

MEHR WISSEN. DAS THEMEN-DOSSIER VOM ERFOLG MAGAZIN

ERFOLG

Magazin

DOSSIER

+

10 Profi-Tipps

wie du alles erreichst,

was du willst

Experte in
dieser Ausgabe

Marc Galal

Life- und Business-Mentoring

Effektive Umsetzung ist
der Schlüssel zum Erfolg



INHALT

Interview

Zielstrebig über sich selbst hinauswachsen – Marc Galals Erfolgskurs setzt auf NLP..... 4

Titelthema

Zeit wird immer mehr zum Erfolgsfaktor 6

Erfolg

Top10-Tipps: Wie Du alles erreichst, was Du willst 8

Marc Galal für Sie

Medien, Events, Mentoring, Buch..... 10



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 D. Backhaus
Redaktion und Satz: Martina Schäfer

Onlineredaktion
E-Mail info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:
Julien D. Backhaus

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

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

Bildrechte, wenn nicht anderweitig ausgewiesen:
Marc Galal GmbH/Mete Atak

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P.)
Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Bild: Oliver Reetz

Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber



Erfolg will jeder. Aber wie?

Jeder will etwas im Leben erreichen. Das muss nicht immer den Beruf betreffen, sondern kann auch privat oder spirituell gemeint sein. Aber warum schaffen es doch so wenige? Obwohl die Erfolgsanwärter alles richtig zu machen scheinen, gelingt ihnen der nächste große Schritt selten. An der Technik liegt es eher weniger. Es gibt einen entscheidenden Grund, der leider oft übersehen wird. Das Selbstgespräch. Innere Blockaden hindern uns am eigenen Erfolg. Und weil diese Blockaden so tief und unsichtbar verankert sind, erkennen wir sie nicht als die tatsächlichen Hindernisse. Da wird an der Technik gefeilt bis zum Umfallen - aber der Erfolg stellt sich nicht ein. Weil die Zündkerze blockiert - um eine automobiler Metapher zu bemühen. Hier kommt NLP zum Einsatz. Das Neuro-Linguistische Programmieren dient zur Veränderung psychischer Abläufe. Um die richtigen Ergebnisse zu erzielen, müssen die richtigen Programme ablaufen.

Marc Galal lehrt seit über 20 Jahren, wie Menschen ihr Leben durch NLP verändern. Von seinen Teilnehmern wird er dafür gefeiert. Denn Galal schafft sichtbare Ergebnisse. Auch wenn die Öffentlichkeit ihn als Star auf der Bühne wahrnimmt, findet seine tatsächliche Arbeit hinter der Bühne statt. Wir sind froh, ihn für dieses Experten-Dossier gewonnen zu haben.

Viel Vergnügen bei der Lektüre.

Ihr Julien Backhaus

Zielstrebig über sich selbst hinauswachsen

Marc Galals Erfolgskurs setzt auf NLP

Wie sind Sie dahin gekommen, wo Sie heute stehen? Wir hatten früher nie viel Geld. Deshalb hatte ich meiner Familie versprochen: „Alles wird gut, ich werde Millionär.“ Keiner aus meinem Umfeld konnte sich vorstellen, dass ich eines Tages ein eigenes Unter-

»Viele Menschen laufen ihrem Glück und Erfolg nur hinterher. Wissen ist verfügbar, aber die Umsetzung hakt.«

nehmen leite. Besonders während meiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann erntete ich für meine Vision hauptsächlich ein paar Lacher. Damals habe ich verstanden, dass ich auf mich selbst hören darf, nur so konnte ich meinen Weg gehen. Es ist völlig ok, dass viele Menschen ein Leben als Angestellter wählen. Wenn aber jemand mehr will, raus möchte, um zu wachsen – dann würde ich ihm oder ihr immer raten, es einfach zu tun.

Heute sind Sie seit über 21 Jahren Mentor, Berater und Coach. Wie sind sie dazu gekommen?

Mein erstes richtiges Hobby war Bodybuilding. Das hat mich eiserne Disziplin und Ausdauer gelehrt, 1995 war ich mit gerade mal 21 Jahren Vize-Weltmeister. Dieser Erfolg öffnete mir damals die Augen dafür, dass ich das, was wirklich will, auch schaffen kann.

Ein Bekannter schenkte mir dann ein Buch über NLP. Plötzlich hatte ich das Gefühl, dass ich alles steuern kann, wenn ich es will. Ich hatte vorher schon Energie und Disziplin aber heute würde ich sagen,

dass ich in einer Erbse gedacht habe, anstatt in den Dimensionen der wirklichen Welt. NLP hat mir das Universum eröffnet. Danach habe ich mich getraut, mir große Ziele zu stecken. Ich hörte auf mein Herz und beschloss, Coach zu werden. Ich habe mir einen Kredit über 50.000 DM geholt – für mich damals ein unglaubliches Vermögen, das ich in mich investiert habe, um die gleiche Ausbildung wie Tony Robbins zu machen. Dann habe ich innerhalb von zehn Tagen meinen Job gekündigt, meine Wohnung aufgegeben und mich auf den Weg gemacht, Coach zu werden. Ich habe nur von den Besten gelernt: Richard Bandler, Tony Robbins, Frank Farelly und vielen anderen.

Welche Hindernisse sind Ihnen auf Ihrem Weg begegnet?

Am Anfang als Trainer und Coach hatte ich zwar Unmengen an Wissen, das ich weitergeben wollte, aber keinerlei Erfahrung. Das sorgte bei mir für Zweifel, wie „Marc, du bist noch zu jung dafür, nicht gut genug.“ Als das World Trade Center einstürzte und die Weltwirtschaft komplett stillstand, wurden alle Aufträge storniert, ich hatte kein Geld mehr, keine Perspektive, Schluss, Karriere vorbei. Ich musste noch einen Kredit aufnehmen, um überhaupt meine täglichen Kosten bezahlen zu können. Nachts habe ich mit den Zähnen geknirscht, tagsüber hatte ich Tinnitus. Das war wirklich ein persönlicher und beruflicher Tiefpunkt. Doch ich hielt an meiner Vision fest wie ein Bullterrier. Ich kann sehr gut nachvollziehen, wenn Menschen auf dem halben Weg umkehren, aber genau an diesem Punkt mache ich motiviert weiter.

Was hat Sie bewegt, sich in Ihrem Fachgebiet zu entwickeln?

Das NLP-Buch war ein wichtiger Auslöser. Was mich letztlich zum Coach gemacht hat, waren die Erfahrungen mit Teilnehmern und wie sich ihre Leben zum Positiven entwickelten.

Auch, als ich selbst Teilnehmer war, fand ich das bombastisch. Da trifft man auf einem Seminar einen Menschen, der ist irgendwie fertig mit der Welt, hat kein Geld. Ein paar Jahre später trifft man sich wieder und derselbe Mensch ist fit und gesund, hat sein Gehalt vervielfacht und strahlt. Klar hat er viel dafür getan. Wenn also ein Seminar der Anfang für eine so großartige Entwicklung sein kann, ist das doch das Beste, was man Menschen geben kann. Wir alle sind tief in unserer Seele davon überzeugt, dass wir Großes vollbringen werden, doch manchmal kann schon ein einziges negatives Erlebnis zu Selbstzweifeln führen. Seit über 21 Jahren als Life & Business Mentor habe ich die Ehre, Menschen daran zu erinnern, welches Potenzial in ihnen steckt.

»Andere geben Seminare, ich mache erfolgreiche Unternehmer.«

Welches Feedback bekommen Sie von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Ihrer Seminare und Coachings?

Ich bin stolz darauf, dass ich den letzten Jahren mehrere Multi-Millionäre gemacht habe. Messbare Erfolge sind ein besonderer Kick für mich. Dazu gehört, wenn Teilnehmer finanziell viel erreichen oder großartige Umsatzsteigerungen von 300 oder sogar 500 Prozent realisieren. Meine Teilnehmer haben erfolgreich ihr Business aufgebaut, ihre Selbstständigkeit gemeistert oder sind zum Unternehmer geworden.

So wurde auch mein neues Ziel geboren, in den nächsten fünf Jahren 100 Teilnehmer zu Millionären zu machen. Sie werden jedes Jahr ihr Einkommen verdoppeln, bis die Million erreicht ist. Ich habe mich für dieses Commitment entschieden, weil es wirklich möglich ist!

Ich bekomme zahlreiche Briefe von Teilnehmern, die durch meine Seminare Mut geschöpft haben, um aus ihren Träumen endlich Wirklichkeit werden zu lassen. Es ist wirklich toll zu sehen, wie Menschen mit einst negativen Glaubenssätzen wie ein Phönix aus der Asche auferstehen, mit messbarem Erfolg. Manche zeigen mir ihre Umsatzzahlen, das Datum und sagen „da war ich auf dem NLS 1“ und „da war ich auf dem NLS 2“. Und man sieht in den Daten oder Grafiken die Steigerung. Absolut fantastisch.

Manchmal gibt es auch härtere Fälle, wie Insolvenzen im Business-Bereich oder Kindheitstraumata im Life-Bereich. Da setzt man dann tiefer an, aber auch hier sagen Teilnehmer: „Ohne dich, Marc, hätte ich es nicht geschafft, du hast mich vor der Pleite bewahrt.“ Oder „ich habe meine Vergangenheit losgelassen und bin heute glücklich verheiratet.“ Die Kundenstimmen auf meiner Homepage sind alle echt! Ich bin unendlich dankbar, dass ich das erleben darf.

Wo möchten Sie mit diesem Thema hin?

Mein Ziel ist es, in den nächsten fünf Jahren 100 Teilnehmer zu Millionären zu machen. Viele Menschen laufen ihrem Glück und Erfolg nur hinterher. Wissen ist verfügbar, aber die Umsetzung hakt. Ich weiß durch meinen eigenen Weg, welche Strategien funktionieren, und helfe jedem, der sein volles Potenzial entfalten möchte.

Außerdem werden mein Team und ich aktiv weitere Möglichkeiten entwickeln und testen, damit die Menschen, die es wollen, sich zuverlässig ein Vermögen aufbauen können. Meine Mentoring-Programme werden also weiter darauf ausgelegt, Menschen in der Umsetzung anzuleiten und bestmöglich aktiv zu unterstützen. Seminare und Workshops sind nur ein Teil davon, um Fähigkeiten auszubilden. Aber kann man es, nachdem man es gelernt hat? Meine Mentoring-Teilnehmer erhalten von mir ein schlüsselfertiges Business System

mit erprobten Konzepten zur Neukundengenerierung und ein Geschäftsmodell, mit dem sie ein Einkommen im siebenstelligen Bereich generieren. Ich bringe alles ein, was ich als Unternehmer, Investor und natürlich NLP- und Verkaufs-Coach weiß. Ich schnüre Pakete, die Menschen erfolgreich und glücklich machen.

Fünf Jahre, 100 Millionäre. Wohlstand und Glück für alle – das ist mein Ziel, so verrückt das klingen mag.

»Fünf Jahre, 100 Millionäre. Wohlstand und Glück für alle – das ist mein Ziel.«

Wie wollen Sie sicherstellen, dass Sie sich mit dem Thema weiterentwickeln und am Puls der Zeit bleiben?

Reine Wissensvermittlung ist OUT. Systeme und Konzepte ist heute. Andere geben Seminare, ich mache erfolgreiche Unternehmer. Wir begleiten unsere Mentees,

bis sie erfolgreich ihr einkommensstarkes Unternehmen leiten. Das bedeutet schneller mehr Einkommen, funktionierende Prozesse und einen wachsenden Kundentamm.

Wenn man das Verkaufen und die Verkaufspsychologie einmal anwenden kann, funktionieren sie überall. Natürlich gibt es Unterschiede, wenn man online unterwegs ist und nicht im persönlichen Gespräch verkauft. Die Regeln sind aber überall zumindest sehr ähnlich. Das sieht man z.B. am Thema Copywriting. Die Regeln für Verkaufstexte, für Social Media-Posts und Online-Werbung versteht man sehr leicht, wenn man das Verkaufen an sich versteht. Die menschliche Psyche ist in ihrem Fundament noch die gleiche wie in der Steinzeit. Der Schritt in die digitale Welt ist für Top-Verkäufer deutlich kleiner, als es vielleicht den Anschein hat.

Aber natürlich hört das Lernen nie auf. Ich habe selbst gigantischen Spaß an meiner Weiterentwicklung und ergänze meine Kompetenzen in den Bereichen Produktinnovation, Service Innovation, Marketing und Automatisierung permanent. Gleichzeitig verbessern wir uns immer weiter, werten die Feedbacks der Teilnehmer zu den Seminaren aus und konzipieren neue Themen.

Meiner Meinung nach war es noch nie einfacher als heutzutage, viel Geld zu verdienen. Corona macht es vielleicht nicht gerade einfacher, doch auch jetzt kann man jederzeit damit loslegen. Wenn die Menschen an sich glauben, ihre inneren Barrieren überwinden, sich Ziele setzen und die richtigen Strategien verwenden, sind die Chancen fantastisch.



Zeit wird immer mehr zum Erfolgsfaktor

Die Automatisierung jetzt aktiv nutzen – oder daran scheitern

Wissen ist heute leichter verfügbar, als jemals zuvor. Auf Reziprozität bedacht geben viele Trainer, Coaches oder Unternehmen ihr Wissen in Form von pdfs, Foreneinträgen oder Videos kostenlos weiter. Wer sich die Zeit nimmt, bekommt mit ein paar Klicks einen ganzen Stapel an Infos. Lebenslanges Lernen sollte demnach selbstverständlich sein. Durch all das Wissen ist Erfolg nahezu vorprogrammiert. Oder doch nicht?

Einige wenige schaffen es, sich durch die zahlreichen Online-Angebote tatsächlich weiterzubilden, doch kennt man sich mit den Macken und Tücken der Praxis aus, wenn man über theoretische Kenntnisse verfügt? Mentoren bzw. Mentoring-Programme können helfen, um den Transfer in die Praxis erfolgreich zu meistern.

Wissen ist heute nichts Besonderes mehr – und nicht erfolgsentscheidend

Besonders für Solo-Selbstständige und Start-Ups ist die Quote ernüchternd: Nur eines von vier Unternehmen übersteht die ersten vier Existenzjahre. Oft verfolgen gut ausgebildete, dynamische Menschen mit ihren Visionen faszinierende Ziele. Doch selbst eine große Anzahl an absolvierten

Seminar-Stunden und gelesenen Büchern verlangt nach Umsetzung. Wahrhaft erfolgsentscheidend ist einzig und allein, ob gesammeltes Wissen tatsächlich angewandt wird. Und daran scheitern die meisten.

Es gibt inzwischen wahrscheinlich hunderte von Strategien, mit denen man „FUCK-YOU-MONEY-RICH“ werden kann. Eine davon habe ich selbst entwickelt und unterrichte sie in meinem Seminar „Vom Verkäufer zum Millionär“. Andere habe ich kennengelernt und angewandt, und kann

»Wahrhaft erfolgsentscheidend ist einzig und allein, ob gesammeltes Wissen tatsächlich angewandt wird. Und daran scheitern die meisten.«

heute bestätigen, dass sie funktionieren, bspw. im Immobilien-Investment. Warum nutzt sie nicht jeder, wenn es doch so einfach ist? Die Wahrheit ist: die direkten Wege sind vielleicht simpel. Deshalb sind sie aber noch lange nicht leicht. Sie verlangen eine Reihe richtiger Entscheidungen sowie Durchhaltevermögen und innere Bereitschaft. Diese drei Faktoren entscheiden über Erfolg oder Misserfolg. Und da es auf diese drei Faktoren wirklich essentiell ankommt, sind die Themen „Life“ und „Business“ eng miteinander verknüpft.

Erfolg hat eine „Life“ und eine „Business“-Komponente

Wer ein Business startet, verfügt meist über ein Talent oder eine erworbene Fähigkeit, Fachkenntnisse, eine gewinnende Persönlichkeit oder einen starken Glauben an das Produkt. Der Erfolg solcher Unternehmer – ganz gleich, ob solo oder als Gesellschaft – hängt von vielen Mikro- und wenigen Makro-Faktoren ab. Außer wirtschaftlichen Makro-Faktoren wie Marktlage und Investitionsbereitschaft der Kunden

zählen hierzu insbesondere die persönlichen Makro-Einflüsse. Unter persönlicher Makro-Situation verstehe ich etwa die Einflüsse aus dem Elternhaus oder weitere prägende Lebenserfahrungen, die ihre Spuren hinterlassen haben. Im Mittelpunkt des Potenzials einer Geschäftsidee stehen die Menschen, die sie umsetzen möchten. Ihre persönliche Makro-Situation beeinflusst ihre Aussichten auf Erfolg mindestens genauso, wie die Umstände des Marktes – wenn nicht sogar mehr. Sie haben eine Idee, aber fühlen sich nicht „gut genug“? Das wird sich auf die Leistungsfähigkeit und das Verhandlungsgeschick auswirken. Der Unternehmer oder das Team tun sich schwer, gute Preise durchzusetzen? Vielleicht hängen Erfahrungen von mangelndem Selbstwert oder Niederlagen im Verhalten fest. Die Angst

zu versagen, der richtige Umgang mit Niederlagen, eine hohe Belastbarkeit – diese Themen lassen sich sehr effektiv bearbeiten und machen Menschen erfolgreicher, wenn sie gelöst sind.

Allgemein werden solche Probleme in der Unternehmenskultur in Deutschland viel zu wenig angesprochen. Wer trotz Erfolg immer in dem Gefühl lebt, dass sein volles Potenzial auf der Strecke bleibt, wird diesen Mangel zu kompensieren versuchen, zum Beispiel durch Selbstüberforderung. Hier hilft es, einschränkende oder belastende Themen frühzeitig zu erkennen und zu beheben, um den Kopf und die Balance für die eigenen Ziele zu haben. Viele Menschen holen sich diese Unterstützung erst, wenn sie schon einen gewaltigen Teil des Weges hinter sich haben und dann erfolgreich bleiben möchten. Dabei sind die ersten vier Jahre viel gefährlicher für den Erfolg, als die Zeit, in der bereits „Schwungmasse“ erreicht ist.

Gerade das Neurolinguistische Programmieren hilft erstens zeitsparend und effektiv bei inneren Blockaden. Zweitens lehrt es die notwendige psychische „Hygiene“ und die passenden Techniken, die Menschen zu Höchstleistungen motiviert. Spitzensportler nutzen NLP-basiertes Mentaltraining als Wettkampfvorbereitung. Und Führungskräfte nutzen neben dem effektiven Selbstmanagement insbesondere die Kommunikationsfähigkeiten, die das NLP vermittelt, um ihre Ziele leichter durchzusetzen und das eine oder andere Magengeschwür zu verhindern.

Strategie ist wichtiger als Innovation

Gleichzeitig ruft eine mentale Ausrichtung auf Erfolg dringend nach der Umsetzung. Dabei zeigt die Erfahrung, dass es sehr unterschiedliche Wege zum Erfolg geben kann. Eine echte Innovation ist ein guter Startpunkt, aber nicht die Voraussetzung für ein erfolgreiches Business. Wirkungsvolle Strategien existieren auch außerhalb solcher Gründungslegenden, siehe „Red Bull“: der erfolgreichste Energy-Drink der Welt entstand durch die Kopie des thailändischen Originals Krating Daeng – was übersetzt übrigens so etwas wie Roter Stier heißt. Auch McDonald's basiert zwar auf der Idee der beiden Brüder Richard und Maurice McDonald, wurde aber erst durch die strategisch geschickte Vermarktung von Ray Kroc („The Founder“, 2016) zu dem heutigen Konzern.

Strategie ist für Erfolg wesentlich entscheidender als die Kraft der Innovation allein. Wo sich beide treffen, entstehen Unternehmen wie Microsoft, Apple und Facebook.

Wo sie sich nicht treffen, kann die Strategie allein trotzdem erfolgreich werden, wie die Beispiele zeigen. Die Innovation allein wird ohne geschickte Positionierung am Markt, Marketing und Verkauf sehr wahrscheinlich unbeachtet bleiben oder untergehen. Deshalb braucht man Strategien, die Menschen erfolgreich machen.

»Die Automatisierung befreit Potenziale, die gerade Solo-Selbstständige nutzen können.«

Gute Mentoring-Programme begleiten Kunden bis zu ihrem Erfolg mit einem sehr gut laufenden Unternehmen. Dazu stehen meine Mentoring-Programme auf zwei Säulen: zunächst erhalten die Mentees alles notwendige Wissen, um Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu vertreiben. Darüber hinaus werden Mentees dann jahrelang begleitet, bis ihr Vorhaben fest im Markt verankert ist. Durch Hilfe bei der Umsetzung, die Budgets und Möglichkeiten optimal nutzt, um möglichst



schnell eigene Umsätze zu generieren, verkürzt sich die Zeit bis zu den schwarzen Zahlen deutlich (das hören auch Banken gern).

Im Rahmen dieser Mentoring-Programme gebe ich sogar das Versprechen, dass meine Teilnehmer jedes Jahr ihr Einkommen verdoppeln und in nur fünf Jahren ihre erste Einkommensmillion erwirtschaften. Dies erreichen wir, indem wir die wichtigsten Lektionen, die man eben nicht in der Schule lernt, direkt vorwegnehmen. Dass ich diese Lektionen selbst gelernt habe, ist die Grundlage für die Life- & Business-Men-

toring-Programme in unserem Angebot, kombiniert mit dem wichtigsten Wissen um NLP und Unternehmensführung. Dabei entwickeln sich die praktischen Tipps und Strategien permanent weiter, passend zur aktuellen Lage. Gerade die Corona-Krise hat in diesem Punkt viel verändert.

Was Business-Mentoring zum Beispiel in und nach Corona bedeutet

Schon mit dem automatisierten E-Mail-Marketing begannen die Themen Automatisierung und Digitalisierung miteinander zu verschmelzen. Doch spätestens seit dem Schlagwort „Industrie 4.0“ und „Internet of Things“ bzw. „Industrial Internet of Things“, „Made in China 2020“ oder „L'industrie du futur“ ist die Vision eines extremen Automatisierungsgrades international präsent. Das bedeutet, dass sich die Geschäftswelt ein weiteres Mal verändern wird. Jobs werden wegfallen, neue werden geschaffen, und die Automatisierung wird in Unternehmen absolut jeder Größe zum Thema werden. Unabhängig von Branche und Zielmarkt werden sich zunächst die produzierenden Unternehmen tiefgreifend verwandeln. Etwas später bzw. in einem etwas anderen Verlauf werden die Dienstleistenden folgen.

Die Chance darin: Die Automatisierung befreit Potenziale, die gerade Solo-Selbstständige nutzen können. Wer seine Geschäftsprozesse durchgängig automatisiert, von der Kundendatenbank bis zum Online-Marketing, erledigt die Kundenakquise im Schlaf. Selbstständige sollten diese Chance aufgreifen, sie wird in absehbarer Zeit zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden. Dies hat Corona eindrucksvoll klargestellt: Restaurants mit Kundendatenbanken konnten sich viel leichter behaupten als solche ohne Kundenerfassung. Gezielte Werbung per Newsletter, Sonderangebote für Bestandskunden und Rabattaktionen zeigen Wirkung, die in diesem Fall existenzentscheidend sein kann. Automatisierte Geschäftsmöglichkeiten stehen jedem offen – sie jetzt einzusetzen kann noch immer Wettbewerbsvorteile bieten, doch Zeit ist ein kritischer Faktor. Wenn die Technologie komplett verbreitet ist, bietet sie keine Vorteile mehr. Dann ergibt sich mittelfristig eher ein Nachteil, wenn man versucht, ohne sie auszukommen. Solche Abwägungen unter Anleitung zu treffen, mit Geschäftsentscheidungen das maximale Ergebnis zu erzielen und dabei das innere Wohl im Blick zu behalten und auf Erfolg auszurichten – das ist das Ziel des Life- und Business-Mentorings.

Schaffe Platz in deinem Kopf für die fünf wichtigen Dinge, die du erreichen möchtest. **Und dann fokussiere dich!**

TOP 10 Tipps wie du alles erreichst, was du willst

Allein die Tatsache, dass du deine Energie auf ein Ziel ausrichtest, **macht dich stärker.**

1. Erfolgreich im Job UND im Leben

Erfolgreich sein und glücklich leben: Das eine sollte das andere fördern und nicht einschränken. Diese Kombination macht glücklich! Deshalb ist es wichtig, bei allen Business-Erfolgen auch auf dein Innenleben zu achten. Wie gehst du mit dir selbst um? Gibt es Themen, die dich einschränken und zurückhalten? Übergehe diese Themen nicht, sondern lerne, sie loszulassen, neu zu bewerten, aufzulösen. Du wirst überrascht sein, welche Kraft du freisetzen kannst und wie viel stabiler du wirst. Und, sehr wichtig: schaffe Platz in

deinem Kopf für die fünf wichtigen Dinge, die du erreichen möchtest. Fünf Ziele, mehr nicht. Und dann gib Vollgas!

2. Verkaufen ist alles

Verkaufen ist überall. Verkaufen bedeutet Kommunikation auf höchstem Niveau, Durchsetzungsvermögen und Charisma. Es bedeutet führen, um zu dienen. Dr. Dr. Rainer Zitelmann hält in seinem Buch „Die Psychologie der Superreichen“ fest, dass 80 Prozent der befragten Millionäre und Milliardäre angeben, die Fähigkeit zu verkaufen habe mit bis zu 80 Prozent zu

ihrem Erfolg beigetragen. Denn Verkaufen bedeutet: Menschen begeistern können, sensibel auf Bedürfnisse reagieren, Gefühle verstehen und Ideen durchsetzen. Es bedeutet, sich anderen zu öffnen, und dabei zu wissen, was man möchte. Lerne diese Fähigkeit, auch wenn du sie nicht in deinem Alltag benötigst.

3. Achte auf deine Gedanken

Vieles von deinem Innenleben passiert unbewusst – doch hin und wieder fällt dir sicher auf, dass du Dinge über die Welt annimmst. Fördern diese Annahmen deine Ziele? Stehen sie dir im Weg? Sind sie überhaupt zutreffend? Vielleicht denkst du manchmal über dieses oder jenes „ich kann das nicht“. Ganz gleich, ob du denkst „Ich kann das“ oder „Ich kann das nicht“ – am Ende wirst du Recht haben. Unsere Annahmen über die Welt beeinflussen unsere Gedanken, unsere Worte, unsere Entscheidungen. Sie bestimmen Handlungen, Gewohnheiten, Beziehungen und letztendlich unser Schicksal. Die tieferliegenden Glaubenssätze darin haben wir von unseren Eltern übernommen oder im Laufe unseres Lebens entwickelt. Sie stellen die Weichen für unser Leben, denn wir bekommen am leichtesten das, was wir für normal halten.

4. Ziele, Ziele, Ziele

Du musst nicht an esoterische Geschichten wie das Gesetz der Anziehung glauben, um die Macht der Zielsetzung zu erleben. Allein die Tatsache, dass du deine Energie auf ein Ziel ausrichtest, macht dich stärker. Wenn du für dich einen Fahrplan erstellst, in dem du deine Leidenschaft entfalten kannst, hast du schon etwas, auf was du dich jeden Morgen freuen kannst. Keine Ziele zu haben ist übrigens ein ausgezeichnetes Rezept für ein durchschnittliches Leben. Wofür entscheidest du dich also?

5. Keine Macht den Rückschlägen

Wirst du hinfallen? Ja, das wirst du. Wirst du mehrmals hinfallen? Ja, das wirst du. Darfst du dann aufhören? Nein, darfst du nicht. Wenn du unter Rückschlägen „leidest“, wenn du dich zurückziehst und dem Schmerz nachgibst, verleihest du den Niederlagen Macht über dich und dein Leben. Begreife sie einfach als etwas Notwendiges auf dem Weg zur Perfektion. Das Leben wird zu 20 Prozent von den Dingen bestimmt, die dir passieren, und zu 80 Prozent von der Art und Weise, wie du mit ihnen umgehst. Thomas Edison soll einmal gesagt haben: „Ich habe eigentlich

keine Glühbirne erfunden, sondern 10.000 Wege gefunden, wie man keine Glühbirne herstellt.“

6. Lerne von den Richtigen

Wenn du eine Vision hast, bekommst du „gute Ratschläge“ von allen Seiten. Tipps, wie du vorankommst. Hinweise, warum es nicht klappen wird. Merke dir eins: Ratschläge solltest du vor allem von Leuten annehmen, die genau dort sind, wo du hinmöchtest. Vielleicht findest du jemanden, der das verkörpert, was du möchtest, und der dir dabei noch ähnlich ist? Ein paar Tipps von dieser Person helfen dir mehr, als die gut gemeinten Ratschläge aus deinem Umfeld.

7. Achte auf deinen „State“

Deine emotionale Verfassung, dein „State“, beeinflusst deine Entscheidungen und damit deinen Erfolg. Du wurdest auf der Autobahn geschnitten, was dich sehr ärgert – wie lange hältst du die negative Emotion lebendig? Erklärst du deinen Tag zum Misserfolg? Dann wirst du garantiert einen Tag voller Misserfolg erleben. Deshalb achte darauf: Wie sprichst du mit dir selbst? Machst du dich selbst nieder für einen Rückschlag? Oder baust du dich auf und freust dich schon auf die nächste Chance? Gib dir selbst die Kraft und Energie, die du an andere übertragen möchtest. Was war dein erfolgreichster Moment? Erinnerung dich daran, gib ihm Farbe und dann zieh die vor dir lie-

in die er sich begibt. Also, was soll nun gewinnen: Ratio oder Bauchgefühl? Ganz klar, dein Gefühl. Alle erfolgreichen Menschen achten auf ihre innere Stimme, denn sie hat einen besonderen Effekt: Wenn du dich im Einklang mit deiner inneren Stimme entscheidest, bereust du diese Entscheidungen nicht.

9. Handeln und Umsetzen

Wenn du erfolgreich sein möchtest, investiere in dich selbst. Es spielt allerdings eine gigantische Rolle, auf welche Art und Weise du dein Wissen erwirbst. Aus einem Seminar wirst du immer mehr mitnehmen, als aus einem Buch. Ein Buch wird immer einen Unterschied machen, wenn du es wirklich genau durcharbeitest. Und jede Maßnahme wird dir nur etwas bringen, wenn du an die Umsetzung denkst. Wissen gibt es heute überall: Youtube-Videos, Bücher, häufig sogar kostenloser Content. Doch wirklich etwas erreichen wird nur, wer auch mit dem neuen Wissen in die Praxis geht. Eine kleine Herausforderung für dich: Jedes Mal, wenn du dir ein Ziel setzt, beginne innerhalb der nächsten 72 Stunden mit der Umsetzung und starte eine massive Aktion!

10. Ausdauer führt zum Erfolg

Beachte unbedingt die vier Phasen, die jeder engagierte Mensch durchläuft: Am Beginn jedes Projekts steht die Euphorie, die Neugier. Sie treibt jeden Visionär an. Doch

Ob du denkst „Ich kann das“
oder „Ich kann das nicht“ –
am Ende wirst du Recht haben.

gende Aufgabe durch! Wiederhole gesunde Affirmationen. Und stimme dich auf Erfolg ein, um Erfolg anzuziehen.

8. Höre auf dein Bauchgefühl

Was ist Bauchgefühl? Es ist die Summe deiner Erfahrungen und deines Wissens. Fußballspieler bekommen Ballgefühl durch ihr Training – auch dieses Gefühl ist nichts anderes, als die Summe der vielen Erfahrungen, die Profis mit ihrem Sport machen. Jeder Mensch bekommt durch die täglichen Lebenserfahrungen ein Bauchgefühl für sich und die Situationen,

schon nach den ersten Schritten und Fehlschlägen setzt die zweite Stufe ein, die Ernüchterung. Sie kommt so gut wie immer, denn nur selten entspricht unsere Vorstellung der Wirklichkeit. In dieser Ernüchterung, die häufig im zweiten bis vierten Jahr eines Projekts einsetzt, enden die meisten Unternehmen. Doch nur Ausdauer führt zum wahren Erfolg. Dort weiterzumachen, wo andere aufgeben, bedeutet auch, als letzter übrig zu bleiben. Und umso größer ist das Stück, das man von einem Zielmarkt erschließen kann. Und so kommt der Erfolg schließlich fast von allein.

ANGEBOTE VON MARC GALAL



MEDIA

YOUTUBE-VIDEOS

Zwei Videos jede Woche zu den Themen Life & Business: NLP, Persönlichkeitsentwicklung, Selbstmanagement, Personalführung, Verkauf, Unternehmertum, Selbstständigkeit, Marketing und Online-Marketing u.v.m.



PODCAST

„VON 0 ZUR ERSTEN MILLION – DER LIFE- & BUSINESS-PODCAST“

Drei Folgen pro Woche, kurz, knapp, knackig! Der Motivationskick mit Marc sorgt für die richtige Erfolgsstimmung und selbstverständlich liefern die verschiedenen Folgen zusätzliches Wissen zu allen Life- & Business-Them, für zuhause und unterwegs. Erhältlich auf spotify, iTunes und jeder Podcast-Plattform.

@MARGALAL





EVENTS

VON 0 ZUR ERSTEN MILLION

Mein Versprechen: Ich bringe jeden, der es wirklich will, in nur 5 Jahren zur ersten Einkommensmillion. Mein Ziel: in den nächsten 5 Jahren 100 Millionäre zu machen. Das Seminar-Event „Von 0 zur ersten Million“ ist der Auftakt zu dieser unglaublichen Reise zum Erfolg.



NO LIMITS!



Das NLP-Event-Seminar zeigt, wie machtvoll das „Neurolinguistische Programmieren“ ein Menschenleben verändern kann. Sei es als Werkzeug für Selbstmanagement, als Kommunikationsfähigkeit oder im Verkauf: NLP kann in den richtigen Händen sehr viel bewirken. Wir arbeiten in mehreren NLP-Prozessen an den Glaubenssätzen der Teilnehmer, um Erfolgspotenziale freizusetzen und Grenzen zu überwinden.

MENTORING

MENTORING-PROGRAMME

Die verschiedenen Mentoring-Programme bieten komplette Ausbildungen bis zum Erfolg.

Je nach Paket beinhalten sie verschiedene Seminare sowie individuelle Betreuung während der ersten Umsetzungsphasen.



BUCH



VON 0 ZUR ERSTEN MILLION – DAS BUCH **GRATIS**

Die Erfolgsregeln für jeden Selbstständigen, erzählt in einer Aufsteigergeschichte. Für jeden, der mehr Erfolg mit weniger Arbeit erreichen und aktiv an seiner ersten Million arbeiten möchte.



ERFOLG GIBTS NICHT UMSONST. ABER ZU KAUFEN

Für Erfolg musst du einen Preis bezahlen.
Und der ist nur 5 €

Jetzt als Print- oder Digital-Abonnement bestellen.
Ein Produkt aus dem Backhaus Verlag. info@backhausverlag.de

www.erfolg-magazin.de

Kostenlose iPhone-App

Available on the
App Store