sollten sich fest vornehmen, der oder die Beste in Ihrem Metier zu werden und sich mit den Besten zu umgeben.

Ihre »Was«-Absicht: Sie hat prägenden Einfluss auf Ihre Aktivitäten und die potenziellen Ergebnisse.

Ihre »Wo«-Absicht: Sie hat prägenden Einfluss auf die Wahl des besten Ortes und der besten Gruppen, die Ihnen helfen sollen, die angestrebten Ergebnisse zu erreichen.

Ihre »Wann«-Absicht: Sie hat prägenden Einfluss darauf, in welchem Zeitraum Sie Ihre Ergebnisse /Ziele erreichen und wieviel Zeit Sie in die Realisierung der gewünschten Ergebnisse investieren müssen.

Legen Sie Ihre Absichten fest und entwickeln Sie Ihren Fünf-Jahres-Plan. Wenn Sie jeden Tag Zeit in Ihr angestrebtes Ziel investieren, können Sie Ihre Absichten steuern und in einer New York Minute positive Ergebnisse verbuchen.



WIE LAUTET IHR DRITTES »WARUM«?

Wenn Sie Ihren Umsatz und Ihren Verkaufserfolg steigern wollen, müssen Sie TIEF SCHÜRFEN, um dem wahren »Warum« auf die Spur kommen ... Sie wissen schon, dem Grund, der Sie bewogen hat, im Verkauf zu arbeiten. Der Grund, der dazu geführt hat, dass Sie tun, was Sie tun! Vielleicht haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, aber sich nicht die Mühe gemacht, den wahren Grund aufzudecken. Vielleicht gehören Sie aber auch zur Mehrheit derjenigen, die nie einen Gedanken daran verschwendet haben. Gleich ob Sie ein Neuling oder seit zwanzig Jahren im Verkauf tätig sind, die Frage nach dem »Warum« ist auch für Sie von Belang.

Sobald Sie den WAHREN Grund entdeckt haben, spricht die Antriebskraft, die Ihr Erfolgsstreben steuert, befinden Sie sich auf einem Weg, der sich an einer Mission orientiert. Die Macht einer zielgerichteten Tätigkeit fördert die Energie und Fokussierung, die einem Laserstrahl gleichen, und genau diese Energie und Fokussierung führen zum Sieg.

Sobald Sie Ihr persönliches »Warum« kennen, gibt es nichts, was Sie aufhalten könnte – Sie sind in der Lage, Risiken in Kauf zu nehmen, Hindernisse zu überwinden und herauszufinden, wie Sie ans Ziel gelangen, in einer New York Minute.



HALTEN SIE IHREN IMPLE-MENTOR BEREIT:

Denken Sie über Ihr »Warum« nach und notieren Sie den Grund in Ihrem Workbook. Dann schürfen Sie tiefer und tiefer, bis Sie beim dritten oder vierten »Warum« angelangt sind – dem wahren Grund. Schreiben Sie ihn auf!

Und so gehen Sie vor: Wenn Sie als Grund »viel Geld verdienen« vermerkt haben, sollten Sie sich fragen: »Warum?« Warum möchten Sie viel Geld verdienen? Forschen Sie so lange nach dem Warum, bis Sie auf den wahren Grund stoßen, das tief verwurzelte Motiv, das Ihre Gefühle beinhaltet. Vielleicht müssen Sie die Frage mehrfach wiederholen, aber graben Sie weiter, bis Sie fündig werden.

Sobald Sie den Kern Ihrer Gefühle erreicht haben, überlassen Sie diesem Grundmotiv die Führung bei allen Ihren Aktivitäten. Bringen Sie es als Erinnerungshilfe, die Sie täglich vor Augen haben, auf dem Startbildschirm Ihres Handys, Ihres Computers oder an der Wand Ihres Büros an – und werfen Sie oft einen Blick darauf.





IHRE GEDANKEN PRÄGEN IHRE AKTIVITÄTEN, UND IHRE AKTIVITÄTEN PRÄGEN IHR ERGEBNIS

Ihre Gedanken haben prägenden Einfluss auf das Ergebnis. Wenn Sie ständig nach Entschuldigungen suchen, verlassen Sie sich auf Ausreden und Ausflüchte. Wenn Sie bereit sind, Verantwortung zu übernehmen, verlassen Sie sich auf sich selbst und erreichen die Ergebnisse, die Sie sich erhoffen.

PERSÖNLICHES BEISPIEL

Ich saß auf meinem Spinning-Rad von Peloton und hinkte meinem üblichen Leistungsniveau hinterher. Der Kurs hatte erst vor einer Viertelstunde begonnen und ich legte mir bereits Ausreden zurecht – ich war zu spät aufgewacht, war müde, hatte nach dem gestrigen Fitnesstraining noch Muskelkater in den Beinen. Ich hätte noch weitere Entschuldigungen aufzählen können, doch dann wurde mir plötzlich klar: Meine Gedanken hatten prägenden Einfluss auf mein Ergebnis. Und mein Ergebnis ließ zu wünschen übrig, weil meine Gedanken zu wünschen übrigließen. Kommt Ihnen das vertraut vor?

Dann sagte ich mir: »Das kann ich ändern; ich kann meinen persönlichen Leistungsrekord übertreffen. Und ich werde alles daransetzen, meinen persönlichen Leistungsrekord zu übertreffen. Während mir dieser Gedanke durch den Kopf ging, begannen meine Füße ganz automatisch, schneller in die Pedale zu treten. Ich stellte den Widerstand höher ein. Und dann forderte uns die Fitnesstrainerin auf: »Mundwinkel nach oben!« LÄCHELN! Ich stellte fest, dass ich lächelte, dass es mir Spaß machte, dass ich schneller und kraftvoller in die Pedale trat als vorher. Ich begann aufzuholen, und danach stellte ich tatsächlich meinen eigenen Rekord in den Schatten.

Was glauben Sie, was passiert wäre, wenn ich mir auch weiterhin Entschuldigungen und Ausflüchte gestattet hätte? Ich hätte die Trainingseinheit mit einem unbefriedigenden Ergebnis abgeschlossen und mir eingeredet, das sei in Ordnung, weil ich ja einen triftigen Grund besaß. *Klingt das vertraut? Dann schalten Sie um und lassen Sie sich NIE WIEDER Ausflüchte und Entschuldigungen durchgehen!*

VERKAUFSSITUATION:

Sie führen ein Verkaufsgespräch mit einem potenziellen Kunden und haben das Gefühl, dass es nicht allzu gut läuft. Sie beginnen sich einzureden, das sei okay. Sie geben dem Kunden die Schuld – das Angebot passt im Moment nicht in sein Budget, er ist an seinen derzeitigen Lieferanten gebunden, er möchte die langjährige Beziehung zu ihm aufrechterhalten oder er begreift einfach nicht, was für eine Chance er sich entgehen lässt. Sie suchen nach jeder erdenklichen Ausrede, warum Sie nicht zum Abschluss kommen. Und Sie machen den Kunden dafür verantwortlich. Mit solchen Gedanken steuern Sie schnurgrade den Weg der Verlierer an.

Glauben Sie mir: Wenn Sie überzeugt sind, dass Sie verlieren und sich bereits Entschuldigungen dafür zurechtlegen, wird genau das eintreten, was Sie befürchtet haben. Gedanken sind ein ungeheuer machtvolles Instrument.

Gehen Sie mit der Überzeugung in ein Verkaufsgespräch, dass Sie Erfolg haben werden! Sagen Sie sich, dass Sie den Verkaufsvorgang mit einem Neukunden abschließen werden – dass Sie das Geschäft unter Dach und Fach bringen. Gehen Sie unbeirrt davon aus, dass Sie es schaffen können und schaffen werden, in einer New York Minute.



HALTEN SIE IHREN IMPLE-MENTOR BEREIT:

Schreiben Sie jede Ausrede auf, bei der Sie sich ertappen, und verwandeln Sie diese in Aussagen, für die Sie die Verantwortung übernehmen.



NACHDENKEN ÜBER DAS NACHDENKEN

»Wir werden zu dem, worüber wir die meiste Zeit nachdenken, und das ist das seltsamste Geheimnis«, sagte der verstorbene Radiomoderator und Motivationstrainer Earl Nightingale.

Worüber denken Sie die meiste Zeit nach?

Wie oft denken Sie strategisch über Ihre Branche, Ihre Verkaufsaktivitäten, Ihre Kunden, Ihre Zukunft nach? Ich bin sicher, Sie würden mir zustimmen, wenn ich behaupte, dass Nachdenken wichtig ist, aber wie oft planen Sie Zeit »mit sich selbst« ein, um ungehindert nachzudenken? Zeit, die Sie ungestört verbringen, Zeit ohne Textnachrichten oder App-Mitteilungen, Zeit ohne einen prüfenden Blick auf Snapchat, Facebook oder Instagram, Zeit der Stille und des Alleinseins, ausschließlich dem Nachdenken gewidmet?

UND SO MAXIMIEREN UND MEISTERN SIE IHRE DENKLEISTUNGEN:

- **Legen Sie einen Termin in Ihrem Kalender fest.** Versuchen Sie, ihn jeden Tag zur selben Zeit einzuplanen, damit er zur

liebgewordenen Gewohnheit wird. Betrachten Sie diese Zeit als unantastbar – lassen Sie keine Störung zu.

- **Sorgen Sie vorab für einen klaren Kopf.** Ich benutze dazu gerne eine Meditations-App und habe festgestellt, dass meine Ideen explodieren, wenn ich damit einen Gang heruntergeschaltet habe und innerlich zur Ruhe gekommen bin.
- **Werfen Sie alle unliebsamen Gedanken und Gefühle über Bord, bevor Sie anfangen.** Lassen Sie alles los, was negativ ist. Mit negativen Gedanken und Gefühlen im Hintergrund fällt es schwer, das kreative Potenzial freizusetzen.
- **Achten Sie darauf, alleine im Raum zu sein. Entfernen Sie alles, was ablenkt.** Schalten Sie Ihr Handy auf »Lautlos« und legen Sie es mit dem Display nach unten beiseite. Ignorieren Sie Alarmsignale. Fast alles kann zwanzig Minuten warten. Kein Google, keine SMS, keine Videospiele; ganz im Ernst: Wenn wir uns auf die Vögel in Videospielen wie Angry Birds konzentrieren ... »werden wir zu dem, worüber wir nachdenken.« *Darüber* sollten Sie mal nachdenken.
- **Musik oder Hintergrundgeräusche.** Wenn Ihnen diese Untermalung beim Abschalten hilft, wäre Klassik am besten. Instrumentalmusik, ohne Worte.
- **Schaffen Sie eine Denk-Oase.** Sie sollte offen und inspirierend sein, Grünpflanzen und natürliches Sonnenlicht haben.
- **15 Minuten am Tag.** Tiefschürfend und selbstermächtigt wird man nicht an einem Tag. Dieser Wandel nimmt Tage, Monate und Jahre in Anspruch. Aber er beginnt mit dem ersten Tag. Gehen Sie (mindestens!) eine Viertelstunde in Klausur, um ganz für sich alleine nachzudenken. Wenn es Ihnen leichter fällt, die Zeit abzuzweigen und Sie feststellen, dass sie Früchte trägt, weiten Sie sie jeden Tag ein wenig mehr aus.
- **Notieren Sie Ihre Gedanken.** In dem Moment, wenn Ihnen ein Gedanke durch den Kopf geht oder eine Idee Gestalt annimmt, sollten Sie sie aufschreiben. Legen Sie eine Gedanken-Datei an

und halten Sie Ihre Gedankenblitze fest. Wichtig ist, Ihre Gedanken zu speichern und Ihre Ideen zu dokumentieren.

Nun haben Sie Denkanstöße erhalten – und einen Plan in petto?

- Wann wollen Sie ungestört nachdenken? Wo wollen Sie ungestört nachdenken?
- Haben Sie schon einen Termin festgelegt?
- Was wollen Sie mit Ihren Gedanken machen?
- Welche Aktivitäten schweben Ihnen vor?



HALTEN SIE IHREN IMPLE-MENTOR BEREIT:

Beantworten Sie diese Fragen mit Blick auf Ihre realisierbaren Handlungsabsichten, dann werden Ihre Gedanken in einer New York Minute einen besseren Weg einschlagen, dem Sie ein Leben lang folgen können.



NACHDENKEN ÜBER DAS
NACHDENKEN?

STELLEN SIE IHREN WECKER
UND LÄUTEN SIE IHRE
**ZIELGERICHTETE,
FOKUSSIerte
DENKZEIT EIN.**





ÄNDERN SIE IHRE »DENKSPRACHE« ... UND SIE ÄNDERN IHRE ERGEBNISSE

Sagen Sie niemals »Es fällt mir schwer«, denn das deutet auf Schwäche und die Unfähigkeit oder Angst hin, entschlossen zu handeln. Sagen Sie stattdessen: »Ich denke, folgendermaßen ...« Damit zwingen Sie sich, ein Problem zu »durchdenken« statt »damit zu kämpfen«.

Ein konstruktiver »Gedanke« kann Ihr Ergebnis in einer New York Minute entscheidend verändern.





SORGEN SIE DAFÜR, DASS SIE PÜNKTLICH ZUR STELLE SIND

Ich traf um 5:44 im Studio ein, eine Minute vor Beginn des Trainings an der Ballettstange. Dachte ich, aber ich war 14 Minuten zu spät dran. Mit 14 Minuten Verspätung wird man nicht mehr hereingelassen, also musste ich nach Hause zurückfahren und war sauer. Sauer, weil ich nicht trainieren konnte. Sauer, weil ich in aller Frühe aufgestanden war, um rechtzeitig zum Kurs zu erscheinen, und sie hatten mir einen Strich durch die Rechnung gemacht!

Nachdem ich eine Weile mit Schuldzuweisungen beschäftigt war, wurde mir klar, dass der Fehler nicht bei ihnen lag. Ich hatte ihn mir selber zuzuschreiben, denn ich war zur falschen Zeit eingetroffen. Ich hatte es versäumt, im Kursprogramm nachzuschauen, wann das Training begann.

Wie reagieren Sie, wenn etwas schiefgeht oder nicht so läuft, wie Sie es sich vorgestellt haben? Machen Sie sich selbst oder andere dafür verantwortlich? Wie gelingt es Ihnen, wieder in den Modus zurückzukehren, der dazu beiträgt, den Verkauf unter Dach und Fach zu bringen, was immer auch geschehen mag?

IHRE HERAUSFORDERUNG IM VERKAUF:

Zuerst müssen Sie sich selbst mental überzeugen, dass Sie gut daran tun, die Verantwortung für Misserfolge zu akzeptieren. Ihre innere Einstellung ist der Schlüssel zu jedem Verkaufserfolg. Kommen Sie raus aus den Schuldzuweisungen. Leiten Sie den »Verkauf« an sich selbst ein, dann werden Sie auch Ihre Kunden in einer New York Minute überzeugen, dass sie gut daran tun, bei Ihnen zu kaufen.



**»DAS GRÖSSTE
GESCHENK, DAS SIE
SICH SELBST
MACHEN KÖNNEN,
IST EINE**

POSITIVE

**EINSTELLUNG ...
JEDERZEIT«**



SCHULDZUWEISUNGEN VERSUS SELBSTVERANTWORTUNG

PERSÖNLICHE GESCHICHTE:

Es war ein eiskalter Tag, es schneite, und ich war auf dem Weg zu einem Kunden. Dumm gelaufen, denn das Gebäude, nach dem ich suchte, existierte nicht. Haus Nummer 32, in dem ich einen Termin mit einer Gruppe von Entscheidern hatte, um mein Angebot zu präsentieren, zu überzeugen und einen Abschluss zu erzielen hoffte, war unauffindbar.

Ich erkundigte mich bei den Einzelhandelsgeschäften in der Nachbarschaft, aber keiner konnte mir weiterhelfen. Ich rief einige der Teilnehmer der Besprechung an, schrieb E-Mails und Textnachrichten, aber niemand reagierte.

Da stand ich nun, mitten in Manhattan, mit einer schweren Tasche, meinem großen Projektor, meinem Laptop, in hochhackigen Schuhen und meiner dicken Winterkleidung, schleppte den Ballast mit mir herum und konnte den Treffpunkt nicht finden. Ich hatte geplant, eine dreiviertel Stunde vor dem vereinbarten Termin dort zu sein, doch nun sah es ganz so aus, als würde ich eine dreiviertel Stunde zu spät kommen.

Und dann stellte ich fest, dass der potenzielle Kunde mir die falsche Adresse genannt hatte. Sie können sich sicher vorstellen, dass ich sauer war. Stinksauer (und verschwitzt, trotz Minusgraden).

Als ich mich dem richtigen Gebäude näherte, wurde mir bewusst, dass es meine Ansprechpartner nicht interessierte, was mir passiert war. Sie saßen vermutlich im Büro, unterhielten sich, ohne einen Blick auf ihre Handys zu werfen, und ließen es sich gutgehen. Es interessierte sie nicht, dass ich beinahe eine Stunde lang Hausnummer 32 gesucht hatte oder dass ich gestresst und frustriert war. Was sie interessierte, war einzig und allein, dass ich gut vorbereitet dort auftauchte, bestens gelaunt und erpicht darauf, eine Superpräsentation abzuliefern.

Zwei Optionen: Hinauf gehen und meine Kontaktperson zur Rede stellen – den Entscheidern meine E-Mail zeigen, aus der hervorging, dass man mir die falsche Adresse gegeben hatte, oder die Verantwortung für die Panne übernehmen und die Chance nutzen, einen Abschluss zu erzielen.

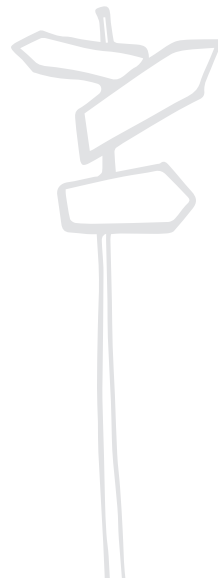
Innehalten: Sie wissen, wie die Entscheidung ausfallen musste – und ich hatte weniger als eine New York Minute Zeit, um mich auf die Situation einzustellen und meine Stimmungslage zu ändern.

Moral der New York Minute: Übernehmen Sie Verantwortung, wenn etwas schief läuft, und Sie erzielen mehr Verkaufserfolge in einer New York Minute (Ich spreche aus Erfahrung!).

IHR AKTIONSPLAN:

Lesen Sie noch einmal meine Strategien zum Thema innere Einstellung in einer New York Minute und entscheiden Sie sich jeden Tag, mit Ihrer besten Einstellung zu punkten.

**IHRE EINSTELLUNG
IST WEGWEISEND.**





WORAN GLAUBEN SIE? SECHS ÜBERZEUGUNGEN, DIE DEM VERKAUFSERFOLG DEN WEG BAHNEN

Wenn Sie zu den Top-Verkäufern gehören oder den Aufstieg an die Spitze anstreben, sind die folgenden sechs Überzeugungen unabdingbar:

- Die Überzeugung, dass Sie der Beste in Ihrem Metier sind; der Glaube an sich selbst
- Die Überzeugung, dass Sie in der Lage sind, anderen zum Erfolg zu verhelfen
- Die Überzeugung, dass Ihr Unternehmen das Beste ist
- Die Überzeugung, dass Ihre Produkte oder Dienstleistungen absolut spitze sind
- Die Überzeugung, dass Ihre Produkte und Dienstleistungen nach dem Kauf eine positive und gewinnbringende Auswirkung auf Ihre Kunden haben

IHR ERGEBNIS

Wenn Sie diese sechs Überzeugungen verinnerlichen und Ihren Beruf heiß und innig lieben, wird der Kunde die aufrichtige Leidenschaft, mit der Sie hinter Ihren Produkten und Dienstleistungen stehen, auf Anhieb erkennen. Sie wachen morgens voller Energie auf, können es kaum erwarten, Kontakte herzustellen, Präsentationen abzuhalten, zu verkaufen, anderen zu helfen. Sie strahlen Begeisterung aus, wenn Sie potenziellen Kunden erklären, warum Sie sich für Ihre Angebote entscheiden sollten, warum der Kauf für sie wichtig ist. Ihre positive Energie und Ihre Überzeugungen wirken so ansteckend, dass Sie den Verkauf in kaum mehr als einer New York Minute zum erfolgreichen Abschluss bringen und Empfehlungen erhalten.



ÜBERZEUGUNGEN SIND EIN STÜTZPFEILER DES ERFOLGS

Während meiner Zeit in der Highschool habe ich nebenbei Cutco-Taschenmesser verkauft. Sie gingen weg wie warme Semmeln, weil ich zutiefst überzeugt war, dass sie die besten Taschenmesser der Welt waren. Dieser Meinung bin ich *noch heute*. Ich benutze sie *noch heute*. Und ich könnte Ihnen *noch heute* 5 Gründe nennen, warum sie absolut spitze sind – aber es geht hier nicht darum, für Cutco-Taschenmesser zu werben, sondern um meine Überzeugung an ihre 1-A-Qualität.

Diese Überzeugung war so tief verwurzelt, dass sie Jahrzehnte überdauert hat. Wie unerschütterlich sind die Überzeugungen, die Sie mit Ihrem Unternehmen verbinden? Mit Ihren Produkten? Mit Ihren Fähigkeiten? Bewerten Sie Ihre Überzeugungen auf einer Skala von 1 bis 100. 1 = nicht besonders stark ausgeprägt, und 100 = glühender Verfechter, jetzt und immerdar.

MEIN GEHEIMTIPP: Ihre Kunden bewerten Sie und Ihre Überzeugungen bei jedem Verkaufsvorgang. Wenn Sie mit Leib und Seele für Ihr Angebot brennen, wird der Funke auf Ihren Kunden überspringen, in einer New York Minute.



HALTEN SIE IHREN IMPLE-MENTOR BEREIT:

Erforschen und bewerten Sie Ihre Überzeugungen.



BEWERTEN SIE SICH SELBST?

Halt, bewerten bedeutet nicht, sich mit anderen zu messen! Es geht um mehr, zumindest für einige von Ihnen. Ich spreche von der Bewertung Ihrer Verkaufspipeline, Ihrer Verkaufsproduktivitätslinie, Ihrer Verkaufseffizienzlinie und Ihrer Verkaufstrainingslinie. Das sind die Lebensadern im Vertriebs- und Verkaufsbereich.

UND HIER EINE NEUE BEWERTUNGSMETHODE:

Wenn Sie frustriert sind, weil Ihr Verkaufsleiter Sie für mangelnde Umsätze verantwortlich macht, könnte es daran liegen, dass Sie es versäumt haben, tiefreichende Kundenbeziehungen aufzubauen, die Ihnen Empfehlungen einbringen. Es könnte daran liegen, dass Sie laut ihm nicht genug Aufträge einholen, um Ihre vereinbarte Verkaufsquote zu übertreffen. Es könnte daran liegen, dass Sie nicht hart genug oder nicht effizient genug arbeiten, um sich mehr Freiraum zu verschaffen, oder dass Sie nicht genug Zeit in Ihre berufliche Weiterbildung und persönliche Entwicklung investieren.

NEHMEN SIE IHRE DEFIZITE IN ANGRIFF UND
SIE WERDEN IN EINER NEW YORK MINUTE
EINE BESSERE BILANZ VORWEISEN KÖNNEN.



IHRE VERGANGENHEIT STELLT DIE WEICHEN FÜR IHRE ZUKUNFT

Ihre bisherigen Erfahrungen, Erfolge und Misserfolge tragen dazu bei, Ihre innere Einstellung zu prägen, zu überprüfen und zu wandeln. Das Leben, die Geschäftswelt, die Karriere und die Familie nehmen einen Verlauf, der durch Höhen, Tiefen und unerwartete Wendungen gekennzeichnet ist.

Fragen Sie sich: Wie reagieren Sie auf alles, was Ihnen widerfährt?

Sagen Sie sich: Hab Vertrauen ... Selbstvertrauen ... vertraue darauf, dass du mental belastbar bist, dass du deine innere Einstellung wählen und ändern kannst, wenn es erforderlich ist. Das Geheimnis liegt in Napoleon Hills zeitlosem Zitat:

»DER GLAUBE IST DER CHEFCHEMIKER
DES BEWUSSTSEINS.«



HALTEN SIE IHREN IMPLE-MENTOR BEREIT:

Listen Sie die positiven Erfahrungen auf, die Sie in der Vergangenheit gemacht haben. Greifen Sie darauf zurück, um Ihre Zukunft zu gestalten, und Sie werden in einer New York Minute in der Lage sein, sie als Sprungbrett für noch größere Erfolge zu nutzen.



WIE WICHTIG SIND ETHISCHE PRINZIPIEN?

Ethische Prinzipien sind von zentraler Bedeutung. Und hier noch einmal, denn man kann es nicht oft genug wiederholen:

ETHISCHE PRINZIPIEN SIND VON ZENTRALER BEDEUTUNG

Mit Ihrem Namen ist eine bestimmte Reputation verbunden, und zwar in drei Bereichen:

1. Im Privatleben. 2. Im Verkauf 3. In den Sozialen Medien.

Sie können entscheiden, das Richtige zu tun und Ihrem Namen alle Ehre zu machen, oder das Falsche tun – wie auch immer, es ist Ihre Entscheidung, und Ihre Reputation.

Einige Verkaufsrepräsentanten, ja sogar Angehörige ganzer Verkaufssparten, sind in Verruf geraten. Man denke nur an den Autohandel. Ist Ihr erster diesbezüglicher Gedanke positiv, hilfreich oder negativ? Eine ganze Branche wird aufgrund ihrer Verkaufsmethoden – ihrer ethischen Einstellung – negativ beurteilt. Sorgen Sie dafür, dass Sie nicht in dieser Schublade landen.

IHRE AUFGABE:

Ethiktest: Fragen Sie sich, ob Ihre Großmutter stolz auf Sie wäre, wenn sie irgendwo lesen könnte, wie Sie sich verhalten. Halten Sie an Ihren ethischen Prinzipien fest und Sie werden in einer New York Minute langfristige, dauerhafte und fruchtbare Beziehungen aufbauen.



WAS SIE TUN KÖNNEN, WENN SICH IHR CHEF UNETHISCH VERHÄLT

Der Verkauf kann ein knallhartes Geschäft sein und vielleicht beobachten Sie, dass ein Vorgesetzter oder eine Führungskraft der obersten Leitungsebene ethisch fragwürdige Entscheidungen trifft. Was nun?

TUN SIE DAS RICHTIGE, UM JEDEN PREIS

Und hier ein Blick auf die harte Realität: Das bedeutet, dass Sie sich unter Umständen einen neuen Job suchen müssen.

Unter dem Strich sollten Sie das tun, was Ihnen richtig erscheint – richtig für Sie, richtig für Ihre Kunden, richtig für Ihre Kollegen und richtig für Ihr Unternehmen – in dieser Reihenfolge.

Falls Ihr Chef ethisch fragwürdig handelt, könnten auch höhere Leitungsebenen in die Entscheidung eingebunden sein.

IHR AKTIONSPLAN:

Treten Sie nicht in die falschen Fußstapfen – wählen Sie den richtigen Weg, dann befinden Sie sich in einer New York Minute auf Erfolgskurs.



WIE STEHT ES UM IHRE ARBEITSMORAL?

Während meiner Kindheit und Jugend pflegte mein Vater jeden Tag um 4 Uhr morgens das Haus zu verlassen. Er stand immer früh auf, um einer der ersten zu sein, die in seiner Buchdruckerei und Buchbinderei eintrafen. Bei seiner Ankunft legte er Wert darauf, jeden Mitarbeiter mit einem »Guten Morgen« zu begrüßen. Als Firmeninhaber hätte er auch später erscheinen können, aber er zog es vor, als einer der Ersten zu kommen und als Letzter zu gehen. Das ist die Art Arbeitsmoral, die ich mein Leben lang miterlebte.

UND HIER IHR PERSÖNLICHER »ARBEITSMORAL«-TEST:

Treffen Sie frühzeitig zu Besprechungen ein? Gehören Sie zu den Letzten, die gehen? Sind Sie bereit, mit anzupacken, wo auch immer eine Aufgabe zu erledigen ist?

Beginnen Sie noch heute mit der Förderung und Verbesserung Ihrer Arbeitsmoral, dann steigern Sie morgen – oder schneller – Ihre Verkaufskompetenz, in einer New York Minute.

WIE STEHT ES UM IHRE
ARBEITSMORAL, UND WO HABEN
SIE SICH DIESE AUFFASSUNG ANGEEIGNET?



KEIN GLÜCK?

Mein Vater behauptet, je härter man arbeitet, desto größer die Chancen, Glück im Leben zu haben. Ohne harte Arbeit kann man ab und zu eine unverhoffte »Glückssträhne« erleben, aber nur wenn man sich mächtig ins Zeug legt, gelangt man zur richtigen Zeit an den richtigen Ort, um dem Glück auf die Sprünge zu helfen.

Wie hart arbeiten Sie? Hart genug, um dem Glück auf die Sprünge zu helfen?

UND HIER DAS GEHEIMNIS:

Es ist nicht nur harte Arbeit, die zählt, sondern die Bereitschaft, dauerhaft mit vollem Einsatz zu arbeiten. Mit der Gewohnheit, hart zu arbeiten, gelangen Sie in eine Position, in der Sie Ihre Glückschancen erheblich verbessern.

Im Verkauf gilt: Je mehr Verkaufsvorgänge Sie einleiten, je mehr potenzielle Kunden Sie besuchen und je mehr Abschlüsse Sie anstreben, desto mehr »Glückschancen« haben Sie in diesem Spiel und desto größer der Gewinn, den Sie in einer New York Minute erzielen können.

HABEN SIE SICH BEI IHRER
ARBEITSMORAL EIN BEISPIEL
AM RICHTIGEN
VORBILD GENOMMEN?



IHR ARBEITSUMFELD IST TEIL IHRER IDENTITÄT

Und hier ein Blick auf die Realität: Viele Verkaufsrepräsentanten und Firmengründer arbeiten von zu Hause aus oder im Coffee-Shop. Aus Kostengründen.

Was Sie als Kostenersparnis betrachten, kann teuer erkaufte sein. Schlechte Arbeitsumgebung, wechselhafte Atmosphäre, keine firmeninternen Verbindungen, laut, keine Chancen, Netzwerke zu knüpfen und ein Umfeld, in dem es so geschäftig zugeht wie in einem Bienenstock und alle über dieselben Missstände klagen.

Im Verkauf sollte man für intensiv nutzbare Zeiten sorgen, um sich besser vorbereiten zu können. Eine bessere Vorbereitung führt zu besseren Beziehungen ... besseren Verkaufspräsentationen ... einer besseren Motivation ... und letztendlich zu besseren (und mehr) Verkaufsabschlüssen.

Ihr persönlicher Erfolg beginnt bei Ihnen, Ihrem Wohlbefinden und Ihrer Arbeitsatmosphäre. **Hier sind einige Methoden, um Ihre Produktivität am Arbeitsplatz zu fördern:**

- **Vernetzung.** Wifi (schnelle Internetverbindung, sonst können Sie es vergessen!) und Zugang zu zahlreichen Communities in

den sozialen Netzwerken. Sie sollten für alle relevanten Themen und Gruppen aufgeschlossen sein.

- **Natürliches Sonnenlicht, das Ihren Tag aufhellt (in doppeltem Sinn).** Sonnenlicht beeinflusst die Stimmung und sorgt für gute Laune.
- **Kaffee.** Ein absolutes Muss. Kein falls, kein und, kein oder (lieber hocken bleiben). Schalten Sie Ihre Kaffeemaschine ein und brauen Sie sich einen Death Wish Coffee, laut Werbung die stärkste Kaffeesorte der Welt.
- **Arbeitsort. Leicht erreichbar.** Mit guter Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel oder kurzer Anfahrt zur Arbeit. In unmittelbarer Nähe zu den Büros der anderen Mitarbeiter gelegen.
- **Arbeitsplatz.** Ein aufgeräumter Schreibtisch und ein Raum ohne Ablenkungen fördern die Konzentration auf Ihre Agenda.
- **Begrünung. Zimmerpflanzen. Blumen.** Grünpflanzen haben etwas an sich, das den Wunsch nach Entspannung, Durchatmen, Nachdenken und Kreativität weckt (in dieser Reihenfolge). Pflanzen sind mehr als eine Augenweide. Sie üben eine beruhigende Wirkung aus, die bekanntermaßen dazu beiträgt, Stress abzubauen und eine positive Einstellung zu fördern.
- **Gesundheitsbewusstsein.** Wenn Sie gesunde Snacks in Reichweite und Personen in Ihrem Umfeld haben, die angesichts von Kartoffelchips die Stirn runzeln, sollten Sie eigentlich motiviert sein, noch einmal gründlich nachzudenken, bevor Sie mit der Hand in die Tüte greifen. Ihre Taille wird es Ihnen danken. Anmerkung: Macarons, die aus federleichtem Eiweiß bestehen, zählen nicht.
- **Freundlichkeit.** Eine unabdingbare Voraussetzung, aber vergewissern Sie sich trotzdem, dass Sie sich an einem Ort mit zufriedenen freundlichen Menschen befinden, die sich freuen, Sie kennenzulernen.

KONTAKT HERSTELLEN: Halten Sie nach einem Ort Ausschau, an dem sich viele Menschen mit gleichen Anschauungen und Interessen einfinden. Entwickeln Sie sich zum Vordenker, inspirieren Sie andere und lassen Sie sich inspirieren.

KONTAKT HERSTELLEN: Halten Sie nach einem Ort Ausschau, an dem Sie Verkaufsgespräche führen und Empfehlungen aussprechen können. Das ist der ultimative Ort, um zu arbeiten und Netzwerke aufzubauen.

KOOPERATIVE ARBEIT: Kostet mehr als eine Tasse Kaffee, kann aber unter Opportunitäts- oder Alternativkosten verbucht werden.

Wussten Sie, dass Sie 40% Ihres Erwachsenenlebens mit Arbeit verbringen? WOW! Ihre Herausforderung besteht darin, einen Arbeitsplatz zu finden oder zu schaffen, der Ihnen in einer New York Minute einen klaren Kopf und ein gut gefülltes Bankkonto beschert.

IHRE AUFGABE:

Schaffen Sie Chancen. Finden Sie heraus, ob es in Ihrer Umgebung kooperative Arbeitsmöglichkeiten gibt. Wenn Sie beruflich viel unterwegs sind, halten Sie auf landesweiter oder globaler Ebene danach Ausschau. Und falls entsprechende Optionen im Umkreis fehlen, fragen Sie Ihren besten Kunden, ob er nicht einen unbenutzten Schreibtisch hat, den Sie mieten können – jede Woche Zugang zu ihm zu haben wäre doch eine gute Sache, oder?