

MEHR WISSEN. DAS THEMEN-DOSSIER VOM ERFOLG MAGAZIN

ERFOLG

magazin

DOSSIER

+

10 TIPPS

SO STARTEST DU
IM DIREKTVER-
TRIEB DURCH

EXPERTE IN
DIESER AUSGABE

**MICHAEL
HAUSENBLAS**

DIREKT- VERTRIEB

WIE »MR. DIREKTVERTRIEB« MICHAEL HAUSENBLAS DEN
AMERIKANISCHEN TRAUM NACH DEUTSCHLAND GEBRACHT HAT

Bilder: Depositphotos / ConceptCafe, Ozan Ozbey

E-PAPER AUSGABE 21 · 2022

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ



4 190872 505003

INHALT

Interview

»Menschen wollen Menschen vor sich haben« 4

Titelthema

Die höchste Form der Dienstleistung 6

Erfolg

So startest du im Direktvertrieb durch – 10 Tipps..... 8

Angebote

Coachings, Buch und Hörbuch..... 10



Bild: Ozan Özbey

Impressum

Folgen Sie uns auch auf



Erfolg Magazin Dossier

Redaktion/Verlag

Backhaus Verlag GmbH
ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe
Holding GmbH, Geschäftsführender
Gesellschafter Julien Backhaus

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.) Julien Backhaus
Redaktionsleitung: Johanna Schmidt
Redaktion: Anna Seifert
E-Mail: redaktion@backhausverlag.de
Layout und Gestaltung: Jasmin Päper
E-Mail: magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion

E-Mail: info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julien Backhaus

Anschrift

Zum Flugplatz 44
27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Lektorat

Ole Jürgens Onlineservices
Dr. Ole Jürgens
Jägerhöhe 36
27356 Rotenburg
E-Mail: info@textcelsior.de

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne
Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg
Magazin sind im Sinne des Presserechts selbstver-
antwortlich. Die Meinung der Autoren spiegelt
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider.
Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion
wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit ge-
schweige denn für Empfehlungen übernommen.
Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen
verantwortlich.

Bilder: Oliver Reetz



Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

NICHT MEHR BLOSS EINE ALTERNATIVE

Direktvertrieb ist seit vielen Jahrzehnten eine echte Alternative zum klassischen Job. Er bietet auch Menschen ohne großes Eigenkapital die Möglichkeit, eine Selbstständigkeit aufzubauen. Für die, die es sehr ernst nehmen, kann daraus gar eine beeindruckende unternehmerische Struktur werden. Wer nicht nur selbst Produkte vertreibt, sondern auch andere Menschen in die Vertriebsstruktur einbaut, profitiert somit nicht nur am eigenen Umsatz, sondern auch an dem der anderen. Eine Win-win-Situation, die man in der klassischen Wirtschaft oft vergeblich sucht. Besonders in den letzten Jahren erlebte die Branche einen enormen Aufwind.

Durch die sozialen Medien wurden die Erfolgsgeschichten einiger Direktvertriebler so sichtbar, dass sich immer mehr Menschen für diesen Wirtschaftszweig interessierten und ihr Glück versuchten. Viele haben etwas erreicht, viele aber auch nicht. Einer, der wirklich weiß, wie es geht, ist nicht nur reich, sondern auch berühmt geworden durch seinen Erfolg im Direktvertrieb. Michael Hausenblas ist vielen im deutschsprachigen Raum durch seine Fernsehserie vertraut. Viele TV-Auftritte später fragen immer mehr nach seinem Erfolgsgeheimnis. Wir sind froh, dass wir ihn für dieses Dossier gewinnen konnten, um dieses Geheimnis zu lüften. Einen bekannteren Experten für dieses Thema gibt es wohl kaum.

Viel Vergnügen beim Lesen
Ihr Julien Backhaus

»Menschen WOLLEN Menschen VOR SICH HABEN«

MICHAEL HAUSENBLAS IM INTERVIEW ÜBER AUTHENTIZITÄT,
EIGENPROMOTION UND DIGITALISIERUNG IM DIREKTVERTRIEB

Herr Hausenblas, Ihnen scheint das Verkaufstalent praktisch in die Wiege gelegt worden zu sein. Wann haben Sie erkannt, dass der Direktvertrieb Ihre Zukunft sein würde?

Als »Verkaufstalent« würde ich das nicht bezeichnen. Ich muss gestehen, ich war an der Schule nicht sehr interessiert und habe auch nicht studiert. So bin ich eigentlich auf den Verkauf gestoßen und habe sehr schnell gemerkt, dass hier ein rein zwischenmenschlicher Prozess stattfindet. Verkaufen heißt nicht Verkaufstricks oder irgendwel-

che Sprüche, Abschlüsse oder Taktiken zu erlernen, sondern einfach nur ein authentischer und guter Dienstleister zu sein. Ich habe gespürt, dass mir das Zwischenmenschliche sehr liegt und die Menschen durch mich einen Vorteil hatten. Begonnen hat das Ganze, als ich in der ersten Klasse limitierte Fahrradklingeln verkauft habe, die ich in einer alten Schmiede gefunden hatte. Da der Mann, dem diese Schmiede gehört hatte, verstorben war, durfte ich die gefundenen Fahrradklingeln verkaufen. Schnell bemerkte ich: Es gab von jeder Klingel 20 oder 30 Stück. Da wurde mir klar, dass ich etwas hatte, was die anderen wollten und es nirgends anders mehr zu kaufen gab. Somit habe ich im Verkauf begonnen – mit einem Produkt, das eine begrenzte Stückzahl hatte.

Das klingt so, als wäre der Charakter das eine entscheidende Merkmal, das über Erfolg oder Misserfolg im Direktvertrieb entscheidet. Stimmt das?

Charakter entscheidet immer am Schluss über Erfolg und Misserfolg. Charakter heißt Zuverlässigkeit, Fleiß, dem anderen zu liefern, was wir ihm angeboten haben, pünktlich zu sein, authentisch zu sein. Keiner will einen professionellen Vertriebsmann oder Verkäufer vor sich haben. Menschen wollen Menschen vor sich haben, die selber mit dem Produkt Erfahrungen gemacht haben, davon überzeugt sind und diese mit Begeisterung weiter-

empfehlen. Das ist ein echter Verkäufer. Egal, welches Geschäft ich betreibe, ob ich Blumen verkaufe oder im Einzelhandel tätig bin, diese Charakterzüge gehören immer dazu.

Kann das also auch jemand lernen, der auf den ersten Blick kein herausragendes Verkaufstalent zu haben scheint?

Ich bin der Meinung, man braucht gar kein Verkaufstalent, weil gelerntes Verkaufen nicht unbedingt das ist, was die Kunden wollen. Man muss den Menschen nur eine Anleitung geben, worauf sie achten müssen. Keiner will einen geschulten Verkäufer vor sich haben. Ich bin der Meinung: Ja, jeder kann es lernen. Jeder kann lernen, wie die Knöpfe des Lebens funktionieren und das lernt man in unserem Unternehmen auch. Aber es geht nicht darum, dass der Kunde zum Schluss unterschreibt, sondern darum, wie zufrieden der Kunde zum Schluss ist und ob er einem vertraut. Verkaufen kann auch sein: Ich will eine Wohnung und da sind 300 Bewerber – wie bekomme ich die Wohnung? Oder ein weiteres Beispiel: Ich bin jetzt vor Kurzem auf eine Geschäftsreise nach Dubai geflogen und die Maschine ist ausgefallen. 400 Leute wollten alle auf die nächste Maschine und nur 15 Leute haben es geschafft. Wie gehöre ich zu diesen 15 Personen? Auch das kann man lernen.

Sie inszenieren Ihren Erfolg und Ihr Reichtum gern in der Öffentlichkeit. Wie

»Charakter entscheidet immer am Schluss über Erfolg und Misserfolg. Charakter heißt Zuverlässigkeit, Fleiß, dem anderen zu liefern, was wir ihm angeboten haben, pünktlich zu sein, authentisch zu sein.«



Bilder: Oran Özhey

dukt verbreitet. Hier gilt es für das Unternehmen, ein perfektes Konzept zu haben, dass der Offlinehandel dadurch nicht angegriffen oder unterlaufen wird, aber online genutzt wird, um den Offlinevertrieb mit zu unterstützen. Da haben wir eine geniale Lösung gefunden. Auch in Zukunft ist das Onlinegeschäft wichtig. Instagram und Co. sind eine unglaubliche Wirtschaftsmacht. Große Firmen machen das auch, aber was man nicht machen darf, ist komplett auf online umzustellen. Das wäre natürlich der Tod des Direktvertriebes. Die Menschen lieben es, sich online zu informieren, aber sich dann offline von einem Spezialisten zum Kauf bewegen zu lassen.

Wie kommt man gegen Größen wie Amazon an?

Amazon ist ein Riese, das ist richtig. Aber wir müssen gar nicht gegen ihn ankommen. Denn wenn man ein Nischenprodukt hat, gibt es dieses Produkt nicht bei Amazon. Wir haben dafür gesorgt, dass auch unser Produkt nicht bei Amazon verkauft wird. Darum ist die Formulierung »gegen Amazon« bei uns absolut falsch und nicht existent, weil wir keinen Vergleich mit Amazon haben und deshalb auch keine Konkurrenz. Im Gegenteil: Uns schreiben immer wieder Firmen an, die unser Produkt in ihr Sortiment aufnehmen möchten, was wir aber nicht machen.

Hat die zunehmende Digitalisierung auch den Direktvertrieb verändert?

Ja, die zunehmende digitale Welt hat den Direktvertrieb auch verändert. Es gibt Firmen, die haben sich nicht darauf eingelassen. Die haben ihr altes Konzept weitergemacht und sind zum Teil in ganz große Schwierigkeiten gekommen. Wir sind mit der Zeit gegangen und haben sofort ein Konzept mit verschiedenen Ideen entwickelt. Wie kann man online und offline kombinieren? Das wird in Zukunft auch weiterhin Thema sein und hat uns einen zusätzlichen Aufschwung zu einem bereits bestehenden, sehr erfolgreichen Geschäft gebracht. ♦

schafft man es, vom Vertreter einer Marke zur eigenen Marke zu werden?

Das Wort »inszenieren« würde ich hier nicht benutzen, sondern eher die sogenannte »Eigenpromotion«. Diese ist sehr wichtig, damit die Leute wissen: »Ach, das ist der mit seinen Luft- und Raumreinigungssystemen. Wenn du ein Luft- und Raumreinigungssystem willst, dann musst du dir nur einen HYL A kaufen.« Das hat nichts mit Sich-selbst-Inszenieren zu tun. Eigenpromotion ist speziell im Vertrieb sehr wichtig. Deshalb ist es auch sehr wichtig, dass man nur eine Sache richtig macht, weil man dann irgendwann als Spezialist anerkannt wird.

Sie folgen dem »amerikanischen Ansatz«, demzufolge ein Vertreter mehr Erfolg habe, wenn dieser selbst als erfolgreich und wohlhabend vor dem Kunden auftritt – quasi nach dem Gesetz der Anziehung. Was kann ein Anfänger im Direktvertrieb mit natürlich deutlich weniger finanziellen Mitteln tun, um einen ebensolchen Eindruck bei seinen Kunden zu wecken?

Sicheres Auftreten sollte natürlich nicht Arroganz heißen. Sicheres Auftreten bedeutet, so zu leben, wie man es gerne möchte. Die Angst, dass ein Kunde sagt: »Warum fährt er ein großes Auto?«, habe ich nie beachtet, deshalb haben die Leute erkannt: »Oh, der ist erfolgreich!« Dabei gibt es immer Menschen, die du als Kunden gewinnst und auch solche, die du nicht gewinnst. Kommst du mit einem kleinen Auto, gibt es Leute, die sagen: »Oh, der ist nicht erfolgreich, da geh ich nicht hin.« Darum gefällt mir das amerikanische Prinzip nach dem Motto: »Der sieht erfolgreich aus, der scheint erfolgreich zu sein, den hören wir uns an.«

Wenn Sie in eine Hightech-Zahnarztpraxis kommen, fühlen Sie sich auch wohler, als wenn Sie auf einem Zahnarztstuhl sitzen, der noch mit Handkurbel bedient werden muss. In so einem Moment vergleichen Sie. Der Vertreter hat als Ausstattung sein Erscheinungsbild, sein Fahrzeug, vielleicht sein Büro. Wie ist er angezogen? Das heißt natürlich nicht, dass der Vertreter nur noch Markenkleidung tragen muss, aber ein sicheres Auftreten und auch zu zeigen, dass man erfolgreich ist, gehört einfach dazu. Wenn man das Geld nicht verdient, darf man es aber auch nicht ausgeben. Man sollte seine Steuern immer bezahlen und es sollte alles im Rahmen sein.

Wie relevant ist der Direktvertrieb in diesen Zeiten des florierenden Onlinehandels?

Bei uns ist der Direktvertrieb zu Zeiten von Corona absolut aufgeblüht. Es gibt aber auch Firmen, bei denen war es nicht so. Das Ganze beginnt mit der Einstellung und für uns gilt die Devise: je mehr online, desto mehr offline. Online wird ein Pro-



Die höchste Form der Dienstleistung

von Michael Hausenblas

Als Direktvertrieb wird der »direkte« Verkauf von Produkten vom Hersteller zum Kunden verstanden. Wichtig dabei ist, dass dies außerhalb der Geschäftsräume stattfindet und auch kein Zwischenhändler eingeschaltet wird. Die tatsächlichen Verkaufsorte können dabei sehr unterschiedlich sein. Der Direktvertrieb beschreibt alle Vertriebsformen, bei denen Produkte auf Namen und Rechnung des jeweiligen Unternehmens verkauft werden. Das bedeutet, dass es immer eine direkte Kundenbeziehung gibt und jeder Kaufvertrag zwischen dem Unternehmen, zu dem der Vertrieb gehört, und dem Kunden zustande kommt. Das war die sachliche Variante. Jetzt zur emotionalen Variante. Direktvertrieb ist eines der schönsten Geschäfte, die man sich vorstellen kann. Mit diesem Satz hätte dieser Artikel eigentlich beginnen sollen. Bei der Frage, was die Menschen lieben und begehren, kommen wir weltweit auf die gleichen Punkte: Alle Menschen lieben die Freiheit, Gesundheit, Glück und Frieden. Wenn ich diese Punkte nehme und wie ein Pergamentpapier auf die Vorteile des Direktvertriebes lege, entsteht eine Deckungsgleichheit.

Serviceparadies Direktvertrieb

Der Direktvertrieb mit einem ethisch sauberen Produkt kann allen Beteiligten Freiheit, Glück und Wohlstand bringen.

Jetzt haben wir speziell den Vorteil, dass unser Produkt auch noch indirekt mit Gesundheit und einem besseren Leben zu tun hat. Es gibt also zwei Seiten des Direktvertriebes, aus denen man das Geschäft betrachten sollte. Zum einen aus der Sicht des Kunden und zum anderen aus der Sicht eines Direktvertriebspartners.

Der Kunde erlebt die höchste Form der Dienstleistung, indem er sich in seinen eigenen vier Wänden ein Produkt exklusiv

vorführen lässt. Er entspannt dabei zu Hause, muss keinen Parkplatz suchen, kann gemütlich ein Glas Wein trinken, kann sich um seine Kinder kümmern. Beide Parteien sehen, ob die der Familie angebotenen Produkte auch in der dafür angedachten Umgebung funktionieren oder passend sind. Der oder die Beraterin ist mit einem Termin angemeldet und man kennt sich schon mit Namen, bevor man sich vor Ort persönlich kennenlernt. Das



Alle Menschen lieben die Freiheit, Gesundheit, Glück und Frieden. Wenn ich diese Punkte nehme und wie ein Pergamentpapier auf die Vorteile des Direktvertriebes lege, entsteht eine Deckungsgleichheit.

Es spielt dabei keine Rolle, woher man stammt, welche Bildung man besitzt oder was man vorher gemacht hat. Hier hat jeder Mensch die Freiheit zu arbeiten wann er will, wo er will und mit wem er will. Absolute Freiheit.

ist meiner Meinung nach Luxus pur im Bereich Einkaufen. Wenn man sich das Gesamtkonstrukt anschaut, dann sind dies nur Vorteile für Kunde und Direktvertriebspartner gleichermaßen.

Absolute Freiheit

Im Moment wird alles teurer – Energie, Mieten und auch Lebensmittel. Als Zweitjob oder neue hauptberufliche Tätigkeit ist der Direktvertrieb eine wunderbare Möglichkeit für jeden Menschen, sich ein zusätzliches Einkommen zu generieren. Es spielt dabei keine Rolle, woher man stammt, welche Bildung man besitzt oder was man vorher gemacht hat. Hier hat jeder Mensch die Freiheit zu arbeiten wann er will, wo er will und mit wem er will. Absolute Freiheit. Diese Freiheit ist unbezahlbar. Nur eines ist unerlässlich: Im Direktvertrieb ist es absolut wichtig, ein guter Dienstleister zu sein und dem Kunden einen absolut perfekten Service zu bieten.

Dazu kommt jetzt, dass man in einem Direktvertrieb mit einem guten Marketingplan sogar sogenanntes »passives Einkommen« aufbauen kann. Sie generieren also zusätzlich zu Ihrem Hauptjob ein Zweiteinkommen und aus Ihrem passiven Einkommen durch neue Vertriebspartner ein drittes Einkommen. Sehr schnell kann man mit dem richtigen Unternehmen und dem richtigen Mentor das Einkommen I



Angelina Martin Hausenblas und Michael Hausenblas gründeten 1999 das Familienunternehmen HYL A Germany und führen es bis heute gemeinsam.

durch Einkommen II und Einkommen III ersetzen. Somit beginnt die absolute Freiheit als Unternehmer und Mensch.

Das eigene Unternehmen gründen – vollkommen risikofrei?

Direktvertrieb ist das ideale Geschäftsmodell, um ohne großes Risiko ein eigenes Unternehmen zu gründen. Bereits erlangte Erfahrungen des Unternehmens werden an den Vertriebspartner weitergegeben, sodass dieser keine Fehler machen muss, die bereits andere vor ihm gemacht haben – Fehler, die man machen würde, wenn man alleine ein Unternehmen ohne Erfahrungen gründen würde.

Sogar vom E-Commerce-Boom kann der Direktvertrieb profitieren. Kunden informieren sich online, aber bei einer wichtigen Entscheidung bevorzugen sie dennoch, einen Menschen vor sich zu haben, um eine persönliche Beratung zu erleben und zu genießen. Ich selbst könnte mir kein schöneres Geschäft auf diesem Planeten vorstellen. Deshalb habe ich auch mein Buch »Das Millionärskonzept« geschrieben. Weil ich heute ehrlich sagen kann, dass ich zusammen mit meiner Frau ein System entwickelt habe, mit dessen Hilfe es möglich ist, ein unlimitiertes Einkommen zu generieren. Dafür gibt es bei uns im Unternehmen genügend Livebeispiele. ♦

Kunden informieren sich online, aber bei einer wichtigen Entscheidung bevorzugen sie dennoch, einen Menschen vor sich zu haben, um eine persönliche Beratung zu erleben und zu genießen.

So startest du im Direktvertrieb durch – 10 Tipps von Michael Hausenblas

1. Suche dir ein Thema, das dich fasziniert und begeistert. Das Thema muss dich wirklich im Innersten interessieren! Man nennt es in diesem Falle auch oft »Berufung«. Ob du die richtige gefunden hast, erkennst du dann, wenn du es morgens kaum erwarten kannst, aufzustehen und deiner Berufung – deinem neuen Beruf – nachzugehen. Der beste Weg, eine Aufgabe meisterhaft zu erledigen, ist es, absolut zu lieben, was man tut. Jeder Mensch hat etwas, was er wirklich sehr gerne macht. Meistens ist man darin dann auch gut. Dieses Thema oder eine Verbindung zu diesem Thema wird dein neues Tätigkeitsfeld. Schon während des Lesens dieser Sätze ist dir eigentlich klar, dass du damit erfolgreich sein wirst. Versuche, dir mit diesem Thema dein neues Geschäft zu aufzubauen.

2. Beginne im Nebenjob. Investiere deine Freizeit in dein neues Geschäft. Das bedeutet anfangs zwar eine Doppelbelastung, aber auch doppelten Verdienst. Hierzu brauchst du am besten jemanden, der dir hilft, deinen Plan aufzu-

stellen und dich dann zu dessen Realisierung zu bewegen. Dies funktioniert in verschiedenen Phasen:

- a. Wahl der Tätigkeit
- b. Zeit – und erste Aktivitätsplanung
- c. Tägliche Ausführung
- d. Besser werden und verbessern
- e. Erste Rückschritte verkraften und überwinden
- f. Multiplikation im Direktvertrieb
- g. Verdienst auf dem gleichen Niveau wie im Hauptberuf
- h. Ende der Angestelltenzeit

3. Denke groß, aber richtig groß, und langfristig – auch, wenn dich alle für verrückt halten. Aber die erste Arbeit beginnt immer mit kleinen Dingen. Viele wollen die ersten kleinen Schritte, die

sehr wichtig sind, nicht gehen und wollen sofort auf dem Level der Großen sein. Das funktioniert nicht. Denke im Gesamten groß, vergiss aber nicht, wie wichtig die kleinen Dinge sind. Noch heute kenne und beherrsche ich auch die kleinen detaillierten Aufgaben meines Unternehmens.

4. Sei fleißig, fleißig und immer nur fleißig. Fleiß hat einen Preis – den Erfolg. Fleiß ist der Klebstoff des Erfolges. Mit Faulheit zum Ziel funktioniert im Regelfall überhaupt nicht. Aber der Fleiß sollte auf die richtigen Punkte konzentriert sein, sonst bist du das Leben lang eine Ameise. Wir wollen aber, dass du eine Königin oder ein König wirst. Dein Fleiß muss immer konzentriert und überlegt eingesetzt werden.

5. Sei dir bewusst, dass immer wieder Stolpersteine auf deinem Weg liegen kommen zu müssen, hört sich immer wieder leicht gesagt an. Auch dies kann man lernen. Was muss ich tun, damit mir



dies nicht noch mal passiert? Was ist der schlimmste Zustand, der durch diesen Fehler einsetzen kann? Rückschläge ermöglichen es, die Perspektive zu ändern. Dadurch entstehen oft neue Ideen oder neue Wege. Sei dir klar, dass das zum Spiel dazugehört. Man kann es sehr gut trainieren und lernen, diesen Tiefpunkt zu nutzen, um aus der Situation noch stärker hervorzugehen. Man nennt diese Dinge auch »Leben« – zur Geschichte der Menschheit gehört dies einfach dazu.

6. Umgib dich mit Menschen, die dich in deiner Vision begleiten, an dich glauben und selbst groß denken. Warum ist das Umfeld so wichtig für einen Menschen? Es gibt einen Leitsatz, dass wir der Durchschnitt aus den Menschen sind, mit denen wir uns umgeben. Es beginnt doch schon im Kindesalter. Monkey do what monkey see. Das merken wir auch jetzt in den Zeiten der Herausforderungen mit der Pandemie. Wie viele Menschen lassen sich von Meinungen beeinflussen, egal welcher Richtung? Ich habe absolut


zielstrebige und positive Menschen um mich herum. Das heißt nicht, dass diese alle wohlhabend sein, sondern einen super Sinn für das Leben und die Ansicht der verschiedenen Dinge haben müssen. Von absoluten Negativdenkern, Stinkstiefeln und Miesepetern habe ich mich langsam verabschiedet.

7. Sei nie zufrieden, bleibe hungrig – das heißt nicht undankbar. Bleibe verspielt und auch ein wenig verrückt. Um etwas Großes aufzubauen, wirkt man für viele erst einmal etwas verrückt. Das Leben ist begrenzt und unsere Zeit ist begrenzt. Unzufrieden heißt keineswegs undankbar. Ich freue mich auf jeden Tag und bin auch dankbar dafür. Ich habe in meinem Leben viele Ziele erreicht. Und es macht bis heute Spaß, neue Dimensionen zu erlangen, neue Ziele zu stecken und wieder ein neues Level zu erreichen. Die Natur ist im stetigen Wachstum und wenn du richtig Spaß an deinem Job und Spaß am Leben hast, dann hast du es in dir, weiterzuwachsen.

8. Bilde dich weiter – ob mit Büchern, Hörbüchern oder Seminaren – und lerne von erfolgreichen Menschen. Alle Punkte, die hier aufgezählt sind, haben miteinander zu tun. Bis zum 18. Lebensjahr hatte ich kein Buch komplett gelesen. Vom 18. bis zum 40. Lebensjahr habe ich sicherlich mehr Bücher gelesen und mehr Hörbücher gehört, als die meisten Menschen. Warum? Was war auf einmal anders? Es ging um mein Weiterkommen! Ich habe diese Bücher gelesen, weil sie einen Inhalt hatten, der mich bis in die letzte Spitze meines Körpers interessierte: meine Karriere aufzubauen, auf eine bessere Seite des Lebens zu kommen und später dann anderen Menschen dabei zu helfen. Deshalb mache etwas, was dich interessiert und was dir Spaß macht (Tipp 1), dann liest du gerne darüber und versuchst, es sofort umzusetzen.

9. Lasse dich nie ablenken und beschäftige dich nur mit deinem Ziel! Nebenbaustellen und Ablenkungen sind die »Business-Killer« Nummer eins für unsere Karriere. Die meisten Menschen schaffen es nicht, zehn bis fünfzehn Jahre oder länger bei einer Sache am Ball zu bleiben. Das ist der Grund, warum sie nicht erfolgreich werden können. Sie werden abgelenkt durch Nebenbaustellen oder von falschen Menschen im Umfeld oder sie verzetteln sich, weil sie denken, auf mehreren Standbeinen stehen zu müssen. Konzentriere dich nur auf deine Karriere und wenn du das gerade nicht machst, widme dich deinem Privatleben, Hobby und Familie. Aber tanze nicht auf drei Hochzeiten gleichzeitig. Das ist der Garant für das Verderben. Es gibt keine Nummer eins im Tennis, die zugleich noch in der Formel 1 erfolgreicher Fahrer ist. Wenn ich höre, dass es sich auf mehreren Beinen besser stehe als auf einem, dann kann ich nur mit dem Kopf schütteln. Fokussiere dich auf eine Sache und werde hier zum Besten.

10. Akzeptiere nicht den Zustand des Versagens oder der Armut. Es ist egal, ob du schon einmal hingefallen bist oder nicht, das spielt keine Rolle. Alle Großen und Erfolgreichen kennen den Boden. Der Unterschied zu den meisten ist, dass diejenigen, die heute groß, stark und erfolgreich sind, es nie akzeptiert hätten, zu resignieren oder auf dem Boden liegen zu bleiben. Beginne schon in deinem Geiste, dir selbst klarzumachen, dass du erfolgreich wirst mit der Sache, mit der du vielleicht erst starten wirst. Wir ziehen an, was wir erwarten. ♦



ANGEBOTE VON MICHAEL HAUSENBLAS:

COACHING

WEBSEITE

In allerhand Seminaren von Großraumvorträgen bis hin zu »Face-to-face«-Terminen vermittelt Michael Hausenblas zu persönlichem Erfolg. So können sowohl Einzelpersonen als auch ganze Betriebe einen Motivationsschub nutzen.



MEDIA

SOCIAL MEDIA



@hausenblasmichael



Michael Hausenblas



Michael Hausenblas



BUCH UND HÖRBUCH

»Das Millionärskonzept: Jeder kann es schaffen« enthält 17 Erfolgsprinzipien, mit denen jeder seine finanziellen Ziele erreichen kann.



Zum Hörbuch:



Zum Buch:





Erfolg wird bei uns großgeschrieben. **Umwelt** aber auch: Das **ePaper**

Auch als ePaper-Abo.
Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop