

UNGESCHMINKT: BIRGIT SCHROWANGE IM INTERVIEW

ERFOLG

DAS LESEN ERFOLGREICHE **magazin**

4/2020



Vorwort
zum Heft
Verleger
Julien
Backhaus

500

DIE 500 WICHTIGSTEN KÖPFE
DER ERFOLGSWELT



JURI ANGERMANN
IMMOBILIEN-
EXPERTE



SASCHA MENDE
NEUKUNDEN-
EXPERTE

BILDER: ISMAIL GÖK, PRIVAT, KATHARINA ARLT

04
BACKHAUS VERLAG **5 EUR**
ÖSTERREICH 5,60 € | SCHWEIZ 8,00 CHF
4 190872 505003

INSPIRATION. TIPPS. TAKTIK. DAS LESEN GRÜNDER



WWW.FOUNDERS-MAGAZIN.DE
JEDEN MONAT ALS EPAPER GRATIS

Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber



**Noch mehr
Erfolg für Sie!**

**Das nächste Heft
erscheint am
27. August 2020**

Die wichtigsten Köpfe unserer Zeit

Wir leben, mehr denn je, in einer Zeit der Trainer, Coaches, Autoren und Influencer. Wir vom ERFOLG Magazin sehen es als unsere Aufgabe, regelmäßig einen Überblick zu schaffen. Für den deutschsprachigen Raum haben wir die 500 wichtigsten Köpfe der Erfolgswelt zusammengetragen. Wichtig ist zu erwähnen, dass es sich dabei nicht um eine inhaltliche Wertung handelt. Vielmehr hat die Redaktion die Akteure herausgefiltert, die entweder in der Vergangenheit und/oder in der Gegenwart für erhöhte Aufmerksamkeit gesorgt haben. In der Liste dieser 500 Personen spiegelt sich auch wider, dass Unterschiede manchmal größer kaum sein können. Aber unterschiedliche Persönlichkeiten sprechen verschiedene Zielgruppen an. Für den einen ist jemand ein Großmaul, für den anderen war es genau diese Person, die einen Unterschied im Leben bewirkt hat. Daher nehmen wir keine Platzierung vor, sondern listen diese Köpfe alphabetisch auf.

Wie immer zeigen wir Ihnen auch außergewöhnliche Geschichten von Menschen, die allen Widerständen zum Trotz gigan-

tische Erfolge aufgebaut haben. Oprah Winfrey ist nicht nur die berühmteste Talkshow-Moderatorin der Welt, sondern sie war auch die erste schwarze Selfmade-Milliardärin der Welt. Viele Mythen ranken sich um sie. Welche, lesen Sie in der Story. Die Oprah der damaligen Zeit war wohl Madam Walker, über deren Geschichte kürzlich eine Netflix-Verfilmung erschien. Sie war die erste schwarze Millionärin in den USA. Einer der angesagtesten Rapper unserer Zeit ist Drake, dessen Erfolgsgeheimnisse von Michael Jagersbacher aufgeschrieben wurden. Ein deutsches Phänomen ist die Moderatorin Birgit Schrowange, die kürzlich ihre aktive Fernsehkarriere beendete. Wenn Sie lesen, wie lange sie vor der Kamera stand, werden sie es kaum glauben. Ich habe mit ihr über Karriere und Geld gesprochen – insbesondere in Bezug auf Frauen.

Viel Vergnügen beim Lesen
Ihr Julien Backhaus

Impressum

Erfolg Magazin ISSN 25057342

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

Redaktion Erfolg Magazin
E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.) Julien D. Backhaus
Redaktion Philipp Rohde/Martina Schäfer
Layout und Gestaltung Svenja Freytag

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

Onlineredaktion
E-Mail info@backhausverlag.de

Druck
BerlinDruck GmbH + Co KG
Oskar-Schulze-Str. 12, 28832 Achim
Telefon: (04 21) 4 38 710
Telefax: (04 21) 4 38 7133
E-Mail: info@berlindruck.de

Vertrieb
IPS Pressevertrieb GmbH
Carl-Zeiss-Str. 5, 53340 Meckenheim
Telefon +49 22 25 88 01-0
Telefax +49 22 25 88 01-4 99
www.ips-d.de

Folgen Sie uns auch auf



Verkauf/Abo
Achtung, Preisänderung:
Jahresabonnement Deutschland
bei 6 Ausgaben/Jahr EUR 39,00*
Einzelheft Deutschland
EUR 5,00* + EUR 1,50 Versand
Jahresabo Ausland EUR 48,50*
Einzelheft Ausland EUR 5,00*
+ EUR 4,00 Versand
*Preise inkl. 7 % MwSt.
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail Verwaltung@backhausverlag.de

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 geschwiegen denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

VDZ Verband Deutscher
Zeitschriftenverleger

**Deutscher
Medienverband**

INHALT 4/2020

Erfolg

Die Erfolg Magazin 500..... 14

Oprah – Die Erfolgsgeschichte der
bekannten US-Talkerin 32

Joel Brandenstein
im Interview..... 34

Leben

Die ewigen Weisheiten von Konfuzius
Dr. Dr. Rainer Zitelmann 12

Madam C. J. Walker – Story der ersten
schwarzen US-Millionärin 30

Drake – Rapper und Philosoph
Michael Jagersbacher 44

Sonstiges

News: Aktuelle News aus der Erfolgswelt 6

Die Erfolg Magazin Brand Ambassadors 48

Die Erfolg Magazin Top-Experten 49

Best of Web:
Schauen Sie doch mal online rein 50

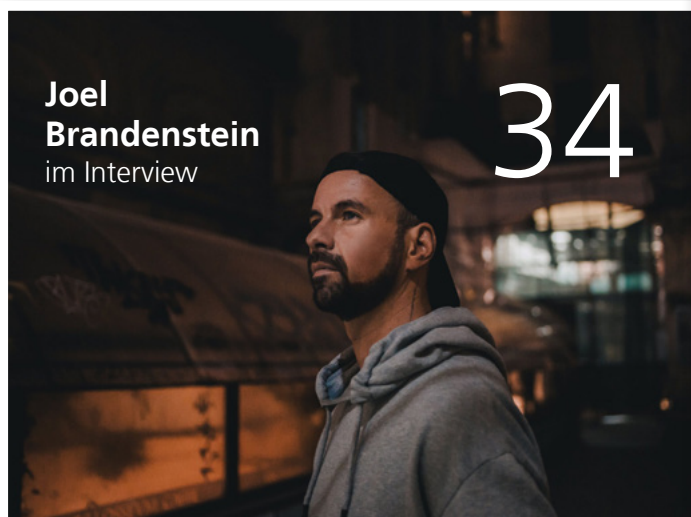
Einstellung

Authentizität
Patricia Franke 22

Wer reich werden will,
muss verkaufen lernen
Dr. Dr. Rainer Zitelmann 28

EGO – Warum Egoisten das bekommen,
was sie verdienen
Buchauszug aus „EGO – Gewinner sind gute
Egoisten“ von Julien Backhaus 36

Birgit Schrowange
im Interview..... 40



Wissen

- Warum wir ständig Dinge vergessen
Oliver Geisselhart..... **8**
- Angst: Die Erfolgsfalle
Buchauszug aus „Inspire your Life!“
von Jörg Löhr **24**
- Stark verhandeln macht glücklich
Susanne Westphal **46**

Story

- Juri Angermann –
Chancenfinder und Lösungssuchende **11**
- Sascha Mende –
Menschen kaufen nur Ergebnisse **39**
- Jan Henning –
Vom Verkäufer zum Immobilien-Mogul..... **43**

32

Oprah



36

EGO
Buchauszug



44

Drake
Rapper und
Philosoph



30

Madam
C. J. Walker



NEWS



Netflix: Michelle Obamas ‚Becoming‘ als Doku

Auf der Promo-Tour ihrer Autobiografie ‚Becoming‘ (zu Deutsch: ‚Werden‘) füllte die ehemalige First Lady ganze Stadien. Der gleichnamige Dokumentarfilm, jetzt neu bei Netflix, ist jedoch keine unabhängige Verfilmung des Bestsellers. Gemischt mit Filmaufnahmen, die während ihrer Tournee hinter den Kulissen entstanden sind, erzählt Michelle Obama im Wesentlichen ihre eigene Sicht der Dinge. Wer nun von der scharfzüngigen Kritikerin Donald Trumps eine Abrechnung mit politischen Gegnern erwartet, wird enttäuscht.



Top-Milliardäre verdienen 255 Mrd. dazu

Die Superreichen sind in den letzten zwei Monaten noch viel reicher geworden. 25 der wohlhabendsten Personen der Forbes-Liste der Milliardäre der Welt haben seit dem Börsencrash am 23. März ihr Vermögen zusammengekommen um 255 Milliarden Dollar vermehrt. Forbes betrachtete 25 Milliardäre, die ihr Vermögen in Aktien angelegt haben. Sie besitzen zusammen ein Vermögen von 1,5 Billionen Dollar, was in etwa 16 Prozent des Gesamtvermögens aller Milliardäre auf der Welt ist.



Pietro Lombardi verdient 1 Mio. Euro monatlich

Der 27-jährige DSDS-Star Pietro Lombardi verdient bis zu eine Million Euro im Monat. Ein Großteil davon verdient der Single durch seine Immobilien-Investitionen und Franchising. Das sagte Pietro der Berliner Zeitung. Mit Musik macht er nicht so viel Geld – auf dem Immobilienmarkt hingegen sind größere Gewinne in Millionenhöhe möglich.

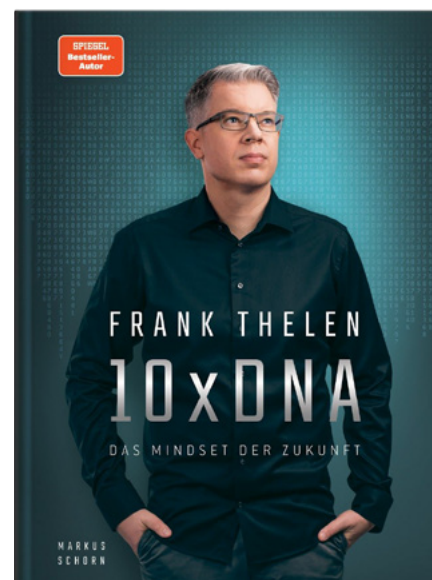
Aktuelle News aus der Erfolgswelt



Tom Cruise will Film im Weltall drehen

Der Hollywood Star Tom Cruise wird mit dem Raumfahrtunternehmen SpaceX zur ISS fliegen, um dort seinen neuen Film zu drehen. Tom Cruise ist dafür bekannt, sich auch bei gefährlichen Szenen nicht durch einen Stuntman vertreten zu lassen. Für die Dreharbeiten zu „Mission Impossible“ lernte er angeblich einen Kampffjet zu fliegen. Der Dreh im All würde ihn auf jeden Fall in die Filmgeschichte eingehen lassen.

10X DNA: Frank Thelen bringt neues Buch raus



10xDNA beschreibt die Denkweisen hinter disruptiven Innovationen und erläutert, wieso die Geschwindigkeit des technologischen Fortschritts in den nächsten Jahren exponentiell steigen wird. Es beschreibt die entscheidenden Technologien der Zukunft (Künstliche Intelligenz, 3D-Druck, Quantencomputer, synthetische Biologie, 5G u.a.) und ihre Anwendungsmöglichkeiten allgemeinverständlich für eine breite Zielgruppe.

Bonus von 775 Millionen Dollar für Multi-Milliardär Musk

Statt ein festes Gehalt vereinbarte Musk mit Tesla eine Belohnung, die an das Erreichen einiger Ziele geknüpft ist. 2018 wurde bei seiner Vertragsverlängerung als CEO eine Kaufoption für 1,6 Millionen Aktien der Firma in Höhe von 350

Dollar pro Stück vereinbart, die jetzt fällig wurde. Seit dem hat sich der Kurs der Aktie beinahe verdreifacht und steht nun bei über 800 Dollar. Aus der Differenz ergibt sich ein Buchwert des Paketes von 775 Millionen Dollar.

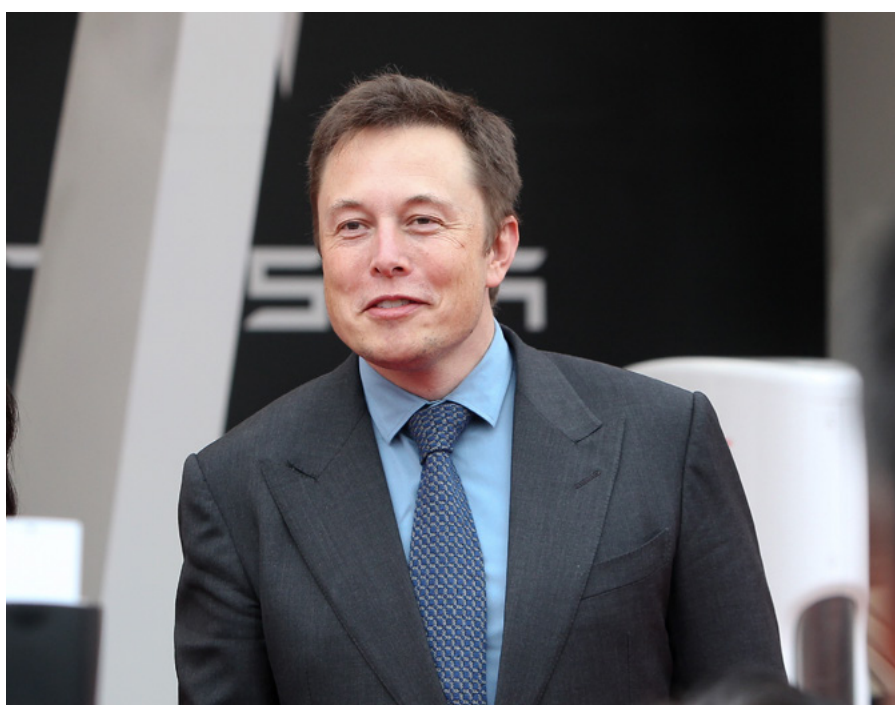


Bild: Image Images/ZUMA Press/Jochim Selski, Depositphotos/benboudijk/ChinaImages/everett225, Frank Thelen Media

WARUM WIR STÄNDIG DINGE VERGESSEN

Oliver Geisselhart erklärt, wie man seinen Geist trainieren und sich so besser die unterschiedlichsten Dinge merken kann

Die wenigsten von uns sind mit ihrem Gedächtnis wirklich zufrieden. Wir wünschen uns nahezu alle ein, wenn auch nicht perfektes, dann wenigstens ein wirklich gutes Gedächtnis.

Doch unser Alltag sieht anders aus: Auf der Fahrt zur Arbeit merken wir, dass wir die Akte, die wir zuhause durchgeprüft hatten, eben dort liegen ließen, in der wichtigen Präsentation haben wir dann noch die wichtigsten zwei Argumente vergessen und der Name der neuen Kollegin, will uns auch partout nicht einfallen. Auf dem Nachhauseweg vergessen wir dann noch einzukaufen und so muss abends wieder mal der Lieferdienst herhalten.

Gründe fürs Vergessen

Streng genommen ist dieser Begriff falsch. Denn ein Vergessen setzt ja ein vorheriges Merken voraus. Und das machen wir ja meist nicht, beziehungsweise können es auch gar nicht.

Leider wurde uns ja nie – in der Schule wäre eine top Gelegenheit dazu gewesen – beigebracht, wie merken überhaupt funktioniert. Keine Sorge: wir schauen uns das gleich noch an!

Bei den allermeisten Menschen dürften mangelnde Aufmerksamkeit, Desinteresse und zu viel Stress die Gründe fürs Vergessen sein.

Unser Gedächtnis ist für die heutige Infoflut nicht gemacht. Die einzelne Info hat gar keine Chance, richtig wahrgenommen zu werden. Zu schnell wechseln wir hin und her, sind in Gedanken schon bei der nächsten Aufgabe.

Unser Gedächtnis will uns aber auch vor einem Zuviel an Infos schützen und bewertet deshalb alles Eingehende. Und nur Infos, die mit ausreichend viel Gefühl belegt sind, werden tatsächlich gespeichert. Im Alltag lassen uns allerdings die meisten Infos, die wir behalten müssen, völlig kalt. Die feinen Nervenverbindungen zwischen den einzelnen Hirnsynapsen können sich gar nicht richtig ausbilden.

Das häufige Auslagern unseres Gedächtnisses in Handy, PC, Navi usw. erledigt dann Rest.

Dabei wäre ein gutes Gedächtnis für uns alle eine große Hilfe. Ein gutes Gedächtnis spart Tag für Tag viel von der knappen Zeit. Ein gutes Gedächtnis bringt Sicherheit – Sicherheit nichts Wichtiges zu vergessen. Das gibt Selbstbewusstsein.

Ein gutes Gedächtnis verändert unser komplettes Leben, und zwar positiv.

Kopf oder Zettel? Sie haben die Wahl







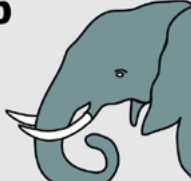
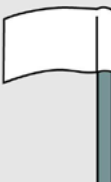
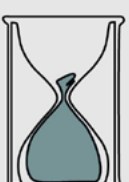

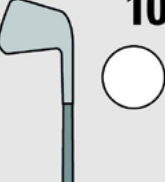
Mit der richtigen Technik merken Sie sich, was Sie wollen. Es ist einfacher, als Sie denken. Ob Sie nun Namen, Gesichter, Daten und Fakten zur Person abspeichern wollen oder sich Telefon- oder PIN-Nummern, Vokabeln, Fachliteratur, Kundennutzen, Argumente, Einwandbehandlungen, freie Reden, ja ganze Gesprächsleitfäden merken wollen – all das ist mühelos machbar. Auch die ganz einfachen, alltäglichen Dinge wie etwa einige Erledigungen, den Tagesplan oder die besten Witze merken Sie sich mit der hier vorgestellten „Geisselhart-Technik des Gedächtnistrainings“ mit Leichtigkeit.

Die Grundtechnik ist das Assoziieren, also das Denken und Verknüpfen in und von Bildern und das Zulassen der hierbei empfundenen Gefühle. Da dies die Sprache

Oliver Geisselhart ist Deutschlands Mental- und Gedächtnistrainer Nr.1. Er ist ein gefragter Redner, (Bestseller-) Autor von 14 Büchern, Top 100 Speaker, Universitäts Lehrbeauftragter.





Die Zahlensymbole nach der Geisselhart-Methode ©TEAMGEISSELHART GmbH www.teamgeisselhart.de	0 	1 	2 
3 	4 	5 	6 
7 	8 	9 	10 

unseres Gedächtnisses ist, werden gefühlbesetzte Infos wesentlich besser, länger, genauer und sicherer abgespeichert.

Ihr Ordnungssystem fürs Gehirn

So einfach kann es sein. Diese Symbole sind praktisch Ihr Hirn-Regal mit zehn Fächern.

Und so erklären sich die Symbole

Die Null sieht von der Form her aus wie ein Ei, die Eins wie eine Kerze. Der Schwan erinnert uns an die Zwei. Der Dreizack hat drei Zacken, das Kleeblatt vier Blätter und die Hand fünf Finger. Der Rüssel des Elefanten sieht aus wie die Sechs und die Fahne erinnert uns von der Form her an eine Sieben. Die Acht erkennen wir in der Sanduhr wieder. Die Schlange kringelt sich zur Neun. Golfschläger mit Ball stehen für die Zehn.

Beispiel: Tagesplan im Kopf

Was Sie als erstes erledigen wollen, verknüpfen Sie nun mit der Kerze. Die zweite Erledigung mit dem Schwan, usw.

Stellen Sie sich die folgenden Szenen bitte so real wie möglich vor Ihrem geistigen Auge vor – lassen Sie dabei bitte auch Gefühle zu.

- 1.** Zur Bank und Schecks holen. (Stellen Sie sich die Schecks völlig mit Wachs, von der Kerze, vollgetropft vor.)
- 2.** Den Privatwagen volltanken. (Die Zapfpistole ist diesmal ein Schwan.)

- 3.** Die neuen Kundenanalysen mit ins Meeting nehmen. (Alle ausgedruckten Kundenanalysen auf dem Dreizack aufgespießt mit ins Meeting.)

- 4.** Ein wichtiges Angebot an einen Kunden senden. (Ihr Angebotsschreiben ist grün und hat die Form eines vierblättrigen Kleeblattes.)

Dies soll als Beispiel erst mal reichen. Wenn Sie nun die Zahlensymbole anschauen, werden automatisch die Erledigungen, als die eben vorgestellten Szenen Revue passieren.

Freie Reden, Präsentationen, Listen aller Art

Speichern Sie in Zukunft mit diesen Zahlensymbolen ab.

Schreiben Sie stichpunktartig Ihre Rede und verknüpfen Sie den ersten Stichpunkt mit dem Zahlensymbol für die Eins, der Kerze. Den zweiten Punkt mit dem Schwan, usw.

Je ungewöhnlicher und lustiger Ihre Verknüpfungsszenen sind, desto einprägsamer sind sie dann auch! Sehen Sie Ihre Filmchen vor Ihrem „geistigen Auge“.

Zahlen behalten

Beispiel Handy-PIN: 1063

Sie schlagen Ihr Handy mit dem Golfschläger (10) in die Luft. Dabei treffen Sie einen Elefanten (6). Dieser spießt es mit einem Dreizack (3) auf. Wäre das in echt passiert – Sie würden es nie wieder vergessen!

So merken Sie sich Namen und Gesichter

Achten Sie darauf, dass Sie den Namen möglichst „verbildern“. Verknüpfen Sie nun das Bild des Namens mit der Person und stellen Sie sich Ihr Verknüpfungsbild wieder im Geiste vor.

Beispiele

Herrn Wolf stellen Sie sich z.B. mit einem Wolf tanzend vor.

Frau Vorderbrücke steht vor der Brücke.

Herr Strenge ist ein ganz Strenger.

Herr Kuwalsky fährt mit einer Kuh auf dem Wall Ski.

Frau Domaischel sitzt auf dem (Kölner) Dom während sie ein Ei schält.

Vokabeln und Sprachen lernen

Gut Geübte lernen mit dieser Methode 200 Vokabeln und mehr, pro Stunde! Und auch Sie können zumindest 100 schaffen, garantiert. Die mit meiner Methode entwickelte App hilft Ihnen hierbei ungemein. www.speakyfox.de

choukran (arabisch) – danke

Hört sich an wie Schuh und Kran. Mein Schuh fiel ins Wasser. Er wird mit einem Kran herausgefischt. Ich sage danke.

salary increase (englisch) – Gehaltserhöhung

Klingt wie Sellerie (die Knolle) und Griefß(brei). Um eine Gehaltserhöhung zu bekommen, muss ich erst den Sellerie in den Griefß legen.

sheep (englisch) – Schaf

hört sich an wie schieb' (also schieben). Na dann, schieb' das Schaf.

In der Praxis

Mit ein bisschen Training haben Sie die Zahlensymbole und das Erstellen der Verknüpfungsszenen sicher schnell verinnerlicht. Sie werden auch feststellen, wie Ihre Kreativität rasant zunimmt. Denn die meisten Bilder oder Filmchen sind ja völlig absurd und lustig. Wer hier wieder wie ein Kind denken kann, hat eindeutige Vorteile. So können Sie sich mit der „Geisselhart-Technik des Gedächtnistrainings“ also nicht nur mehr in kürzerer Zeit sicherer merken – zusätzlich ist das Ganze auch noch lustig. Und lachen kann man schließlich nie genug.



Juri Angermann: Chancenfinder und Lösungssuchende

Immobilienerwerb mit wenig Eigenkapital, eine hochwertige Kundenberatung und motivierte, erfolgreiche Partner. Ist das alles gleichzeitig möglich? Juri Angermann erklärte uns, wie er sein Business betreibt.

Immobilien als Kapitalanlage waren lange Zeit nur Großverdienern und Spekulanten vorbehalten. „Dieses Klischee hält sich noch immer in den Köpfen vieler Normalverdiener,“ so Juri Angermann. Um den Immobilienmarkt auch für Menschen mit kleinem Gehalt zu erschließen, gründete er vor zwei Jahren eine Immobilienvermittlung. Sie setzte im zweiten Jahr neun Millionen Euro um.

Sein Konzept, Kleinanlegern ein auf ihre Mittel und Ziele zugeschnittene Angebote zu machen, entstand aus seinen eigenen Erfahrungen mit dem Immobilienmarkt. Seine erste Immobilie, als Wohneigentum, legte er sich schon früh, gleich nach seiner Ausbildung bei der Bank zu. Nur ein Jahr später folgte die zweite als Kapitalanlage, die er ver-

mietete. Als Versicherungsmakler vermittelte er auch Immobilien an seine Kunden.

Man braucht Cleverness und Glück. Das Glück, einen cleveren Berater zu finden. Er fand, die Chance dafür wäre ungefähr genauso gering, wie ein vierblättriges Kleeblatt zu finden. Genau das wollte er seinen Kunden bieten und so nannte er seine Firma Kleeever, ein Wortspiel aus ‚clever‘ und ‚Klee‘. Kunden suchten nämlich keine Verkäufer, sondern Experten, die sie beraten können.

Die Ziele und Werte des potenziellen Käufers seien dabei ebenso von Bedeutung wie die Information über Chancen und Risiken im Immobilienmarkt, so Angermann. Erst wenn das geklärt sei, erfolge die Ermittlung geeigneter Objekte, die zusammen mit dem

Kunden durchgerechnet würden. Die Firma verfüge dafür über ein eigenes Portfolio von sogenannten „Off-Market-Objekten“, die nicht auf dem offenen Markt angeboten werden. Bei ihnen falle auch keine Maklergebühr an. Passend zu dem Konzept für Kleinanleger gibt es oft eine Auswahl an Eigentumswohnungen bereits in einer Preisklasse von 100.000 bis 450.000 Euro – ein Kauf in dieser Preisklasse ist, je nach Bonität, auch mit einem geringen oder sogar manchmal auch ganz ohne Eigenkapital möglich.

Man wolle schließlich sichergehen, dass der Kunde sich nicht übernehme. Juri Angermann: „Die vermittelten Immobilien sind vermietet, so dass ab dem ersten Tag Einnahmen verzeichnet werden können.“ Und falls doch mal etwas schiefgehe, können auch Mietausfälle versichert werden, so vermittelt Kleeever auch eine „Mietnomadenversicherung“. Die Wohnungen oder Häuser seien außerdem verwaltet, so dass sich der künftige Eigentümer nicht mehr um die Kleinigkeiten wie Schornsteinfeger oder Gehwegreinigung kümmern muss.

„Unser Ziel ist ein zufriedener Kunde, der uns gerne weiterempfiehlt und Wiederholungstäter wird,“ sagt Angermann. „Immobilien sind auch für Kleinanleger eine renditestarke und risikoarme Möglichkeit, ein dauerhaftes, passives Einkommen zu generieren.“ Und ihm wäre es am liebsten, wenn das so erwirtschaftete Einkommen gleich weiter investiert würde.

Für eine solche anspruchsvolle Beratung benötigt er natürlich die richtigen Leute, die diese intensive Beratung auch leisten können. „Es ist wichtig, mit Menschen zusammenzuarbeiten, die du magst,“ sagt Angermann. „Heute suche ich mir die Menschen

»Heute suche ich mir die Menschen aus, mit denen ich zusammenarbeiten möchte. Ich lege Wert auf Ehrlichkeit, auf Loyalität und Spaß muss es auch machen. Mit solchen Leuten kann man etwas wahnsinnig Großes erschaffen.«

aus, mit denen ich zusammenarbeiten möchte. Ich lege Wert auf Ehrlichkeit, auf Loyalität und Spaß muss es auch machen.

Mit solchen Leuten kann man etwas wahnsinnig Großes erschaffen.“

Er zeige seinen Partnern, wie man passiven Cashflow generieren könne, „so dass man nicht mehr arbeiten muss, sondern von den Mieteinnahmen leben kann. Es gibt nichts schöneres, Partner im Team zu haben, die zusammenarbeiten wollen und nicht müssen.“ In der „Kleeever Akademie“ gibt seine Firma in einer systematischen Ausbildung ihr Wissen an Interessierte weiter.



Die ewigen Weisheiten von Konfuzius

Dr. Dr. Rainer Zitelmann spricht darüber, wie zeitlose Weisheiten zum Erfolg verhelfen

Dr. Dr. Rainer Zitelmann hat in seinem Buch „Die Kunst des erfolgreichen Lebens“ Zitate und Aphorismen von bedeutenden Persönlichkeiten aus 2500 Jahren zusammengestellt und kommentiert. Manche Weisheiten haben ewige Gültigkeit – so etwa die von Konfuzius, einem chinesischen Philosophen zur Zeit der Östlichen Zhou-Dynastie. Er lebte vermutlich von 551 v. Chr. bis 479 v. Chr. Lesen Sie hier einige seiner Weisheiten und die Kommentare von Rainer Zitelmann dazu. Das Buch mit über 200 kommentierten Zitaten gibt es jetzt übrigens auch als Audible.

Nachahmung

»Der Mensch hat drei Wege, klug zu handeln. Erstens durch Nachdenken, das ist der edelste. Zweitens durch Nachahmen, das ist der leichteste. Drittens durch Erfahrung, das ist der bitterste.«

– Konfuzius

Nachahmung ist der leichteste Weg, um zu lernen. Kleine Kinder lernen, indem sie ihre Eltern nachahmen. Und Kinder lernen unglaublich schnell. Als Erwachsene

betonen wir gern unsere eigene Originalität und schämen uns, wenn wir jemanden nachahmen. Warum eigentlich? Schon Salomon sagte: „Der Weise lernt von den Erfahrungen anderer, der Tor muss alle Erfahrungen selbst machen.“ Sam Walton, Gründer der großen amerikanischen Einzelhandelskette Walmart, bekannte: „Fast alles, was ich getan habe, habe ich von jemand anderem kopiert.“ Er wurde damit einer der reichsten Amerikaner. Warum sollen Sie den bitteren Weg gehen und aus eigenen schmerzhaften Erfahrungen klug werden, wenn Sie auch den Weg erfolgreicher Menschen studieren und von ihnen lernen können?

Lesen

»Wie geschäftig du auch sein magst: Finde Zeit zum Lesen oder verfall in selbst gewählte Unwissenheit.«
– Konfuzius

Gerade jungen Menschen gebe ich heute immer wieder den Rat: Lesen Sie mehr Bücher! Es ist einer der besten Wege, von Erfahrungen anderer Menschen zu lernen. Wenn Sie Konfuzius nicht glauben wollen, vielleicht glauben Sie dann zwei der erfolgreichsten Investoren der Geschichte, Warren Buffett und seinem Partner Charlie Munger. Buffett wurde immer wieder gefragt, was man tun solle, um ein erfolgreicher Investor zu werden. Buffetts Antwort: „Lesen Sie alles, was Sie lesen können.“ Er betonte, dass es die Lektüre in seinen prägenden Jahren war, die seine Anlagemethode geformt und das Fundament für die darauffolgenden beispiellos erfolgreichen 50 Jahre gelegt hat. Als er zehn Jahre alt war, habe er alle Bücher in der öffentlichen Bibliothek von Omaha gelesen, die das Wort ‚Finanz‘ im Titel trugen, und manche davon zweimal. Buffett las keineswegs nur Finanzpublikationen, sondern er studierte immer wieder Erfolgsbücher wie etwa Dale Carnegies Klassiker „Wie man Freunde gewinnt“ – und er entwickelte ein systematisches Programm, um die Inhalte dieses Buches praktisch umzusetzen. Viele Menschen, vielleicht auch Sie, haben Bücher wie die von Dale Carnegie gelesen. Aber bloßes Lesen macht einen Menschen nicht erfolgreich. Nachdem Buffett Carnegies Buch studiert hatte, beschloss er, eine statistische Analyse durchzuführen, um zu prüfen, was passierte, wenn er dessen Regeln befolgte. Die Leute um ihn herum wussten nicht, dass er in der Stille seines eigenen Kopfes ein Experiment mit ihnen durchführte, aber er beobachtete, wie sie reagierten. Die Ergebnisse notierte er. Mit wachsender Freude sah er, was die Zahlen bewiesen: Die Regeln funktionierten. Buffetts engster Partner, Charlie Munger, mit dem er seit Jahrzehnten ein Milliarden-Imperium aufgebaut hat, wird von seinen Kindern als „Buch



auf zwei Beinen“ bezeichnet, weil er ständig Bücher über die Eigenschaften erfolgreicher und herausragender Persönlichkeiten liest. Angeblich liest Munger jeden Tag ein Buch.

Fragen

»Wer alle Antworten kennt, hat nicht alle Fragen gestellt.«
– Konfuzius

Der chinesische Ökonom Zhang Weiying sagte mir in einem Gespräch: „Die große Stärke von Deng Xiaoping lag darin, dass er wusste, was er nicht wusste.“ Kluge Menschen wissen, dass es viel mehr Dinge gibt, die sie nicht wissen als solche, die sie wissen. Von dem griechischen Philosophen Sokrates ist das Bekenntnis überliefert: „Ich weiß, dass ich nichts weiß.“ Zwei andere Aussprüche von Konfuzius: „Wer fragt, ist ein Narr für eine Minute. Wer nicht fragt, ist ein Narr sein Leben lang.“ Und: „Echtes Wissen bedeutet, das Maß seines eigenen Unwissens zu kennen.“ Die Klugheit eines Menschen können Sie daran erkennen, wie viele und welche Fragen er stellt. Dumme Menschen können Sie daran erkennen, dass sie auf alles eine Antwort haben und glauben, alles zu wissen.

Ausdauer

»Unser größter Ruhm liegt nicht darin, niemals zu fallen, sondern jedes Mal wieder aufzustehen, wenn wir gescheitert sind.«
– Konfuzius

Jeder Mensch hat mit Niederlagen zu kämpfen – der Erfolgreiche ebenso wie der

Verlierer. Sieger und Verlierer unterscheiden sich jedoch dadurch, wie rasch sie eine Sache aufgeben, nur weil sich ihnen ernste Hindernisse in den Weg gestellt haben. Ersterer überwindet sie, letzterer kapituliert vor ihnen. Jeder Mensch ist enttäuscht oder niedergeschlagen, wenn er verloren hat. Der eine bleibt nach einem Sturz jedoch liegen, der andere steht rasch wieder auf. Es ist ganz menschlich, dass man Selbstzweifel hegt, frustriert und traurig ist, wenn man mit etwas gescheitert ist. Wie lange verharren Sie in diesem Zustand? Wie schnell weichen Niedergeschlagenheit und Frustration dem Kampfgeist und dem Siegeswillen? Wie schnell stehen Sie wieder auf, wenn Sie zu Boden geworfen wurden?

Gegenseitigkeit

»Es gibt ein Wort, das jedem als praktische Lebensregel dienen könnte: Gegenseitigkeit.«
– Konfuzius

Mark Aurel, der römische Kaiser und Philosoph drückte es so aus: „Werde also nicht müde, deinen Nutzen zu suchen, indem du anderen Nutzen gewährst.“ Was für die Beziehungen zwischen den Menschen im Allgemeinen gilt, das gilt ganz besonders auch für Ihr berufliches Fortkommen: Erfolg im Berufsleben und in der Wirtschaft hat nicht etwa derjenige, der egoistisch nur auf seinen eigenen kurzfristigen Vorteil bedacht ist. Im Gegenteil: Nur wenn Sie immer wieder intensiv darüber nachdenken, wie Sie Nutzen für andere stiften können, werden Sie selbst Erfolg haben. Wer Karriere machen will, muss sich überlegen, wie er maximalen Nutzen für die Firma stiften und wie er seinem Chef dabei helfen kann, besser dazustehen und voranzukommen, und vor allem, wie er zusätzlichen Nutzen für die Kunden der Firma stiftet. Natürlich sollen Sie „sich selbst“ bei all dem nicht vergessen, aber das Schöne ist, dass Sie umso erfolgreicher sein werden, je mehr Sie für andere tun. Dabei dürfen Sie nicht erwarten, dass 1:1 alles, was Sie geben, zurückkommt. Und manchmal müssen Sie andere daran erinnern, dass es keine Einbahnstraße ist. Denn leider denken nicht alle Menschen so und manche versuchen, stets nur zu nehmen und nichts zurückzugeben. Diese Menschen werden jedoch nur vorübergehend erfolgreich sein.

Dr. Dr. Rainer Zitelmann ist erfolgreicher Immobilieninvestor und mehrfacher Bestseller-Autor.



Deutschland/Österreich/Schweiz

ERFOLG

DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin

500

Die 500
wichtigsten Köpfe
der Erfolgswelt

Bild: Momentensammler Patrick Reymann, Oliver Reetz, Spide

A

Abdel-Latif, Adel
Schweiz

Abert, Eva
Deutschland

Ahlfeld, Benedikt
Österreich

Aichhorn, Ulrike
Österreich

Ain, Tobias
Deutschland

Aminati, Daniel
Deutschland

Appelt, Marcus
Deutschland

Arnold, Frank
Schweiz

Asgodom, Sabine
Deutschland

Asmus, Frank
Deutschland

Auch-Schwelk, Annette
Österreich

Aumann, Matthias
Deutschland

B

Bandt, Michael
Deutschland

Barghoorn, Kolja
Deutschland

Bäuerlein, Andreas
Deutschland

Baulig, Andreas
Deutschland

Baulig, Markus
Deutschland



Beck, Tobias
Deutschland

Beilharz, Felix
Deutschland

Ben Said, Daniela
Deutschland

Benedikt, Kathrin
Deutschland

Berg, Benjamin
Deutschland

Bergauer, Theo
Deutschland

Berlin, Dan
Deutschland

Betschard, Martin
Schweiz

Betz, Robert
Deutschland

Beyreuther, Carsten
Deutschland

Biesinger, Rainer
Deutschland

Bingelli, Otto
Schweiz

Birkel, Yvonne
Deutschland

Bischoff, Christian
Deutschland

Blatter, Ivan
Schweiz

Boampong, Sascha
Deutschland

Bock, Julia
Deutschland

Bock, Petra
Deutschland



Bohlen, Dieter
Deutschland

Böhm, Rüdiger
Deutschland

Borbonus, René
Deutschland

Boros, Philipp
Deutschland

Bourgeois, Marion
Deutschland

Brandl, Günter
Deutschland

Brandl, Peter
Deutschland

Braun, Roman
Österreich

Brell, Andreas Enrico
Deutschland

Brocke, Carsten
Deutschland

Bröer, Holger
Deutschland/USA

Bronder, Stefan
Deutschland

Brüne, Natalie
Deutschland

Brych, Dave
Deutschland

Buchenau, Peter
Deutschland

Buhr, Andreas
Deutschland

Burkhart, Steffi
Deutschland

Buschhaus, Nadin
Deutschland

C



Calmund, Reiner
Deutschland

Catrini, Claudio
Deutschland

Christiani, Alexander
Deutschland

Corssen, Jens
Deutschland

Cramer, Ernst
Schweiz

Crowd, Elisha
Deutschland

Czerner, Markus
Deutschland

D

Dahlke, Rüdiger
Deutschland

Danz, Gerriet
Deutschland

Dasch, Benjamin
Deutschland

de Bark, Yvonne
Deutschland

Dederichs, Stefan
Deutschland

Deißler, Nina
Deutschland

Desai, Sarah
Deutschland

Deuser, Klaus-Jürgen
Deutschland

Dierssen, Mike
Deutschland

Dietz, Susanne
Deutschland

Dittmann, Titus
Deutschland

Dobelli, Rolf
Schweiz

Drachenberg, Jacob
Deutschland

Dübbert, Vivienne
Deutschland

Dudas, Stefan
Schweiz

Dunker, Frank
Deutschland

E

Eckardt, Katja
Deutschland

Eckert, Gabriele
Deutschland/USA

Eckhardt, Timo
Deutschland

Eckstein, Holger
Deutschland

Egger, Alexander
Österreich

Ehlers, Michael
Deutschland

Emmerich, Sarah
Deutschland

Enkelmann, Claudia
Deutschland

Erni, Bruno
Schweiz

Ernst, Lea
Deutschland

Ess, Karl
Deutschland

Etzold, Veit
Deutschland

F

Fabbris, Daniel
Deutschland

Faßbender, Alexander Maria
Deutschland

Fasching, Wolfgang
Österreich

Feier, Danien
Deutschland/Dubai

Felte, Frank
Deutschland

Feltes, Florian
Deutschland

Ferster, Katharina
Deutschland

Fey, Gudrun
Deutschland

Feyh, Pascal
Deutschland

Fink, Klaus-J.
Deutschland

Fischbacher, Arno
Österreich

Fischer, Alex
Deutschland

Flieshardt, Sven
Deutschland

Forrer, Onur
Schweiz

Först, Regina
Deutschland

Förster, Anja
Deutschland

Frädrich, Stefan
Deutschland

Franckh, Pierre
Deutschland

Franke, Patricia
Deutschland

Franzen, Sven
Deutschland

Frenk, Rafael
Deutschland

Frey, Jürgen
Deutschland

Frey, Urs
Schweiz

Friess-Henze, Marina
Deutschland

Fritze, Nicola
Deutschland

Fuchs, Klara
Deutschland

Funk, Christopher
Deutschland

Funke, Uli
Deutschland

G

Gaffar, Taha
Deutschland

Galal, Marc
Deutschland

Gálvez, Cristián
Deutschland

Gamm, Frieder
Deutschland

Garcia, Isabel
Deutschland

Garten, Matthias
Deutschland

Gärtner, Christian
Deutschland

Gassert, Marc
Deutschland

Gay, Friedbert
Deutschland

Geffroy, Edgar
Deutschland

Geisselhart, Oliver
Deutschland

Geringer, Nick
Deutschland

Geropp, Bernd
Deutschland

Giesecke, Alexander
Deutschland

Gladitz, Robert
Deutschland

Glöckler, Harald
Deutschland

Gnilenka, Gloria
Deutschland

Goerke, Dominik
Deutschland

Göker, Mehmet
Deutschland/Türkei

Gonzalez, Manuel
Deutschland

Gramminger, Marvin
Deutschland

Gräter, Norman
Deutschland

Greiner, Patrick
Deutschland



Grieger-Langer, Suzanne
Deutschland

Gross, Stefan
Deutschland

Groth, Alexander
Deutschland

Grün, Anselm
Deutschland

Grundl, Boris
Deutschland

H

Haas, Martina
Deutschland

Habermehl, Markus
Schweiz

Hagenow, Frank
Deutschland

Hager, Jakob
Deutschland

Hager, Mike
Deutschland

Hagmaier, Ardeschyr
Deutschland

Hahne, Rayk
Deutschland

Haider, Siegfried
Deutschland

Händeler, Erik
Deutschland

Hannawald, Sven
Deutschland

Hartmann, Alexander
Deutschland

Haunsperger, Joschi
Deutschland

Hausenblas, Michael
Deutschland

Havener, Thorsten
Deutschland

Heck, Sergej
Schweiz

Heimsoeth, Antje
Deutschland

Hein, Monika
Deutschland

Heinrich, Stephan
Deutschland

Heinz, Chris
Deutschland

Heizmann, Patric
Deutschland

Held, Benedikt
Deutschland

Heller, Stefan
Deutschland

Herde, Laura
Deutschland

Herger, Mario
Deutschland/USA

Herzog, Matthias
Deutschland

Hildebrand, Timo
Deutschland

Hilker, Claudia
Deutschland

Hofert, Svenja
Deutschland

Hofmann, Christine
Deutschland

Hofmann, Markus
Deutschland



Höller, Jürgen
Deutschland

Höller, Miriam
Deutschland

Hollywood, Calvin
Deutschland

Homm, Florian
Deutschland

Hörhan, Gerald
Österreich

Horx, Matthias
Deutschland

Hosp, Julian
Deutschland

Hübner, Sabine
Österreich

Hüls, Erna
Deutschland

Husemann, Valerie
Deutschland



Illgner, Jens
Deutschland

Imbimbo, Guglielmo
Schweiz

Imren, Bora
Deutschland

Indra, Ethan
Deutschland

J

Jachtchenko, Wladislaw
Deutschland

Jaff, Aya
Deutschland

Jagersbacher, Michael
Österreich

Janak, Simone
Österreich

Jekel, Thorsten
Deutschland

Jörn, Gereon
Deutschland

Joy, Chrissi
Deutschland

Jung, Stephan
Deutschland

K

Kahn, Axel
Deutschland

Kahn, Oliver
Deutschland

Kakmaci, Kerim
Deutschland

Kalman, Burak
Deutschland

Karem, Oscar
Österreich

Karim, Rabih
Deutschland

Karl, Edith
Österreich

Käselow, Torben
Deutschland

Kastenmüller, Jeffrey
Deutschland

Kattilathu, Biyon
Deutschland

Kaufmann, Alexander
Deutschland

Kaules, Tom
Deutschland

Keese, Christoph
Deutschland

Keil, Philip
Deutschland

Kelly, Joey
Deutschland

Kenanoğlu, Faheem
Deutschland

Kessler, Gunnar
Deutschland

Kiesewetter, Bernd
Deutschland

Kimich, Claudia
Deutschland

Kirchner, Steffen
Deutschland

Kitz, Volker
Deutschland

Klapheck, Martin
Deutschland

Klar, Andreas
Deutschland



Klitschko, Wladimir
Deutschland

Klößner, Bernd
Deutschland

Klußmann, Thomas
Deutschland

Kmenta, Roman
Österreich

Knedel, Thomas
Deutschland

Knigge, Moritz Freiherr
Deutschland

Knoblauch, Jörg
Deutschland

Knopf, Marcel
Deutschland

Knossalla, Matthias
Deutschland

Köber, Johann
Deutschland

Kobjoll, Klaus
Deutschland

Kochendörfer, Patrick
Deutschland

Kogler, Stefanie
Österreich

Kogler, Thomas
Österreich

Kohl, Walter
Deutschland

Köhler, Hans-Uwe
Deutschland

Kolbusa, Matthias
Deutschland

Koroma, Thaddaeus
Deutschland/USA

Kostadinova, Nelly
Deutschland

Kracke, Holger
Deutschland

Kratz, Karl
Deutschland

Kreissig, Daniela
Deutschland

Krespach, Daniel
Deutschland



Kreuter, Dirk
Deutschland/Dubai

Kreuz, Peter
Deutschland

Kroeger, Steve
Deutschland

Küffner, Andreas
Deutschland

Kulhavy, Gerd
Deutschland

Kult, Lauri
Deutschland

Küpper, Burkhard
Deutschland

Küstenmacher, Werner Tiki
Deutschland

L

Lambert, Dirk Michael
Deutschland

Lamm, Michael
Deutschland

Landsiedel, Stephan
Deutschland

Lange, Dieter
Deutschland

Langenscheidt, Florian
Deutschland

Langheinrich, Michael
Deutschland

Langhoff, Lutz
Deutschland

Laschkolnig, Martin
Österreich

Lauk, Marcus
Deutschland

Lauterbach, Heiner
Deutschland

Lauterbach, Victoria
Deutschland

Lejeune, Erich
Deutschland

Lembke, Gerald
Deutschland

Letzner, Frédéric
Deutschland

Ley, Ulrike
Deutschland

Liebetrau, Axel
Deutschland

Lieverz, Margit
Deutschland

Limbeck, Martin
Deutschland

Lindau, Andrea
Deutschland

Lindau, Veit
Deutschland

Lindemann, Christian
Deutschland

Lindenau, Ilona
Deutschland

Lischka, Gesa
Deutschland

Löhken, Sylvia
Deutschland

Löhr, Jörg
Deutschland

Loosen, Heike
Deutschland

Lorenz, Sven
Deutschland

M

Malik, Fredmund
Österreich

Mankevich, Maxim
Deutschland

Mansla, Sebastian
Deutschland

Marburger, Manuel
Deutschland

Marci, Alexander
Deutschland

Martin, Leo
Deutschland

Maschmeyer, Carsten
Deutschland



Maske, Henry
Deutschland

Matsching, Monika
Deutschland

Matuska, Andreas
Österreich/Monaco

May, André
Deutschland

McDavid, Janis
Deutschland

Meier, Urs
Schweiz

Meissner, Philip
Deutschland

Menter, Jim
Deutschland

Merath, Stefan
Deutschland

Michalik, Regina
Deutschland

Michalski, Christoph Maria
Deutschland

Micic, Pero
Deutschland

Mingers, Markus
Deutschland

Misar, Jana
Österreich/Spanien

Misar, Paul
Österreich/Spanien

Mockridge, Matthew
Deutschland

Moeller, Ralf
Deutschland/USA

Moestl, Bernhard
Österreich

Mohamad, Samer
Deutschland

Molcho, Samy
Österreich

Moore, Renée
Deutschland

Müller, Alexander
Deutschland

Müller, Annabel
Deutschland

Müller, Dirk
Deutschland

Müller, Franziska
Deutschland

Multerer, Dominic
Deutschland

N

Nasher, Jack
Deutschland

Naughton, Carl
Deutschland

Navidi, Sandra
Deutschland/USA

Nawrot, Manuel
Deutschland

Nawrot, Roman
Deutschland

Niazi-Hoffmann, Javid
Deutschland

Nickel, Susanne
Deutschland

Novakovic, Dejan
Österreich

Nussbaum, Cordula
Deutschland

O

Obermaier, Pamela
Österreich

Oberüber, Max
Deutschland

Osmanovic, Cemal
Deutschland

Otte, Max
Deutschland

Ouattara, Ben
Deutschland/Dubai

Overlack, Bert
Deutschland

Owo, Mike
Deutschland/Dubai

P

Parsaian, Pedram
Österreich

Pathé, Nicole
Deutschland

Pehlivan, Gönül
Deutschland

Pesch, Nicholas
Deutschland

Petek, Rainer
Deutschland

Peukert, Martina
Deutschland

Pfeffer, Nicole
Deutschland

Pisl, Karl
Deutschland

Platte, Sven
Deutschland

Platzer, Torben
Deutschland

Plikat, Raoul
Deutschland/Dubai

Pöhm, Matthias
Deutschland

Polk, Petra
Deutschland

Pommer, Katharina
Deutschland

Porsch, Katja
Deutschland

Pott, Oliver
Deutschland

Precht, Richard David
Deutschland

Promm, Eric
Deutschland

Przybylski, Dawid
Deutschland

Psaridis, Harald
Österreich

Q

Quante, Ludger
Deutschland

R

Rankel, Roger
Deutschland

Rappenglück, Stefan
Deutschland

Rassi, Elmar
Deutschland

Rath, Carsten
Deutschland

Reichel, Tim
Deutschland

Reinhardt, Alex
Deutschland

Reinwarth, Alexandra
Deutschland

Reiser, Patrick
Deutschland

Remus, Marcel
Deutschland/Spanien

Rethaber, Tobias
Deutschland

Richter, Damian
Deutschland

Riederle, Philipp
Deutschland

Riedl, Alexander
Deutschland

Ritter, Steffen
Deutschland

Rossié, Michael
Deutschland

Rouzbah, Adrian
Deutschland



Ruge, Nina
Deutschland

Rumohr, Joachim
Deutschland

Rusch, Alex
Schweiz

S

Sawtschenko, Peter
Deutschland



Schäfer, Bodo
Deutschland

Schall, Annabelle
Deutschland

Schandl, Gabriel
Österreich

Scharnweber, Denys
Schweiz

Scheelen, Frank
Deutschland

Scherer, Hermann
Deutschland

Scherer, Kerstin
Deutschland

Schippke, Marc
Schweiz

Schlechter, Thomas
Deutschland

Schlenzig, Tim
Deutschland

Schlosser, Tobias
Deutschland

Schmidt, Dirk
Deutschland

Schmiel, Rolf
Deutschland

Schmitt, Ralf
Deutschland

Schmitz, Karl Werner
Deutschland

Schmitz, Ralf
Deutschland/Spanien

Schneider, Ben
Deutschland

Schneider, Theresa
Deutschland

Schnitzenbaumer, Nina
Deutschland

Schober, Ewald
Deutschland

Schönauf, Yvonne
Deutschland

Schönbach, Lenny
Deutschland

Schork, Nicolai
Deutschland

Schreiber, Christoph
Deutschland

Schüller, Anne
Deutschland

Schulz, Benjamin
Deutschland

Schulze, Sven
Deutschland

Schumacher, Oliver
Deutschland

Schuster, Gunnar
Deutschland



Schwarzenegger, Arnold
Österreich/USA

Schweig, Daniel
Deutschland

Schweizer, Jochen
Deutschland

Scibetta, Lorenzo
Deutschland

Seiler, Laura Malina
Deutschland/USA

Seiwert, Lothar
Deutschland

Seiz, Harald
Deutschland

Semmelroth, Philip
Deutschland

Shalaby, Ash
Deutschland

Shiripour, Said
Deutschland/Dubai

Sideropoulos, Susan
Deutschland

Silberberger, Michael
Deutschland

Silver, Greta
Deutschland

Simon, Hermann
Deutschland

Söder, Danny
Deutschland

Söder, Robin
Deutschland

Soost, Detlef
Deutschland

Spies, Lukas
Schweiz

Sprenger, Reinhard
Deutschland

Sridhar, Kishor
Deutschland

Stahl, Carsten
Deutschland

Stahl, Stefanie
Deutschland

Stahl, Ulrike
Deutschland

Staniek, Patricia
Österreich

Staub, Gregor
Schweiz

Steiner, Chris
Deutschland

Steiner, Gabi
Deutschland

Steiner, Tim
Deutschland

Stelljes, Kris
Deutschland/Spanien

Stenzhorn, Raphael
Deutschland

Sterzenbach, Katja
Deutschland

Sterzenbach, Slatco
Deutschland

Stielau-Pallas, Alfred
Deutschland

Strachowitz, Michael
Deutschland

Strauch, Vera
Deutschland

Strohbach, Julie
Deutschland

Stuhlmiller, Michael
Deutschland

Summhammer, Evelyn
Österreich

Susan, Anouk Ellen
Deutschland

Szeliga, Roman
Österreich

T

Täuber, Marcus
Österreich

Taxis, Tim
Deutschland

Teege, Christoph
Deutschland

Tempel, Katharina
Deutschland

Tepperwein, Kurt
Deutschland



Thelen, Frank
Deutschland

Thomas, Boris
Deutschland

Thönnessen, Felix
Deutschland

Thust, Wolfgang
Deutschland

Timm, Laura
Deutschland

Tissen, Andreas
Deutschland

Tolle, Eckhart
Deutschland

Tomas, Jens
Deutschland

Topf, Cornelia
Deutschland

Traupe, Julius
Deutschland

U

Uth, Carmen
Deutschland

Uth, Hans-Jürgen
Deutschland

V

Vahldieck, Stefan
Deutschland

Verra, Stefan
Österreich

von Fournier, Cay
Deutschland

von Grafenstein, Uwe
Deutschland

von Kunhardt, Michael
Deutschland

von Massenbach, Rainer
Deutschland

von Münchhausen, Marco
Deutschland

W

Wachs, Friedhelm
Deutschland

Wagner, Ronny
Deutschland

Wald, Mathias
Deutschland

Weinstock, Daniel
Deutschland/Spanien

Weiß, Max
Deutschland

Weixlbaumer, Elmar
Österreich

Westermeyer, Philipp
Deutschland

Westphal, Susanne
Deutschland

Whitney, Annabell
Deutschland

Wiebelt, Marco
Deutschland

Wiechowski, Natalia
Deutschland/Dubai

Wilde, Frank
Deutschland

Wind, Patrick
Österreich

Windscheid, Leon
Deutschland

Winterlich, Jörg
Deutschland

Winzer, Ulrike
Deutschland

Wittmann, Thorsten
Deutschland

Wolff, Bernhard
Deutschland

Y

Yalcin, Saygin
Deutschland/Dubai

Yilmaz, Bahar
Deutschland

Yotta, Bastian
Deutschland/USA

Z

Zach, Davis
Deutschland

Zeletzki, Jil
Deutschland

Zieroth, Heiko
Deutschland

Zietlow, Julian
Deutschland

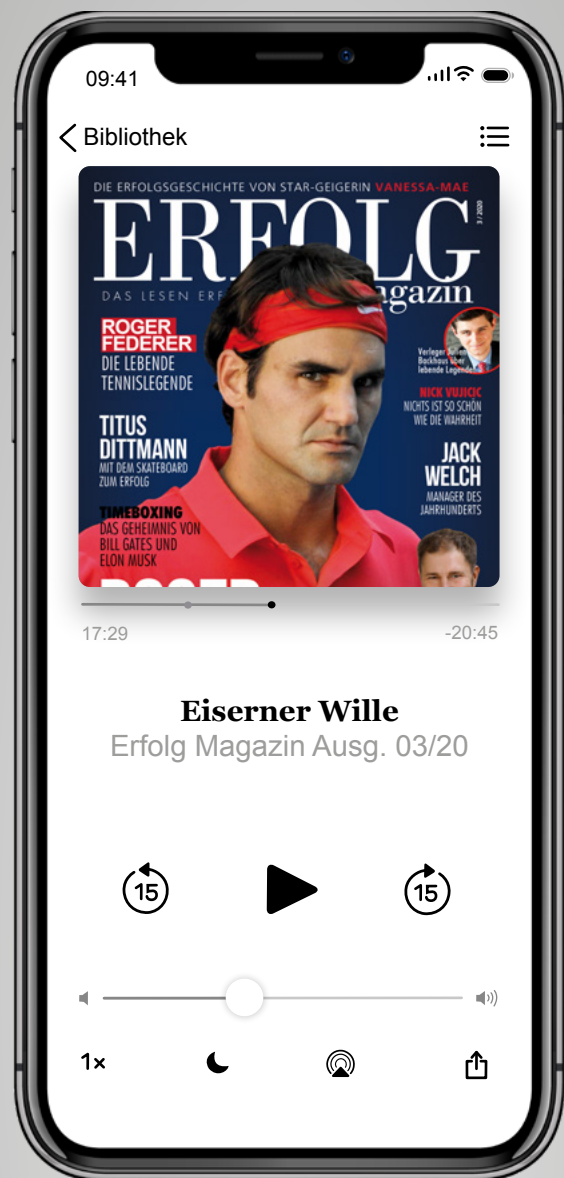
Zitelmann, Rainer
Deutschland

zur Löwen, Diana
Deutschland

Zurhorst, Eva-Maria
Deutschland

Zurhorst, Wolfram
Deutschland

Zwickel, Jürgen
Deutschland



**ERFOLG GIBT'S
NICHT UMSONST.
ABER ZUM **HÖREN****

**Das komplette Magazin jetzt
als Audiobook downloaden!**



Bilder: Depositphotos/blacksheep



Gerhard Schröder ist deutscher Politiker der SPD und ehemaliger Bundeskanzler. Er ist ein Mensch mit Ecken und Kanten, der immer für seine Werte und Überzeugungen einstand – er besitzt eine Authentizität wie kaum ein zweiter.

Authentizität

Authentizität ist das neue Buzzword der Welt. Egal wo man hinschaut, überall springt einem die Botschaft: „Sei ein Original und keine Kopie!“ entgegen. Authentizität ist zwar schwierig auszusprechen, doch gerade Trend und schürt Vertrauen im Privatleben, sowie in der Businesswelt.

Auf der einen Seite fühlen wir uns magisch angezogen von der Aussage, uns einfach so zu geben, wie wir sind, ohne ständig den Bauch einziehen zu müssen – „Oh Gott – wie anstrengend!“ Auf der anderen Seite vermittelt uns die Gesellschaft gerne den Slogan: „Sei doch Du selbst! – aber bitte nicht so!“

Authentizität wird daher immer mehr zur Gradwanderung zwischen dem vermeintlichen „Wer bin ich“ und „wer sollte ich sein“. Da das bereits beim Lesen anstrengend ist, gibt die Autorin, Speakerin & Coach Patri-

»Nutzen Sie Authentizität keinesfalls als Freifahrtschein für Beleidigungen: Gerne wird authentisch sein mit absoluter Ehrlichkeit vermischt [...].«

cia Franke folgende 5 Tipps, wie man insgesamt authentischer wird und mehr Vertrauen zu anderen aufbaut, ohne dabei anderen bewusst auf die Füße zu treten:

1. Nehmen Sie sich Zeit, Klarheit zu schaffen: Jeder von uns ist durch seine Kindheit, Umwelt und vielen weiteren Einflüssen bereits vorkonditioniert, doch jeder Mensch hat sein eigenes, individuelles Fundament. Was genau steckt dahinter? Welche Werte vertrete ich in

den vier wichtigsten Lebensbereichen: Gesundheit, Partnerschaft, Beruf und Selbstbild? Und als noch viel wichtigere Frage: Lebe ich auch nach ihnen oder was müsste ich ändern, damit es so ist?

Für Antworten darauf braucht man vor allem eins: Zeit für sich. Das kann eine Weile Auszeit sein oder einfach einige Stunden weit weg vom Alltag ohne Internet und Smartphone in der Hand.

Hier hat jeder seine eigene Vorliebe, doch wichtig ist, dass man sich genau diese Zeit regelmäßig für sich nimmt und mal den eigenen Werte Check für sich macht. Wer meint, er hätte dafür keine Zeit, sollte sich gleich als erstes Zeit dafür nehmen.

2. Nutzen Sie Authentizität keinesfalls als Freifahrtschein für Beleidigungen: Gerne wird authentisch sein mit absoluter Ehrlichkeit vermischt, so wie bei kleinen Kindern, die auf die Frage, ob

»Aus negativen Gefühlen werden schlechte Laune, Depression, Wut und sogar Burnout. Daher achten Sie ganz besonders auf Ihre Gedanken und glauben Sie bitte nicht alles, was sich da in Ihrem Kopf abspielt. Hier hilft es regelmäßig zu meditieren und Achtsamkeit im Alltag zu praktizieren.«

Tante Klara zu dick ist mit einem klaren „Ja“ antworten. Ehrlich sein ist sicherlich einer der Hauptfaktoren von Authentizität, doch gibt es den kleinen, aber feinen Unterschied, ob Sie einfach nur ehrlich und direkt sind oder eine Wertung in ihre Worte legen. Von Letzterem ist abzuraten, wenn sie weiterhin ein gutes Verhältnis mit anderen Menschen haben wollen. Direkte und ehrliche Ansprache ja – aber bitte ohne eine Wertung. Versuchen Sie es gleich heute beim nächsten Meeting oder beim Abendbrot zu Hause. Vielen von uns fällt es enorm schwer etwas zu sagen, ohne es direkt zu bewerten. Na, wie verhält es sich bei Ihnen?

3. Glauben Sie bitte nicht immer alles, was Sie denken: Wir denken im Schnitt ca. 60.000 Gedanken am Tag, bei den meisten Menschen sind davon ganze 80% negativ und noch schlimmer: zu 95% wiederholen sich Ihre Gedanken vom Vortrag. Achten Sie daher ganz genau auf das, was sich in Ihrem Kopf abspielt. Was sind das für negative Gedanken? Woher kommen Sie? Und wieviel Beachtung schenken Sie ihnen?

Patricia Franke nennt diese Gedanken „die eigene, persönliche Horrorshow“, die jeder individuell in seinem Kopf hört. Bei jedem ist der Wortlaut, die Stimme oder manchmal die Person aus der eigenen Familie, die einen klein halten möchte, anders, doch bei allen hat es denselben Effekt: aus Gedanken werden Gefühle. Aus negativen Gefühlen werden schlechte Laune, Depression, Wut und sogar Burnout. Daher achten Sie ganz besonders auf Ihre Gedanken und glauben Sie bitte nicht alles, was sich da in Ihrem Kopf abspielt. Hier hilft es, regelmäßig zu meditieren und Achtsamkeit im Alltag zu praktizieren.

4. Vermeiden Sie die People Pleasing Falle: Der Mensch möchte Anerkennung und dazugehören. Dies steckt

schon in seiner DNA, wenn man sich die Historie des Menschen ansieht. Ohne das Zusammenleben in Gruppen, hätte der Mensch, so wie wir ihn heute kennen, nicht überleben können. Doch dies bedeutet nicht, dass man nie seine Meinung teilt, aus Angst davor anzuecken. Schon Tetris hat uns gezeigt, dass man sich auflöst, wenn man sich zu sehr anpasst. Gerade in der heutigen Wirtschaft braucht es Menschen, die ihre eigene Meinung und Visionen mit anderen teilen. Nur so entstehen neue Pfade, Innovationen und Projekte. Also stehen Sie zu Ihren Ideen und sprechen Sie darüber – doch lassen Sie bitte nach wie vor jegliche Wertung aus dem Spiel.

5. Üben Sie Authentizität und das jeden Tag: Was auf den ersten Blick paradox klingt, ist dennoch nur eine Frage der Übung. Authentisch sein kann man üben und zwar ganz einfach, in dem man seine Handlungen und emotionalen Reaktionen regelmä-



Patricia Franke ist Podcasterin, Autorin und Coach, sowie Speaker auf verschiedenen Veranstaltungen.

ßig reflektiert. Wie gut haben Sie Ihre Gefühle unter Kontrolle? Reagieren Sie immer direkt oder lassen Sie sich erst einmal Zeit, die Dinge sacken zu lassen und reagieren dann mit mehr Besonnenheit und aus Ihrem tiefen Inneren heraus?

Die Meisten von uns haben verlernt zu pausieren. Alles muss immer ganz schnell gehen. Wir müssen auf Knopf-



Authentisch! Wie du glücklich wirst, ohne dich zu verbiegen

von **Patricia Franke**

256 Seiten

Erschienen: Juni 2020

ISBN: 978-3-43211-239-8

druck funktionieren. Doch was passiert, wenn wir nicht sofort wie aus der Pistole geschossen antworten und uns zunächst einmal Zeit lassen wirklich zu reflektieren? Hier hilft ein einfacher Satz: „Ich komme zeitnah mit einer Antwort auf Dich zurück.“ Sie verschaffen sich dadurch nicht nur Zeit, sondern können gleichzeitig auch Ihre Gefühle und Gedanken reflektieren, bevor Sie direkt losschießen. Sie agieren dadurch authentischer und ehrlicher. Dies ist eine simple Übung, die schon so viele Ehen und Businessentscheidungen gerettet hat.

Jeder von uns besitzt den Zugang zu der eigenen Authentizität, doch wir müssen diesen mit Mut und Selbstreflektion öffnen. Wenn wir das schaffen, erleben wir eine tiefe, persönliche Zufriedenheit und stellen gleichzeitig Vertrauen zu anderen her. Was dabei herauskommt, ist eine absolute Erfolgsgeschichte für Privat-, wie Businessleben.

Angst: Die Erfolgsfalle



Angst und Furcht sind zunächst einmal wichtige, gesunde, normale Gefühle. Angst ist ein uraltes Signal unseres Körpers, das uns vor Gefahren warnen und schützen soll.

Zum Problem wird die Angst allerdings dann, wenn sie scheinbar grundlos das Leben belastet, wenn man die Angst nicht mehr unter Kontrolle hat. Angst lähmt. Angst macht unfähig, die nötige Aktivität zu entwickeln. Wer Angst hat, zieht sich in ein emotionales Gefängnis zurück. Ängst-

liche Menschen flüchten vor den harten Realitäten, sie wagen sich nicht mehr aus ihrer Komfortzone heraus.

Immer mehr Menschen leiden unter folgenden Ängsten:

- Angst, nicht gut genug zu sein
- Angst vor unbekannten Situationen
- Angst, falsche Entscheidungen zu treffen
- Angst, Fehler zu machen Angst vor Ablehnung
- Angst, selbst zu kurz zu kommen

Furcht lockt den Misserfolg Bei vielen Menschen ist Furcht der größte Feind des Erfolgs. Was Furcht nicht alles anrichten kann: »Furcht lähmt die Kraft des Verstands, lähmt die Fähigkeit der Imagination, tötet das Selbstvertrauen, untergräbt die Begeisterungsfähigkeit, verhindert jede Initiative, führt zu Unsicherheit in der Planung, unterstützt Verschleppung, löscht allen Enthusiasmus aus und macht Selbstbeherrschung unmöglich. Sie entkleidet jede Persönlichkeit ihres Charmes, zerstört die Möglichkeit sorgfältigen Denkens, knechtet die Beharr-

lichkeit, verschwendet die Willenskraft an Nichtigkeiten, zersetzt den Ehrgeiz, verdunkelt das Gedächtnis. Es gibt Rückschläge, und lockt Misserfolge in jeder nur denkbaren Gestalt an; sie tötet die Liebe, erstickt die edleren Gefühle des Herzens, untergräbt jede Freundschaft und zieht das Unglück in hunderterlei Gestalt herbei, sie verursacht Schlaflosigkeit, Not und Trauer.«

Moment mal, Angst und Furcht – ist das nicht dasselbe? Nein.

- Angst ist eher ein unangenehmes Gefühl (z.B. Angst vor der Zukunft)
- Furcht ist meist ziemlich konkret.

Die Angst zu versagen

Versagensängste können schlimmer sein als das Versagen selbst. Denn zu scheitern ist zunächst einmal nichts Schlimmes. Da werden unsere Grenzen aufgezeigt. Jedes Scheitern kann eine wichtige Erfahrung sein, aus der wir lernen können. Wer aber heikle Situationen meidet, aus Angst vor dem Scheitern, kann erstens keine Erfahrungen machen. Und zweitens beraubt man sich auf diese Weise selbst aller Chancen zum Erfolg.

Das beste Beispiel, wie sich die Angst vor dem Versagen erfolgreich überwinden lässt, haben wir alle schon selbst geliefert. Die Strategie: Learning by doing. Wie war das denn damals, als wir Babys waren und laufen lernten? Wenn es nicht gleich klappte, wenn wir auf den Po plumpsten, zauderten wir dann? Resignierten wir? Gaben wir auf? Natürlich nicht. Wir rapelten uns hoch, probierten es weiter und immer weiter, plumpsten wieder hin – bis es plötzlich ging. Das funktioniert auch bei Erwachsenen.

Erfolgsfalle Angst vor Kritik

»Siehste, hab ich doch gleich gesagt. Ich kann einfach nicht glauben, was du immer für'n Mist baust. Nie hörst du mir zu. Mensch, bist du blöd. Das hätte meine Oma besser hingekriegt ...« Komisch, kaum einer möchte Kritisches über sich hören, Kritik an der eigenen Person ist schwer zu ertragen – während wir andere völlig selbstverständlich kritisieren.

Frage dich:

- Bist du in den letzten 30 Tagen kritisiert worden? Wegen was?
- Bist du als Kind oft kritisiert worden? Wegen was?

Buchauszug aus
„Inspire your Life!
Dein Weg zu mehr Erfolg“
von Jörg Löhr
240 Seiten
Erschienen: März 2020
ISBN: 978-3-93882-682-9



Sichern Sie sich jetzt Ihr kostenfreies* Exemplar unter <https://joerg-loehr-events.de/inspire>

*Es fällt lediglich eine Versand- und Logistikaufschale von 6,93 Euro an

Sicher erinnerst du dich noch an diverse Nörgeleien, Meckereien, Beanstandungen von anderen. Siehst du, Kritik sitzt tief. Sie tut weh. Du reagierst erschreckt, oft mit übertriebener Heftigkeit. Kritik kann schwer verletzen. Meist können wir Kritik noch nach vielen Jahren nicht vergessen.

Manche Menschen schleppen deswegen sogar Minderwertigkeitskomplexe mit sich herum. Vieles wird unterlassen, aus Angst vor Kritik. Sie verhindert also Initiative und kann sogar das Selbstvertrauen beschädigen. Es gibt generell vier Möglichkeiten, richtig mit Kritik umzugehen:

- Du kannst Kritik einfach zurückweisen.
- Du kannst Kritik akzeptieren und zurückweisen.
- Du kannst Kritikern weitgehend aus dem Weg gehen.
- Du kannst dir Kritik zunutze machen.

Warum Kritik nützlich ist

Kritik kann zu einer wertvollen Kraft werden, die uns konstruktiv auf unserem Weg weiterbringt. Voraussetzung ist, dass wir nicht total emotional auf Kritik reagieren. Wenn wir es schaffen, Kritik nicht persönlich, sondern sachlich zu nehmen. Wenn Schwachpunkte kritisiert werden, ist es sinnvoller, seine Fähigkeiten zu verbessern, statt auf den Kritiker loszugehen.

Frage dich immer:

- Wer hat dich kritisiert und warum?
- Welche Motive hat der Kritiker?
- Was ist der Inhalt der Kritik, die an dir geübt wird?
- Welches Ziel verfolgt der Kritiker?
- Steht er mit seiner Kritik alleine?

Beachte vor allem den zentralen Unterschied der Kritik:

- Das ist nicht o.k.
- Du bist nicht o.k.

An Kritik wachsen

Wichtig ist der Inhalt der kritischen Worte, nicht die Gefühle, die Kritik in dir auslöst. Wer konstruktive Kritik erkennen und zulassen kann, wer sie ernst, aber nicht persönlich nimmt, lässt sich von Kritik nicht gleich aus der Bahn werfen, sondern lernt dazu und beginnt dann innerlich zu wachsen.

Erfolgsfalle Angst vor Fehlern

Uns wird von Kind auf eingetrichtert, bloß keine Fehler zu machen. Wer Fehler macht, wird bestraft oder gemäßregelt oder nicht mehr geliebt – oder alles drei zugleich. Klar, das prägt. Durch diese Angst, bloß keine Fehler zu machen, engen wir uns selbst ein. Wir meiden das Risiko. Wir tun nur noch Dinge, die wir schon können. Die Folge:

Wie du mit Kritik umgehen kannst

Höre aufmerksam zu. Verteidigungshaltung und Defensive bringen nichts. Du zeigst damit nur, dass du unsicher bist.

Wenn du dieselben Kritikpunkte häufiger hörst, sei noch aufmerksamer. Hier geht es offenbar um einen bestimmten wunden Punkt.

Mach dir klar, wer dich kritisiert – und warum wohl?

Brause nicht auf. Versuche zu entspannen, auch wenn du unter Druck stehst und es nicht leicht ist. Atme innerlich zehn Mal tief ein und aus.

Unterscheide zwischen Kritik an der Person und an deinem Verhalten. Menschen verhalten sich nicht immer fehlerfrei. Deswegen müssen sie keine schlechten Menschen sein.

Versuche Abstand zu gewinnen. Denke später noch mal möglichst ohne Emotionen – über die Kritik nach.

Wir machen dann zwar wirklich weniger Fehler. Aber wir verschließen uns auch vor neuen Erfahrungen. Mögliche Folge davon: neue Ängste. Die Angst, Fehler zu machen, blockiert.

In der Forschung heißt ein Verfahren: »Trial and error«, also beim Versuch bewusste Irrtümer einkalkulieren. Nicht nur Erfinder, Wissenschaftler oder kreative Köpfe nutzen Misserfolge, um zum Erfolg zu kommen. Jeder kann von Fehlern profitieren. Sie sind wie Wegweiser zum Erfolg.

Aus Fehlern lernen

Indendreißeiger Jahren verblüffte General-Motors-Manager Charles Kettering mit einer neuen Erfolgsmethode. Er behauptete: Mit Misserfolgen pflastert man seinen Weg zum Erfolg – wenn man Fehlschläge voll akzeptiert und intelligent nutzt. Fehler sind wie gute Lehrer. Fehler können eine wichtige Lektion sein, wenn wir die richtige Einstellung zu Fehlern haben. Wir sollten Fehler, die wir gemacht haben, nicht verdrängen und nicht als Schlappe sehen. Fehler sind nichts Schlechtes, sie können eine notwendige und wertvolle Erfahrung sein. Denn:

- Wer clever ist, analysiert seine Fehler und lernt daraus.
- Wer noch cleverer ist, lernt auch aus den Fehlern anderer.

Jeden Fehler nur einmal machen

Wie gesagt: Es ist überhaupt kein Problem, einen Fehler zu machen, wenn man die richtige Einstellung dazu besitzt. Auf keinen Fall sollte man aus Angst vor weiteren Fehlern klein beigeben. Allerdings ist es wichtig, Schlüsse zu ziehen und nach Möglichkeit besser zu werden, vor allem denselben Fehler nicht öfter machen.

Erfolgsfalle Perfektionismus

Fehlerfrei, tadellos, außerordentlich hoher Maßstab, von einer fixen Idee – lexikalische Stichworte für einen Perfektionisten. Mr. und Mrs. Perfect unterliegen dem zwanghaften Wunsch, für jede Aufgabe die perfekte aller Lösungen zu finden.

Perfektionisten wollen:

- Alles oder nichts
- Auf meine Art oder gar nicht
- In einem einzigen großen Schritt oder gar nicht
- Perfekt oder überhaupt nicht

Perfektionisten leiden. Sie sind nie zufrieden. Sie verschwenden Energie auf Nebensächlichkeiten, denn selbst die sollen perfekt gelingen. Perfektionisten können nur schwer Kompromisse schließen. Sie verzetteln sich, werden nie fertig. Wenn dadurch Abgabetermine verpasst werden, hat das böse Folgen. Meist scheitern sie an ihren hoch geschraubten Ansprüchen – und stellen prompt ihre ganze Person in Frage. Perfektionisten können sich selbst über Erfolge nicht freuen. Der Perfektionist wird sich meist selbst zum Feind. Er lässt andere nicht an sich heran.

Nobody is perfect

Null-Fehler-Menschen schreien innerlich nach Anerkennung. Sie glauben, sie könnten

durch extremen Einsatz auch extremen Erfolg erzielen. Das gelingt selten, auch wenn sie wie ein Hamster im Laufrad strampeln. Resultat: Perfektionisten fallen in eine negative Spirale aus Selbstanklage, Unsicherheit und noch höheren Ansprüchen. Irgendwann droht Verzweiflung. Oftmals lähmt das große Ziel Perfektion zusätzlich, es passiert nichts, weil die Latte so hoch liegt, dass man sich nicht traut, anzufangen.

In kleinen Schritten vorgehen

Unterteile dein Vorhaben in kleine, bewältigbare Schritte. Das Wichtigste dabei: Überhaupt erst mal mit dem zu beginnen, was man sich vorgenommen hat. Just do it. Man kann nur etwas schaffen, indem man es tut. Und ganz wichtig: Versuche, locker zu bleiben.

In der Weltgeschichte ist nur ein perfekter Mensch bekannt – und der ist unbekannt: der Schöpfer der Formel »Nobody is perfect!« Halte dir vor Augen: Wer sich Fehler nicht verzeihen kann, ist burnoutgefährdet – und mit einem Erschöpfungssyndrom geht dann gar nichts mehr.

Wie du mit Fehlern umgehen kannst

Fehler sind positiv – vorausgesetzt, wir gehen richtig mit ihnen um! Hier einige Tipps:

Den Fehler sofort eingestehen.

Nicht mehr lang mit dem Fehler abgeben.

Aus dem Fehler lernen.

Denselben Fehler nicht nochmal machen.

Sich nicht wegen eines Fehlers schämen.

Keine langen Rechtfertigungen.

„Mit Misserfolgen pflastert man seinen Weg zum Erfolg – wenn man Fehlschläge voll akzeptiert und intelligent nutzt. Fehler sind wie gute Lehrer. Fehler können eine wichtige Lektion sein, wenn wir die richtige Einstellung zu Fehlern haben. Wir sollten Fehler, die wir gemacht haben, nicht verdrängen und nicht als Schlappe sehen. Fehler sind nichts Schlechtes, sie können eine notwendige und wertvolle Erfahrung sein.“

ERFOLG GIBT'S NICHT UMSONST. ABER ALS E-PAPER-ABO



Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop/



WER REICH WERDEN WILL, MUSS VERKAUFEN LERNEN

Dr. Dr. Rainer Zitelmann darüber, wie man reich und erfolgreich wird – und es auch bleibt

Robert T. Kiyosaki schreibt: "Die wichtigste Fähigkeit eines Unternehmers ist die Fähigkeit zu verkaufen". Menschen, die sich selbstständig machen, scheitern oft gerade daran, dass sie zwar gute Fachkenntnisse haben, diese jedoch nicht verkaufen können. Erfolgreiche Unternehmer sind meist auch gute Verkäufer – Bill Gates, Jeff Bezos, Warren Buffett oder Steve Jobs sind bzw. waren alle hervorragende Verkäufer.

Auch im Showbusiness sind Fähigkeiten wie Markenbildung und Positionierung

entscheidend für den Erfolg. Die am besten verdienenden Popstars sind nicht diejenigen, die die beste Stimme haben, sondern diejenigen, die zugleich auch Künstler in der Selbstvermarktung sind. Madonna, die nur eine durchschnittliche Gesangsbegabung hat, aber eine der reichsten Künstlerinnen ist, ist ein gutes Beispiel dafür.

Selbst bei den Topverdienern unter den Sportstars trifft das bis zu einem gewissen Grade zu: Natürlich ist die überragende sportliche Fähigkeit die Voraussetzung, aber die am höchsten dotierten Werbeverträge erhält nur derjenige, der es auch versteht, sich

gut „zu verkaufen“ und zu einer Marke zu machen, die für mehr steht, als nur für die sportliche Leistung. Zu seiner Zeit verdiente kein Sportler so gut wie Muhammad Ali, aber dies hatte er vor allem seinem enormen Sinn für Selbstvermarktung zu verdanken.

Fähigkeiten des Verkäufers sind selten
Analysieren Sie mal, welche Menschen in einem Unternehmen am meisten verdienen. Meist sind es die Verkäufer! Warum wird in vielen Berufen im Verkauf am meisten verdient? Wie stets im Wirtschaftsleben ist auch hier der Verdienst ein Ergebnis von Angebot und Nachfrage.

Forbes The World's Most Powerful People



#14 Jeff Bezos

Real Time Net Worth As of 1/27/17

\$72.1 Billion

CEO and Founder, Amazon.co

Age

Source Of Wealth

Amazon

Self-Made Score

Residence

Citizenship

Die meisten Menschen mögen den Verkauf nicht. Sie sagen, Vertrieb und Verkauf „liege ihnen nicht“ oder sie hätten dafür „kein Talent“. Gute Verkäufer sind selten, und deshalb verdienen sie mehr als andere. Denn der Verkauf erfordert Fähigkeiten und eine Persönlichkeitsstruktur, die in dieser Kombination nicht so häufig anzutreffen sind. Ein guter Verkäufer muss:

- 1. Ein Sympathieträger sein.** Ohne eine gewinnende, sympathische Ausstrahlung, die andere Menschen für Sie einnimmt, werden Sie kein guter Verkäufer sein.
- 2. Ein hervorragender Netzwerker sein.** Er muss offen sein, überall neue Menschen kennenzulernen und sein Netzwerk ständig erweitern.
- 3. Über hohe Frustrationstoleranz verfügen.** Die entscheidende Fähigkeit des Verkäufers ist es, bei einem „Nein“ nicht aufzugeben. Für den guten Verkäufer fängt das Verkaufsgespräch bei einem „Nein“ erst an. Und der gute Verkäufer weiß, dass er viel mehr „Neins“ als Zusagen bekommt, bevor er einen Verkauf besiegeln kann.
- 4. Über ein hohes Maß an Empathie verfügen,** sich in andere Menschen hinein fühlen und sehr gut zuhören können – und zugleich in der Lage sein, das Verkaufsgespräch tatsächlich bis zum Abschluss zu bringen, also die Unterschrift des Kunden zu bekommen.
- 5. Über ein hohes Selbstbewusstsein verfügen.** Denn ohne dieses Selbstbewusstsein wird er die notwendige Frustrationstoleranz nicht aufbringen können.

Jeff Bezos gründete Amazon 1994 eigentlich als Online-Buchhandel. Corona gab dem Online-Riesen einen weiteren Boost und Bezos gehört seit mehreren Jahren zu den drei reichsten Menschen der Erde. Ab Sommer 2020 stellt er 10 Milliarden Dollar, die vom "Bezos Earth Fund" verwaltet werden, für die Bekämpfung des Klimawandels zur Verfügung.

- 6. Über ein angemessenes Fachwissen verfügen.** Je teurer die Produkte sind, die er verkauft, desto wichtiger wird auch diese Eigenschaft. Niemand kann große Gewerbeimmobilien im Wert von Hunderten von Millionen Euro oder milliardenschwere Unternehmen verkaufen, der nicht über ein ausgeprägtes Fachwissen verfügt.

Studie belegt Wichtigkeit des Verkaufs

Für die Studie „Psychologie der Superreichen“ habe ich Tiefeninterviews mit 45 sehr vermögenden Menschen geführt. Es gab kaum einen Punkt, in dem sich die Interviewpartner – unabhängig von der Branche – so einig waren, wie der, dass verkäuferische Fähigkeiten maßgeblich zu ihrem

„Die wichtigste Fähigkeit eines Unternehmers ist die Fähigkeit zu verkaufen“

finanziellen Erfolg beigetragen haben. Zwei Drittel der Interviewpartner erklärten, die Fähigkeit, erfolgreich zu verkaufen, habe ganz entscheidend zu ihrem Erfolg beigetragen. Mehr als jeder Dritte erklärte sogar, 70 bis 100 Prozent seines Erfolges hätten von seinen verkäuferischen Fähigkeiten abgehangen. Dabei werden viele dieser hervorragenden Verkäufer auf den ersten Blick nicht als solche wahrgenommen, was wohl einen der Schlüssel für ihren verkäuferischen Erfolg darstellt.

Für sie ist Verkauf nicht nur der Prozess, Produkte oder Dienstleistungen zu vermarkten. Sie definieren Verkauf sehr viel umfassender. Verkauf wird verstanden als der Prozess, andere Menschen zu überzeugen, also den Beamten in einer Behörde davon, dass er etwas genehmigt, den Spitzenbewerber, dass er sich für das eigene Unternehmen entscheidet, die Mitarbeiter, dass sie die eigenen Visionen teilen, den Banker, dass er eine Finanzierungszusage erteilt. „Alles ist Verkauf“, erklärte einer der Interviewpartner. Das „Nein“, das einem im Verkaufsprozess zunächst oft entgegenschlägt, sehen die Interviewpartner keineswegs negativ. Viele



berichten, ihre größte Freude sei es, dieses „Nein“ in ein „Ja“ zu verwandeln.

Dafür sei vor allem ein hohes Maß an Empathie notwendig, betonen viele Gesprächspartner. Die Fähigkeit, Menschen „lesen“ zu können und intuitiv deren Ängste, Blockaden und Widerstände zu erfassen, um diese dann aufzulösen, sei von entscheidender Bedeutung. Viele

Gesprächspartner beschreiben sich als sehr sensibel oder als gute Psychologen.

Neben der Empathie spielt Fachwissen eine wichtige Rolle, das allerdings mit sehr guten didaktischen Fähigkeiten verbunden sein muss. „Gut erklären zu können“ bezeichnen Interviewpartner als entscheidende Voraussetzung für den verkäuferischen Erfolg. Ebenso wird häufig die Bedeutung des Networkings betont. Interviewpartner berichten, wie sie mit großem Fleiß, Ausdauer und Zielstrebigkeit Netzwerke aufgebaut haben, die überhaupt erst die Basis für ihren finanziellen Erfolg waren.

Diese verkäuferischen Fähigkeiten haben die Hochvermögenden weder in der Schule noch auf der Universität erlernt. Die Interviews zeigten, dass die meisten Menschen, die später sehr reich wurden, schon in ihrer frühen Jugend Verkauf gelernt hatten. Neben der Schule oder der Universität verdienen sie ihr erstes Geld nicht als Hilfskräfte, die für einen Stundenlohn arbeiteten, sondern im Vertrieb. Hier erwarben sie die verkäuferischen Erfahrungen, die ihnen später halfen, so reich zu werden.



Dr. Dr. Rainer Zitelmann

ist erfolgreicher Immobilieninvestor und mehrfacher Bestseller-Autor.

Madam C. J. Walker

Story der ersten schwarzen US-Millionärin

Eine Tochter von Sklaven wurde Anfang des 20. Jahrhunderts in Amerika zur Selfmade-Millionärin. Als Kämpferin für Gleichberechtigung, gegen Rassismus und als Personifizierter Optimismus ging die ungewöhnliche Frau in das kollektive Gedächtnis der Nation ein: Die Geschichte der Sarah Breedlove, besser bekannt unter ihrem Künstlernamen ‚Madam C.J. Walker‘, lernen Kinder in den Vereinigten Staaten bereits in der Schule. Ein Jahrhundert nach ihrem Tod zelebriert die USA mit Ausstellungen und Kunstwerken ihr Vermächtnis als ‚national treasure‘ (Nationalheiligtum); Filmproduktionen und Briefmarken tragen ihren Namen in die Welt.

Das Stichwort ‚Haarpflege‘ mag für weiße Europäer heute keine alarmierenden Assoziationen auslösen, aber in Nordamerika ist das Thema besonders bei der Schwarzen Bevölkerung alles andere als unbelastet. Das Thema der Haartracht ist für Afroamerikaner eng verbunden mit Schönheitsidealen, Konformitätsdruck und rassistischer Diskriminierung. Und eben mit Produkten zur Haarpflege wurde Madam C.J. Walker berühmt. Selber an Haarausfall wegen einer Erkrankung der Kopfhaut leidend, erfand sie ein Haarwuchsmittel und baute damit ihren Wohlstand auf, der ihr auch politische Einflussnahme, Wohltätigkeit und Mäzenatentum ermöglichte. Aber insbesondere durch ihr Engagement für die Ausbildung der Nachfahren der Sklaven spielt Madam Walker auch eine Rolle in der Antirassismus-Bewegung Nordamerikas.

Für manche verkörpert die in Freiheit geborene Tochter von Sklaven, die mit ihren eigenen Ideen zur Millionärin wurde, den

‚American Dream‘, und doch ist sie viel mehr als das. Ihren finanziellen Erfolg wollte sie nicht für sich selbst, sondern setzte die Mittel für ihre Ideale ein. Für eine Frau alleine wäre ihre Geschichte zu dieser Zeit schon ungewöhnlich, aber für eine Schwarze in einer von Rassismus geprägten, patriarchalischen Klassengesellschaft, ist ihr Erfolg um so bemerkenswerter. Feministen und andere Aktivisten verehren sie bis heute für ihre Unerschrockenheit, die Mode- und Beauty-Branche für ihren Erfindungsreichtum und Geschäftstüchtigkeit. In den Geschichtsbüchern wird ihr Vermächtnis als Paradebeispiel für den optimistischen Unternehmergeist Amerikas gepriesen.

Walker wurde als Sarah Breedlove am 23. Dezember 1867 auf einer Baumwoll-Plantage in Louisiana geboren. Sie war das fünfte und jüngste Kind ihrer Eltern, Sklaven, die erst kurz zuvor befreit wurden. Beide Eltern verstarben früh und so wuchs Sarah mit ihren Geschwistern auf. Die Waisen zogen nach Mississippi und fanden Arbeit auf einer weiteren Baumwoll-Plantage, auf der Sarah mit zehn Jahren als Haushaltshilfe für ihren Lebensunterhalt arbeiten musste. So zumindest ist es überliefert. Dokumente, die ihre Anstellung dort belegen könnten, fanden Historiker bis heute nicht.

Wohl um der Unterdrückung ihres Angestelltendaseins und der Gewalt durch ihren Stiefbruder zu entfliehen, heiratete sie mit 14 Jahren einen Moses McWilliams. Im Sommer 1885 gebar sie ihre Tochter A'Leila, nur zwei Jahre später starb Moses. In St. Louis schloss sie sich ihren Brüdern an, die sich dort als Friseure

etabliert hatten. Als Wäscherin verdiente sie in der Stadt 1,50 Dollar am Tag, genug, um ihre Tochter zu einer öffentlichen Schule zu schicken. Sie selber besuchte die Abendschule, wann immer es ihr möglich war. In St. Louis lernte sie auch ihren späteren zweiten Ehemann Charles J. Walker kennen; er arbeitete in der Werbung und half ihr später bei dem Aufbau ihres Unternehmens.

In den 1890er Jahren entwickelte Sarah eine Erkrankung der Kopfhaut, die einen starken Haarausfall verursachte. Kopfhauterkrankungen waren zu dieser Zeit unter den Schwarzen sehr verbreitet, und sie waren meist zu arm, um sich hautschonende Seife zu leisten. Viele farbige Frauen versuchten damals mit allerlei Mitteln, ihr natürlich stark gelocktes Haar zu glätten, damit es länger wachsen sollte und einem Schönheitsideal entspräche.

Sarah begann mit Hausrezepten und Haarpflegemitteln zu experimentieren, die ihren Haarverlust stoppen sollten. 1905 wurde sie als Vertreterin für Haarpflege-Produkte, die sie bald selber weiterentwickelte und verbesserte, angestellt und zog um nach Denver. Ihr Mann Charles half ihr, die Werbung für ihre eigenen Produkte zu perfektionieren und überzeugte sie, sich einen Künstlernamen mit hohem Wiedererkennungswert zuzulegen: ‚Madam C.J. Walker‘. Unter diesem Namen, ‚The Walker Method‘, vertrieben die beiden 1907 ihre eigene Haarbehandlung, die neben Bürsten und der bereits bekannten Pomade auch die Anwendung von neuartigen „beheizten Kämmen“ umfasste.

Ihre Methode machte die Haare glatt und geschmeidig, und auf einer Tour durch die

»Für manche verkörpert die in Freiheit geborene Tochter von Sklaven, die mit ihren eigenen Ideen zur Millionärin wurde, den ‚American Dream‘, und doch ist sie viel mehr als das. Ihren finanziellen Erfolg wollte sie nicht für sich selbst, sondern setzte die Mittel für ihre Ideale ein.«

Südstaaten begannen ihre Gewinne zu sprudeln. So gründeten sie 1908 in Pittsburgh ihre erste Fabrik, mitsamt einer Schule, in



der Friseure und Vertreter an ihrer Methode ausgebildet wurden. Nur zwei Jahre später wurde in Indianapolis die ‚Madame C.J. Walker Company‘ gegründet, die bald landesweit durch die Friseure und Visagisten bekannt wurde. Der Name ‚Walker‘ wurde zum Synonym für eine „Sauberkeit und Schönheit“ von Afroamerikanern, die damals in armen Verhältnissen mit schlechter Hygiene lebten und sich minderwertig fühlten. Der Umsatz erreichte bald neue Rekorde; im heutigen Wert umgerechnet mehrere Millionen Dollar. ‚Madam Walkers‘ Ideenreichtum und Triebkraft war damit nicht erschöpft. Sie organisierte Clubs und Treffen für ihre Vertreter und Friseure, die nicht nur dazu dienten, die herausragenden Leistungen der Mitarbeiter zu würdigen und diese dadurch zu motivieren. Sie verfolgte auch gleichzeitig die Weiterbildung ihrer Angestellten und brachte ihre philanthropischen Thesen unter das Volk, in dessen Mittelpunkt immer wieder die Verbesserung der Bildungschancen für ‚African Americans‘ stand.

Nach der Scheidung von Ehemann Charles, 1913, bewarb sie auf Reisen durch Lateinamerika und die Karibik auch dort ihre Produktlinie und bildete Menschen in der Anwendung ihrer Methode aus, während ihre Tochter A’Leila das neue Anwesen der Familie in Harlem, New York, verwaltete. A’Leila war es auch, die das Potenzial des Standortes im Nordosten der USA erkannte und zur späteren Basis des wachsenden Unternehmens ausbaute.

1916 bezog Madam Walker ihr Haus in Harlem und überließ die täglichen Geschäfte in Indianapolis ihrer Stellvertreterin. In Harlem, das sich seinerzeit zum kulturellen Hotspot der afroamerikanischen Kultur der USA entwickelte, widmete sie sich sodann hauptsächlich ihren philanthropischen Zielen. In der „Harlem Renaissance“ ging sie ganz auf und gründete zahlreiche Initiativen, die Stipendien für afroamerikanische Kinder organisierten und setzte sich für die solidarische Pflege von alten Menschen ein.

Etliche Gemeinnützige Institutionen der USA von heute gehen direkt auf ihr Wirken zurück, wie z.B. NAACP, die Nationale Organisation für die Förderung farbiger Menschen, ist heute die älteste und bedeutendste Bürgerrechtsorganisation der Vereinigten Staaten. Und die größte Spende, die die YMCA jemals erhielt, kam von Madam C.J. Walker, verbunden mit dem Auftrag, in Indianapolis den Christlichen Verein Junger Menschen aufzubauen.

Sie beauftragte den afroamerikanischen Architekten Vertner Tandy, eine Villa im ländlichen Hudson Valley, unweit der Metropole zu bauen, in die sie 1918 einzog. In der Villa Lewaro trafen sich fortan die



führenden brilliantesten Köpfe der neuen afroamerikanischen Bewegung. Das Anwesen in Irvington steht als Denkmal seit 1976 unter Schutz. Zuletzt von Diplomaten bewohnt, wurde es 2018 an die Stiftung ‚New Voices‘ übergeben. Die Stiftung setzt sich für junge, weibliche, afroamerikanische Unternehmerinnen ein und möchte das Gebäude zukünftig für ihre Zwecke nutzen.

Frau Walker starb 1919 an den Folgen ihres Bluthochdrucks, Nierenversagen, im Alter von nur 51 Jahren. Die Madam C.J. Walker Manufacturing Company wurde bis 1981 von ihren Nachkommen weiter geführt. Der Markenname existiert noch heute. Ein Drittel ihres Immobilienbesitzes vererbte sie ihrer einzigen Tochter, die sich – wie ihre Mutter – in der Harlem Renaissance hervortat. Die restlichen zwei Drittel vermachte sie verschiedenen Gemeinnützigen Organisationen. Sarah Walker wurde auf dem Woodlawn-Friedhof in der Bronx, New York, beigesetzt.

Ihre Legende lebt weiter und ihr Vermächtnis ist bis heute sichtbar. Als Kulturzentrum ist das ‚Walker Building‘ in Indianapolis von nationaler Bedeutung. Auf ihre Initiative gegründet, eröffnete das Kunstzentrum 1927 seine Pforten und steht heute ebenso als Denkmal unter Schutz. Und in dem ehemaligen Hauptgebäude der Fabrik ist inzwischen ein Theater untergebracht, welches derzeit zum ‚Madam Walker Legacy Center‘ umgebaut wird. Hier soll für 15 Millionen Dollar ein Ort entstehen, der dem Andenken, der Begegnung, dem kulturellen Austausch sowie der Bildung dient.

Das Smithsonian’s National Museum of African American History und das National Museum of American History bewahren außerdem große Teile ihres Nachlasses, 104 Kisten mit Aufzeichnungen, darunter 12 Bände ihrer patentierten Anleitungen zur Schönheits- und Haarpflege, und etliche Fotografien. Mit ihren Ausstellungen wollen die Kulturhistoriker die Wahrnehmung für die leidvolle Geschichte der Nachfahren der Sklaven schärfen und den Diskurs auf Rassismus und die Entwicklung der Gesellschaft lenken. Denn erst in diesem Licht lässt sich die Dimension ihrer Persönlichkeit erkennen.

Auch andere lokale Akteure und die zeitgenössische Kunst haben Sarah Walker entdeckt, so installierte das Alexander Hotel in Indianapolis eine Dauerausstellung, deren Kern ein Kunstwerk aus 4000 feinzahnigen Plastikämmen aus der Produktion des Unternehmens ist. Künstlerin Sonya Clark erklärte dazu, diese Wegwerfprodukte der damaligen Zeit hätten den niedrigen sozialen Status der afroamerikanischen Frauen des 19. Jahrhunderts eingefangen. Nun seien sie ein nationales Vermächtnis, in der sich die emotionale Pein durch Konformitätsdruck, Diskriminierung von Geschlecht und Rasse widerspiegeln.

»Mit ihren Ausstellungen wollen die Kulturhistoriker die Wahrnehmung für die leidvolle Geschichte der Nachfahren der Sklaven schärfen, und den Diskurs auf Rassismus und die Entwicklung der Gesellschaft lenken.«

Neuerdings ist sie auch auf deutschen Fernsehschirmen zu sehen, wenn gleich die brandneue Netflix-Serie ‚Self Made‘ in Kritiken nicht besonders gut abschneidet. Empfehlenswerter könnten da die Dokumentationen sein. 1987 erschien ‚Two Dollars and a Dream‘ und 2019 ‚No Lye: An American Beauty Story‘.

Oprah

Die Erfolgsstory der bekannten US-Talkerin

Trotz einer traumatisierenden Kindheit in Armut, wurde Oprah Winfrey zur ersten schwarzen Milliardärin und zu einer der einflussreichsten Frauen der USA. Weltbekannt wurde sie für ihren Einsatz gegen Rassismus und als Philanthropin.

Die heute 66-Jährige ist vor allem bekannt durch die „Oprah Winfrey Show“, die in Amerika 25 Jahre lang die Zuschauer begeisterte. International berühmt wurde sie durch ihre Rollen in etlichen Filmen und Serien, allen voran ‚Die Farbe Lila‘ und durch verschiedene gemeinnützige Projekte.

Sie revolutionierte die Talk Shows, indem sie erstmalig persönliche Themen der Durchschnittsbürger in diesem Format unterbrachte. Sie fand damit eine emotionale, empathische und intime Art der Unterhaltung und Information, die wir heute geradezu von den Medien erwarten. Das ‚Wall Street Journal‘ prägte dafür den Begriff ‚Oprahfication‘. Auch in der Literatur gelangte Oprah zu einer herausragenden Stellung: Wird ein Buch in ihrem ‚Oprah’s Buchclub‘ gelobt, katapultiert das den Titel an die Spitze der Bestseller-Listen – so entstand der ‚Oprah Effect‘.

„Ich halte immer Ausschau nach Geschichten, die Einblicke in die Reise der Afro-Amerikaner zulassen und ihren Kampf und Triumph“, erzählte sie in einem Interview dem britischen ‚Telegraph‘. „Zum einen ist es dein Herz, dein Geist, deine Energie, die etwas auswählen möchten, und dann findet eben dieses Etwas dich, auf Grund deiner Energie.“ Was andere schlicht „Schicksal“ nennen würden, betrachtet sie als eine „Anordnung, eine Kombination von Dingen“.



Oprah Gail Winfrey ist eine amerikanische Talkshow-Moderatorin, Schauspielerin und Unternehmerin. Winfrey ist Eigentümerin des Produktionsunternehmens HARPO Productions, das ihre und viele andere erfolgreiche US-amerikanische TV-Formate produziert.

Ich mag mich einfach... wirklich. Wenn ich nicht ich wäre, ich würde mich gerne kennen.

Es ist unmöglich, die Geschichten in Büchern, Talk Shows oder Filmen losgelöst von dem Rassismus in den USA zu sehen, oder losgelöst vor dem Hintergrund ihrer eigenen Lebensgeschichte. Wenngleich Oprah jetzt am Pazifik in einer Villa in Montecito, einer der wohlhabendsten Orte der USA wohnt, deren Wert wohl die 100 Millionen Dollar überschreiten dürfte, lebt, hat sie ihre Kindheit nicht vergessen, in der sie und ihre Geschwister in Kartoffelsäcke gekleidet wurden. Ihre Großmutter, die sie in Mississippi aufzog, hatte eben nicht genug Geld. Später lebte sie bei ihrem Vater in Tennessee und wurde von ihrem Bruder, Cousin und anderen Familienmitgliedern als Kind sexuell missbraucht. Mit nur 14 Jahren brachte sie einen Sohn zur Welt, aber das Frühgeborene starb kurz nach der Geburt. Sie ging mit dieser Geschichte erst 1986 an die Öffentlichkeit, als sie im Alter von 32 bereits bekannt war, und betrat mit dieser vielbeachteten, schonungslosen Offenheit Neuland in der Mediengeschichte.

Doch ging sie zunächst weiter zur Schule, wo ihr sprachliches und schauspielerisches Talent – gegen den Willen des Vaters – gefördert wurde. Mit 17 gewann sie Schönheitswettbewerbe und wurde zur ‚Miss Black Tennessee‘. Ein Radiosender wurde auf sie aufmerksam und ließ sie als Schülerin Nachrichten verlesen. Mit 19 bekam sie eine Stelle bei einem Fernsehsender angeboten und wurde so 1973 nicht nur zur jüngsten, sondern auch zu ersten schwarzen Frontfrau einer TV-Nachrichtensendung.

Ihr emotionaler und menschlicher Zugang passte nicht zu Nachrichten, jedoch bekam sie bei einem Sender in Chicago ihre eigene Sendung: ‚The Oprah Winfrey Show‘ wird so beliebt, dass etliche weitere Sender die Übertragungsrechte kauften und schließlich wurde sie zur unumstrittenen Nummer Eins in den gesamten USA. Ihre Offenheit, ihre äußerst direkte Art, mit der sie auch die persönlichsten Probleme ansprach, war bis dahin in amerikanischen Medien ein Novum. Für ihre Talk-Gäste waren die verstörenden Geständnisse oft eine Befreiung, und die Zuhörer liebten sie dafür. 2011 stellte sie die Sendung ein und gründete den Fernsehsender OWN, ‚Oprah Winfrey Network‘.

Ihr schauspielerisches Talent bewies sie in etwa zwei Dutzend Filmen und Serien; für ihre erste Nebenrolle in einem Kinofilm, ‚Die Farbe Lila‘ (1985), bekam sie einen Oskar. Viele andere Filme folgten, wie ‚Beloved‘, ‚The Butler‘ und ‚Selma‘. Ihre Filme und Serien drehen sich um die Armut der Schwarzen in Amerika, um Missbrauch, Gewalt, Drogenkonsum und Kriminalität, und natürlich um Rassismus. Als Produzentin stellt sie in ihren Werken die Schwierigkeiten dar, denen Afro-Amerikaner ausgesetzt sind, und wie wenige Möglichkeiten sich diesen Menschen tatsächlich bieten, dem Kreislauf der Armut zu entfliehen.

Afro-Amerikaner und bezahlte 400 einzelne Stipendien, 12 Millionen Dollar gab sie an das Smithsonian's. Sie übernahm die Kosten von Oprah's Angels Network. Mit 10 Millionen half sie Menschen nach dem Hurricane Katrina.

40 Millionen Dollar investierte sie in eine große, moderne Schule in Südafrika, in der 450 benachteiligte Kinder mit modernsten Methoden eine exzellente Ausbildung erhalten sollen. Dieser schulische Ansatz, mit Theaterausbildung und einem Schönheitssalon, sei zu elitär und eine



Oprah Winfrey hat das bekanntermaßen geschafft: Ihr geschätztes Vermögen beträgt 2,6 Milliarden Dollar. Und genau das ermöglicht ihr auch ein wohlütiges Engagement, so spendete sie 400 Millionen Dollar an Bildungseinrichtungen für

solide Ausbildung für die Masse sei sinnvoller, ließen Kritiker verlauten. Oprah Winfrey entgegnete: „Um die Schönheit in dir zum Leben zu erwecken, brauchst du schöne Dinge um dich herum und gute Lehrer, die dich inspirieren.“

„Während der Ausbildung habe ich wieder begonnen zu spielen und meine ersten eigenen Texte zu schreiben. Alles im ‚stillen Kämmerlein‘ und ohne zu wissen, wo das vielleicht einmal hinführen könnte. Es hat mich einfach glücklich gemacht und mich mit dem erfüllt, was mir vorher häufig gefehlt hat.“



Joel Brandenstein

Interview mit dem YouTube-Phänomen

Joel, du bist eigentlich Youtube-Künstler. 2011 hast du deine ersten Songs hochgeladen. Bis heute haben sich über 200 Millionen Aufrufe summiert und du spielst vor ausverkauften Hallen.

Wie kamst du damals zur Musik?

Was hast du vorher gemacht?

Schon während meiner Ausbildung zum Industriekaufmann habe ich gemerkt, dass ich etwas im kreativen Bereich machen möchte. Als Kind bekam ich für ca. zwei Jahre Klavierunterricht. Während der Ausbildung habe ich wieder begonnen zu spielen und meine ersten eigenen Texte zu schreiben. Alles im „stillen Kämmerlein“

und ohne zu wissen, wo das vielleicht einmal hinführen könnte. Es hat mich einfach glücklich gemacht und mich mit dem erfüllt, was mir vorher häufig gefehlt hat.

Am Ende des Tages entscheiden nicht mehr primär die großen Plattenfirmen über den Erfolg, sondern die Menschen, die die Musik auch konsumieren.

Haben die Sozialen Medien die Musikbranche demokratisiert? Theoretisch hat nun jeder die Chance, sein musikalisches Ding zu drehen.

Ja. Früher war der „Selfmade-Weg“ für einen Künstler praktisch unmöglich. Für mich war es damals faszinierend, mit wenigen Mitteln den Menschen weltweit meine Musik zugänglich machen zu können. Daraus hat sich für mich ein „natürlicher“ Weg ergeben, auf dem ich mich in meinem Tempo, mit meinen Zuhörern und Zuschauern gemeinsam entwickeln konnte.

Ich würde es immer wieder genauso machen und kann nur jedem Künstler empfehlen, sich über den Weg der sozialen Medien zu verewirklichen. Mit dem Beginn der sozialen Netzwerke hat sich definitiv die gesamte Musikbranche gewandelt und ich sehe die-



Das neue Album „Frei“ von Joel Brandenstein erscheint am 17.07.2020 über das Label Freie Musik in Zusammenarbeit mit Sony Music

Nachhaltiger Erfolg kommt in den meisten Fällen von ganz alleine, wenn man seinem Herzen folgt und etwas aus purer Leidenschaft macht. Die Erfüllung liegt nicht in der Wirtschaftlichkeit, sondern in dem kreativen Erschaffen an sich.

se Entwicklung für die Künstler sehr positiv. Am Ende des Tages entscheiden nicht mehr primär die großen Plattenfirmen über den Erfolg, sondern die Menschen, die die Musik auch konsumieren.

Hattest du schon damals das Ziel, groß rauszukommen?

Nein. Wenn das das Ziel ist, ist eine mögliche Karriere in meinen Augen schon zum Scheitern verurteilt. Nachhaltiger Erfolg kommt in den meisten Fällen von ganz alleine, wenn man seinem Herzen folgt und etwas aus purer Leidenschaft macht. Bis ich den ersten Euro durch meine Musik verdient habe, sind viele Jahre ins Land gezogen, in denen ich jedoch nichts vermisst habe. Die Erfüllung liegt nicht in der Wirtschaftlichkeit, sondern in dem kreativen Erschaffen an sich. Natürlich ist es für jeden Menschen ein Traum, irgendwann seine Leidenschaft zum Beruf machen zu können. Dass bei mir irgendwann dieser Tag kam, ist noch immer ein Traum, der hoffentlich noch viele Jahre andauern wird.

Was war besser: Als Indie auf Youtube oder jetzt in Kooperation mit Sony? Merkst du einen Unterschied?

Indie steht ja für Independent, und „unabhängig“ bin ich nach wie vor. Ich habe vor kurzem mein eigenes Label „Freie Musik“ gegründet und somit die beste Voraussetzung geschaffen, nicht nur mich selbst als Künstler zu verwirklichen, sondern zukünftig auch andere Musiker zu unterstützen und von meinem Wissen und meinen Erfahrungen profitieren zu lassen. In der Kooperation mit Sony fühle ich mich als Künstler wertgeschätzt und ernst genommen. In der Praxis ist ihre langjährige Erfahrung und ihr „know-how“ die perfekte Ergänzung zu meinen meist sehr klaren Visionen und Wünschen. Mein Label heißt nicht umsonst „Freie Musik“. Der Name ist ein Statement und ich fühle mich nach wie vor als Künstler absolut frei. Und das soll auch so bleiben.

Könnte man sagen, es gibt auch eine Art Etappenplan für einen Künstler, wenn er

nach oben will? Es gibt viele Weggabelungen, wo du dich entscheiden musst, wie es weiter geht. Klein und fein oder die ganz große Bühne.

Im besten Falle sollte sich ein Weg immer nahtlos anfühlen. Das ist das beste Indiz dafür, dass Etappen natürlich genommen werden. Ich werde oft gefragt, was denn dieser eine Song oder dieses eine Video gewesen ist, welches den großen „Hype“ ausgelöst hat. Das gab es bei mir nie. Es war ein jahrelanger Prozess, in dem ich je-

doch eines merkte: Es werden – wenn auch langsam – immer mehr Menschen, die mir musikalischen Zuspruch gegeben haben. Könnte ich es mir aussuchen, würde ich mir wünschen, ganz klein zu starten und eines Tages ganz groß aufzuhören. Kleiner als ich damals hätte man nicht beginnen können. Ob es irgendwann mal ganz groß aufhört, wird sich zeigen. Aber bis dahin werde ich alles daran setzen, den Menschen da draußen das zu geben, was ich am besten kann: Musik.





EGO

Warum Egoisten das bekommen, was sie verdienen

Egoisten nehmen so viel, wie sie bekommen können

Alles im Leben ist Verhandlungssache. Sie treiben es so weit, bis Ihnen jemand seine Grenzen aufzeigt. Das gilt auch beim Thema Geld. Wir alle weisen uns selbst irgendwann einen Wert zu – gemessen in einem Geldbetrag. Auch wenn Sie jetzt vielleicht einwenden, dass andere Ihnen diesen Wert zuweisen – zum Beispiel in Form des Gehalts oder eines Stundenlohns – waren es immer noch Sie, der das so akzeptiert hat. Sie haben dann diesen Wert in Ihr Denken übernommen und er hat sich dort manifestiert. Übernehmen Sie die Verantwortung dafür. Nur wer die Verantwortung trägt, hat auch die Macht, etwas zu verändern. Sie haben Einfluss auf Ihren Selbstwert. Sie müssen diesen Einfluss lediglich nutzen.

Als ich das letzte Mal mit Birgit Schrowange telefonierte, sprachen wir über Frauen und Geld: »Geld ist eine Wertschätzung. Du arbeitest, und das was du bekommst, ist die Wertschätzung. Und wenn Frauen eben noch 20 Prozent weniger verdienen als Männer, dann sind sie auch ein bisschen selber schuld. Sie stellen sich nicht hin und sagen: Ich bin es wert, ich habe das verdient und ich möchte gerne das Gehalt haben. Denn ich bin gut, weil ich meinen Job beherrsche, ich bin fleißig und einfach toll.«

Den eigenen Wert zu ermitteln ist zugegebenermaßen nicht ganz leicht. Es ist vielmehr ein schrittweises Ausloten der Grenzen. Sie erhöhen so lange Ihre finanziellen Forderungen, bis andere nicht mehr bereit sind, dieser Forderung nachzukommen. Hier müssen Sie auch den Egoismus der Gegenseite in Betracht ziehen. Denn diese will natürlich auch den maximalen Nutzen aus Ihnen ziehen. Das ist legitim. Sie

sollten in der Lage sein, den Wert zu ermitteln, den Sie Ihrem Kunden oder Arbeitgeber einbringen. Klar ist, dass Sie nicht den kompletten Betrag verlangen können, den Sie erwirtschaften. Dann wäre es für die Gegenpartei ein Nullsummenspiel.

Egoisten wissen, wie man Gehaltsverhandlungen führt

Das Wichtigste: Wenn Sie es nicht wert sind, verlangen Sie nicht nach mehr Gehalt. Ein Unternehmen hat Sie nur aus einem einzigen Grund eingestellt: Sie sollen helfen, Geld zu verdienen. Wenn Sie das nicht tun, steht Ihnen auch keine höhere Entlohnung zu. Das klingt hart, ist aber nur fair und auch völlig logisch.

Diese schonungslose Ehrlichkeit hat aber auch etwas Gutes. Sie können sich fortan überlegen, wie Sie dem Unternehmen zu mehr Geld verhelfen können. Wenn Sie also mehr Gehalt erhalten möchten, sollten Sie einen Mehrwert für Ihr Unternehmen erwirtschaften. Versuchen Sie herauszufinden, was Sie für das Unternehmen wert sind. Sehen Sie die Bilanzen

»Und wenn Frauen eben noch 20 Prozent weniger verdienen als Männer, dann sind sie auch ein bisschen selber schuld. Sie stellen sich nicht hin und sagen:

Ich bin es wert, ich habe das verdient und ich möchte gerne das Gehalt haben. Denn ich bin gut, weil ich meinen Job beherrsche, ich bin fleißig und einfach toll.«

– Birgit Schrowange

Ihres Unternehmens ein und versuchen Sie zu erschließen, welchen Beitrag Sie dazu geleistet haben.

In den meisten Fällen bekommen Sie ein Viertel dessen, was Sie dem Unternehmen einbringen. Suchen Sie nach Möglichkeiten, nicht den Anteil, sondern den Umsatz oder, viel besser, den Gewinn zu erhöhen. Schaffen Sie es zum Beispiel, Ihre Arbeit schneller zu erledigen, haben Sie den Gewinn für Ihr Un-

Buchauszug aus **Julien Backhaus**
neuem Buch „**EGO – Gewinner sind gute Egoisten**“

Hardcover, 240 Seiten
Erschienen: März 2020
ISBN: 978-3-95972-302-2



ternehmen bereits deutlich erhöht. Haben Sie eine Idee, wie das Unternehmen Geld sparen kann? Wenn ja, dann wird durch diese Maßnahme die Ausgabenseite gesenkt und der Gewinn gleichzeitig erhöht.

Egal was Sie machen: Achten Sie vor allem darauf, dass Sie auf der richtigen Seite des Spielfelds stehen. Was ist damit gemeint?

Worin sich alle Spitzenverdiener einig sind: Tun Sie, was Sie lieben. In einem Bereich, der Ihrem Talent und Ihrer Leidenschaft entspricht, haben Sie die größten Wachstumsmöglichkeiten. Das, was Sie gerne machen, machen Sie auch gut. Wenn Sie also derzeit nicht auf der richtigen Seite des Spielfelds stehen, quälen Sie sich nicht länger. Große Sprünge werden Sie dort nicht hinbekommen, beziehungsweise nur unter großen Schmerzen und der Gefahr, ins Burn- oder Bore-out zu fallen, wie so viele andere Arbeitnehmer.

Bitten Sie Ihren Chef lieber um eine Versetzung oder die Möglichkeit, andere Abteilungen kennenzulernen, statt nach

»Sie müssen nicht in eine bestimmte Rolle schlüpfen. Mit guten Argumenten hingegen können Sie immer punkten, auch wenn sie unsicher vorgetragen sind.«

mehr Geld in Ihrem bisherigen Job zu fragen. Wie schon Management-Legende Peter Drucker predigte: Stärken Sie Ihre Stärken. Qualifizieren Sie sich freiwillig in Ihrer Freizeit weiter. Wenn Sie jeden Tag in der Mittagspause in einem entsprechenden Buch lesen, werden Sie bald unersetzlich.

Wie so oft im Leben ist Vorbereitung bereits die halbe Miete. Es stimmt keinesfalls, dass Sie motiviert und selbstsicher in die Gehaltsverhandlung gehen müssen. Und schon gar nicht offensiv. Damit schaffen Sie vor allem eine Abwehrhaltung bei Ihrem Verhandlungspartner. Seien Sie sich gewiss, dass Ihr Chef mehr Erfahrungen im Verhandeln hat als Sie. Sie müssen nicht in eine bestimmte

Rolle schlüpfen. Mit guten Argumenten hingegen können Sie immer punkten, auch wenn sie unsicher vorgetragen sind.

Wenn Sie eine Gehaltserhöhung anstreben, gehen Sie es subtil an und nehmen Sie sich ein paar Wochen Zeit. Lassen Sie gegenüber Ihrem Verhandlungspartner

Bemerkungen fallen, welche Mehrwerte Sie in letzter Zeit für das Unternehmen gebracht haben. Stellen Sie beiläufig Fragen, ob es dem Unternehmen etwas bringen würde, wenn Sie weiterhin Mehrwerte schaffen (ja, das ist eine Suggestivfrage).

Haben Sie Ihre subtilen Argumente über ein paar Wochen platziert, bitten Sie um ein Strategiegelgespräch. Zeigen Sie in dem Gespräch auf, dass Sie sich aktiv Gedanken darüber machen, wie Sie für das Unternehmen wertvoller werden können, um dadurch mehr zu verdienen. Jetzt ist Ihr Chef in Zugzwang und wird Ihnen Argumente liefern, wie Sie künftig wertvoller sein können. Das wird Gehaltserhöhungen nach sich ziehen – das ist auch Ihrem Chef bewusst.

Gehen Sie stets auf die egoistischen Bedürfnisse des Gegenübers ein. Betrachten Sie die ganze Situation immer aus der Sicht des Unternehmens, niemals aus Ihrer eigenen. Je mehr Umsatz und Gewinn Sie für das Unternehmen einbringen, desto mehr sind Sie betriebswirtschaftlich wert. Suchen Sie also nach Bereichen in Ihrer Abteilung oder im ganzen Unternehmen, wo sich entweder Kosten einsparen lassen oder mehr Umsatz erzielt werden kann. Viele Konzerne und Mittelständler haben dafür eigens Anreizprogramme geschaffen. Wer solche Potenziale aufdeckt, bekommt Gehaltserhöhungen oder Einmalprämien – manchmal im sechsstelligen Bereich. Gehen Sie mit offenen Augen durch den Betrieb. In manchen Büros sind Mitarbeiter eine Stunde pro Tag damit beschäftigt, zum Kopierer am Ende der Etage zu laufen. Machen Sie den Vorschlag, durch einen zweiten Kopierer massiv Zeit und Geld zu sparen. Betrachten Sie das Unternehmen einmal aus der Perspektive, als wäre es Ihr eigenes. Was würden Sie ändern? Die Potenziale sind unerlässlich.

Bild: Oliver Retz



Alle reden vom großen Online-Erfolg. Aber die meisten haben ihn nicht. **Sascha Mende** verrät, worauf es ankommt.

Menschen kaufen nur Ergebnisse

Ein Coach, Berater, Experte & Dienstleister sei erst dann wirklich gut, wenn er oder sie einen Mehrwert generierten, ist Neukunden-Experte Sascha Mende überzeugt. Denn am Ende zähle das erfolgreiche Ergebnis der Kunden, um noch mehr begeisterte Kunden in das eigene Unternehmen zu ziehen. Dieses nenne man „den Nutzen des Fly Wheels“, betont er.

Mit seinen Kunden erarbeitet der 33-jährige Familienvater nach eigenen Angaben abgestimmte Systeme und Prozesse für nachhaltigen Erfolg in der dauerhaften Neukundengewinnung.

Sascha sagt: „Warum unser Konzept über 120 Mal erfolgreich funktioniert hat, liegt an folgendem Grund: Wir haben das Internet so einfach nutzbar für jeden unserer Teilnehmer gemacht, dass sie mit unserer E-Learning-Plattform oder eins-zu-eins-Beratung die Möglichkeit haben, 24 Stunden an sieben Tagen in der Woche nach ihrem Ermessen zu lernen. Schritt für Schritt erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Klienten einen roten Faden, der es erlaubt, ganz individuell das Business auf das nächste Umsatzlevel zu bringen und weiter

Schritt für Schritt erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Klienten einen roten Faden, der es erlaubt, ganz individuell das Business auf das nächste Umsatzlevel zu bringen und weiter wachsen zu lassen.

wachsen zu lassen. Durch unsere intensive Betreuung auf drei Ebenen können wir garantieren, dass unsere Kunden rund um

„Menschen kaufen das Ergebnis und nicht die Beschreibung, wir müssen verstehen, wie Menschen verkaufpsychologisch funktionieren, genau deswegen gibt es mein Meisterwerk Hypnotic Sales, eine praxisorientierte Bibliothek mit wahnsinnigen Ergebnissen!“

die Uhr von unserem Expertenteam betreut werden. Wir nehmen unsere Kunden live eins-zu-eins an die Hand und helfen bei technischen Fragen und persönlichen Herausforderungen auf dem Weg.“

„Was uns unterscheidet, ist unsere Geschwindigkeit der Betreuung. Unsere Kunden kommen an erster Stelle. Wir haben es uns zur Mission gemacht, dass die Erfolge unserer Kunden zu unserem Aushängeschild werden! Daher nutzen wir unsere Strategien tagtäglich selbst und zeigen unsere Schritte im Sand, die Du eins zu eins nachlaufen kannst und dieselben Erfolge erntest, wie wir selbst.“

Ein klares Statement aus über 13 Jahren Online Marketing und Vertriebserfahrung.

Sascha ist sich sicher, dass das Wichtigste in der Neukundengewinnung folgendes ist: „Menschen kaufen das Ergebnis und nicht die Beschreibung, wir müssen verstehen, wie Menschen verkaufpsychologisch funktionieren, genau deswegen gibt es mein Meisterwerk Hypnotic Sales, eine praxisorientierte Bibliothek mit wahnsinnigen Ergebnissen!“ Niemanden interessiert das Schwein, wenn man das Schnitzel will.

Sascha Mende lebe „bescheiden und dankbar mit seinen drei Söhnen und seiner wunderbaren Frau Meike im beschaulichen Wittingen“, ganz in der Nähe von Wolfsburg/Braunschweig. Dort führt er auch die Mende Consulting GmbH mit vier Mitarbeitern und einem starken Wachstum im Jahr 2020.

Er suche die Gesellschaft von Menschen, die, eine ähnliche Einstellung habend, für Erfolg brennen und stehen.

Als Beispiel nennt er Damian Richter, der Erfolgstrainer, der auch sein Mentor sei, Cüneyt Karatas, Dominikus Link und Valentin Scharf. Sie seien Menschen, die schon viel erreicht haben und noch viel mehr erreichen wollen.

Erfolg, so definiert Sascha ihn, sei der Erfolg der Kunden, wenn seine Kunden mit den Ergebnissen zufrieden seien und für sich selbst erfolgreich sind.

sd

Birgit Schrowange

Im Interview über den weiblichen Erfolg und die Stärken der Frau

Frau Schrowange, nach 40 Jahren vor der Kamera haben Sie nun das Studio verlassen. Ein Jugendlicher würde bei dieser Zahl viel-

leicht zurückschrecken und fragen: Vier Jahrzehnte dasselbe machen? Was würden Sie antworten?

Ich habe zwar 40 Jahre vor der Kamera gearbeitet, aber einen sehr abwechslungsreichen Berufsalltag gehabt. Von Nachrichtensendungen bis zu Schlagershows und später dann bei RTL mit ‚Life – die Lust zu leben‘ und ‚Extra‘ hab ich diverse Formate moderieren und auch als Reporterin im Einsatz sein dürfen. Mein ganzes Berufsleben war ich freiberuflich und habe neben Fernsehen auch Radio, Galas, Veranstaltungen moderiert, hab zeitweise als Schauspielerin gearbeitet, Bücher geschrieben und war und bin immer noch für meine diversen Werbepartner wie Adler und Basica im Einsatz. Niemals könnte ich über einen solch langen Zeitraum dasselbe machen. Einem Jugendlichen würde ich raten, sich breit aufzustellen, immer etwas dazulernen und unbedingt danach schauen, was ihn erfüllt.

Bei all den schönen Seiten hat TV und Öffentlichkeit aber auch eine andere Seite. Was hat Sie in Ihrer Karriere am meisten erschrocken?

Ja, das ist so, weil Frauen im Berufsleben auch heutzutage immer noch beweisen müssen, dass sie genauso gut wie die Männer sind und oftmals immer noch nicht ebenbürtig behandelt werden.

Relativ wenig, mir hat mein Beruf immer sehr viel Spaß gemacht. Manchmal hat es mich ein wenig gestört, dass die Menschen, seitdem es Smartphones gibt, einen in ungünstigen Situationen, z. B. beim Essen, gern mal fotografieren. Aber das sind winzige Störfaktoren, die nimmt man einfach

in Kauf, die positiven Dinge überwiegen.

In Ihrem neuen Buch ‚ungeschminkt‘ sprechen Sie bewusst Frauen an. Michelle Obama schreibt in ihrem Buch davon, Verletzlichkeit auch zuzulassen. Das liest man auch bei Ihnen heraus. Versuchen Frauen zu oft, ihren ‚Mann‘ zu stehen statt ihre Frau?

Ja das ist so, weil Frauen im Berufsleben auch heutzutage immer noch beweisen müssen, dass sie genauso gut wie die Männer sind und oftmals immer noch nicht ebenbürtig behandelt werden. Dieses Verhalten kann man dann im Privatleben nicht so einfach ablegen. Ich finde, Frauen

können im Job ruhig ‚ihren Mann‘ stehen, sollten aber im Privatleben ihre weiche Seite ausleben.

Sie schreiben auch ausführlich über Finanzen. Beschäftigen sich Frauen zu wenig damit?

Leider ja, Frauen überlassen finanzielle Angelegenheiten oftmals ihrem Mann. Das ist sehr schade: denn Frauen haben meist ein besseres Bauchgefühl und handeln umsichtiger, wenn es ums Finanzanlagen geht.



Birgit ungeschminkt von
Birgit Schrowange
Hardcover, 208 Seiten
Erschienen: April 2020
ISBN 978-3-96584-018-8



Bild: ADLER

Ich glaube, wir Frauen haben oft diese komischen Glaubenssätze im Kopf, dass Geld nicht wichtig ist, nicht glücklich macht etc... und deswegen können viele Frauen auch nicht so gut verhandeln wie Männer und verdienen auch weniger als ihre männlichen Kollegen. Armut ist weiblich und ich sage gerade jungen Frauen: Macht Euch niemals abhängig und geratet nicht in die Teilzeitfalle, denn das mindert die Rente ungemein – schaut, dass Ihr einen Teil eures Einkommens spart und in gute Aktien-ETF's investiert. Eine Stunde in der Woche sollte man sich ein wenig mit Geld beschäftigen.

Sie geben sogar Anlagetipps. Sind Sie ein Börsenfreak?

Nein ich bin kein Freak und auch kein Zocker, ich investiere monatlich in diverse Fonds und ETF's und habe einen langfristigen Anlagehorizont. Gerade durch die monatlichen Einzahlungen kann man je-

den Crash, ob Finanzkrise 2007 oder jetzt Covid-19 gut überstehen. In Zeiten, in denen die Börse fällt, bekommt man für sein Geld dann mehr Anteile.

Sich nicht nur über die Arbeit zu definieren, wie viele Männer meiner Generation das tun, Männerfreundschaften pflegen und lernen, auch über persönliche Dinge zu reden. Ich denke, da können Männer sich etwas von uns Frauen abgucken.

Was ist der häufigste Ratschlag, den Sie Freundinnen mitgeben?

Sich niemals abhängig machen, regelmäßig sich selbst zuerst zu bezahlen, also Geld verdienen, Verbindlichkeiten bezahlen, dann mindestens 10 Prozent sparen und investieren und was dann übrigbleibt, gern für schöne Dinge ausgeben. Bedient man seine Verbindlichkeiten, konsumiert und spart erst dann, was übrig ist, wird in

den meisten Fällen für's Sparen einfach nichts mehr übrig sein. Also die Reihenfolge ist wichtig. Ausserdem sollten Frauen sich ein bisschen mehr von Männern abgucken, Seilschaften bilden, sich gegenseitig unterstützen, mutig sein bei Gehaltsverhandlungen und ihre Bescheidenheit ein bisschen über Bord werfen.

Haben Sie auch einen Rat an die Männer?

Sich nicht nur über die Arbeit zu definieren, wie viele Männer meiner Generation das tun, Männerfreundschaften pflegen und lernen, auch über persönliche Dinge zu reden. Ich denke, da können Männer sich etwas von uns Frauen abgucken. Wir kriegen weniger Herzinfarkte, weil wir uns öffnen können und weil wir Beziehungen pflegen und nicht so viel in uns „hineinfressen“.

Herzlichen Dank für das Interview.

Vom Verkäufer zum Immobilien-Mogul

Wie Jan Henning es schaffte, sich ein großes Immobilien-Portfolio aufzubauen

Jan Henning baute sich ein Portfolio aus Immobilien auf, das ihm ein gutes Einkommen sichert. Aber da ihm die Zeit als Privatier zu langweilig wurde, begleitet er jetzt als Wealth Mentor Menschen auf ihrem Weg zur finanziellen Freiheit oder tritt als Speaker auf.

Als 24-Jähriger definierte er für sich das Ziel, mit 40 Jahren nicht mehr arbeiten zu müssen und von Mieteinnahmen leben zu können. Er wollte sich alle fünf Jahre eine neue Immobilie kaufen, so dass er dann monatliche Einkünfte von 2000 DM haben würde. Wie wir wissen, ging der Plan auf, obwohl es danach bei seiner ersten Wohnung erstmal nicht aussah.

Im Jahr 2000 gekauft, kostete sie monatlich 1000 DM an Unterdeckung, oder Neudeutsch ‚Cash Flow‘, und den Kredit mit seinen Zinsen von 5,1 Prozent bezeichnet Henning „als Wucher im Vergleich zu heutigen Bedingungen“. Damals, mit 24, nahm er gerade sein Studium der Betriebswirtschaft wieder auf. Unterbrochen hatte er es für eine Stelle als Geschäftsführer

in einem Bike- und Wintersportgeschäft mit 25 Angestellten, wo er nicht nur seine Leidenschaft für den Radsport ausleben konnte, sondern auch ein ordentliches Gehalt bekam. „Unternehmerisch hat mich die Zusammenarbeit mit den Geschäftspartnern sehr geprägt“, sagt er heute.

„Wohlbehütet in einer Beamtenfamilie aufgewachsen“, wie er selber beschreibt, hatte er zuvor Abitur gemacht, eine kaufmännische Lehre absolviert, Wehrdienst geleistet und angefangen zu studieren. Als ihm in Aussicht gestellt wurde, in eine Steuerkanzlei einzusteigen, nahm er das BWL-Studium wieder auf. Er arbeitet studienbegleitend in der Kanzlei, die ihm praktisches Wissen im Steuerrecht und Sensibilität in der Buchhaltung vermittelte. Das Gehalt eines Geschäftsführers gewohnt, wechselte er wieder in den Verkauf bei Oakley, dem Hersteller von Sportbekleidung und wird dort wenig später, 2005, ‚Sales Rep‘ (Außendienstmitarbeiter) des Jahres.

2010 machte er sich als Vermögensberater selbstständig und studierte nochmals an der EBS Oestrich-Winkel Finanzökonomie, „um der Verantwortung in der Beratung gerecht zu werden.“ 2014 dann hat er sein Ziel, von seinen Immobilien leben zu können, tatsächlich erreicht. „Dann begann eigentlich erst meine Investoren-Karriere.“ Als achttes Objekt in seinem Portfolio kauft er ein Mehrfamilienhaus in Frankfurt. 2017 wird Jan Henning Vater und definiert seine Lebensziele neu. Sein Portfolio wächst bis Ende des selben Jahres auf 26 Einheiten. Heute verwaltet er zusammen mit seinen Partnern über 110 Einheiten im eigenen Bestand, darunter auch das Turm-Hotel in Dreieich, und ist somit „vom Privatier zum Hotelier“ geworden. Noch bevor diese Ausgabe erscheint, wird ein Mehrfamilienhaus mit 19 Wohnungen hinzugekommen sein.

„Das spannende ist, dass sich das

Umfeld durch den persönlichen Erfolg verändert.“ Er habe sich früher in einem Raum mit anderen Immobilieninvestoren immer als der „Kleine“ gefühlt, aber genau daraus hat er wichtige Lehren gezogen. „Bist du in einem Raum, in dem die Menschen dir zuhören, dann bist du am falschen Platz. Suche dir ein Umfeld, in dem du zuhören kannst, in dem du etwas lernst und das dich inspiriert“, lautet seine Lektion. Was sich nicht verändert hat, ist die Liebe zum Radsport. Die Ausdauersportart im Freien lehrte ihm, dass Aufgeben keine Option ist. Und dass „wir aus jeder Niederlage oder jedem Fehler gestärkt mit den Erfahrungen herausgehen und besser werden. Große Erfolge gilt es zu genießen und zu feiern, doch heißt es am nächsten Tag wieder weiter zu machen.“

Er muss zwar nicht mehr arbeiten, aber er nutzt seine Zeit und bildet sich ständig weiter. So hört er beim Sport und beim Autofahren Hörbücher oder Blinkist und liest sehr viele Bücher zu Wirtschaft, Verkauf und Finanzen. Aktuell hat er ein Steuerseminar belegt, „um noch besser zu werden“. Als erster und bisher einziger Lizenznehmer des amerikanischen Immobilieninvestors und Motivationstrainers ‚Grant Cardone‘ nutzt er zum Beispiel auch dessen Lernvideos.

„Freiheit und Unabhängigkeit sind mir wichtig“, antwortet er auf die Frage, warum er seinen Weg so gewählt hat. Zeit für Sport, insbesondere Radsport, zu haben, und viel Zeit in der Natur zu verbringen, sei ihm immer noch wichtig. Überhaupt sei es sehr wichtig, sich ausreichend zu regenerieren, aufzutanken. Das macht er auf Urlauben, im Winter gerne im sonnigen Süden, oder eben auf dem Fahrrad, wo ihm die besten Ideen kämen, wie zum Beispiel die für seine eigene Fahrradmarke ‚Henninger‘.

Die erste Zeit als Privatier hat er auch sehr genossen, „doch dann kam relativ schnell Langeweile und Unzufriedenheit auf.“ Es sei wichtig, Ziele zu haben, die einen motivieren können und an denen man jeden Tag arbeitet. So kam er dann auf die Idee, als Mentor seine Erfahrungen weiterzugeben: „Als Wealth Mentor liegt es mir am Herzen, Menschen dabei zu begleiten, sich ebenso finanzielle Freiheit zu erschaffen.“



Bild: privat



Aubrey „Drake“ Graham, kanadischer Rapper und R&B-Sänger, ist einer der erfolgreichsten Musiker weltweit und zieht Millionen Fans in seinen Bann.

DRAKE – RAPPER UND PHILOSOPH

Aubrey Drake Graham ist ein kanadischer Rapper und R&B-Sänger, der am 24.10.1986 in Toronto das Licht der Welt erblickte. Es gibt wohl kein besseres Beispiel als ihn, dass es für den Erfolg völlig irrelevant ist, welche Voraussetzungen oder Bedingungen vorherrschen. Ganz nach dem Motto: Wer wirklich will, sucht Wege, wer nicht will, sucht Ausreden! Gerade der Rap-Superstar hätte mehr als genug Ausreden nutzen können. Doch er entschied sich anders. Drake hat es innerhalb der letzten zehn Jahre geschafft, alle bisherigen musikalischen Rekorde zu pulverisieren. Sogar Bestmar-

„Never let success get to your head and never let failure get to your heart“
– Drake

ken, die von Weltstars wie Usher oder den Beatles aufgestellt wurden, konnte der Rapper und R&B Sänger mit Leichtigkeit überwinden. Mit welchem Mindset ihm das gelang, wird in diesem Artikel gezeigt.

Kindheit und Jugend

Relativ wenig deutete darauf hin, dass aus Drake einmal dieser weltweit gefeierte Superstar werden würde, der neue Maßstäbe in der Musik setzt. Sein Vater ist ein afroamerikanischer Musiker aus Memphis, Tennessee. Seine Mutter ist eine weiße, praktizierende Jüdin, die auch ihren Sohn jüdisch erzog. Später meinte Drake, dass sich seine Kindheit und Schulzeit als sehr schwierig darstellten, wegen seiner Hautfarbe und seinem Glauben. Er war sehr oft Opfer von Diskriminierung und versuchter Unterdrückung. Sein niedriger sozialer Status trug ebenfalls dazu bei, dass er von Gleichaltrigen nicht akzeptiert wurde.

Drake ist einer der erfolgreichsten Musiker aller Zeiten – und stampfte seine Weltkarriere aus dem Nichts

Erschwerend hinzu kam, dass sich seine Eltern scheiden ließen, als der kleine Drake fünf Jahre alt war. Er musste fortan ohne Vater aufwachsen, der zurück in die Vereinigten Staaten zog, wohingegen Drake und seine Mutter in Toronto blieben.

Erste mühsame Karriereschritte

Mit 15 Jahren wurde er vom Vater seines Schulkameraden, der als Schauspieler tätig war, entdeckt. Er durfte in der Jugendserie „Degrassi: The Next Generation“ mitwirken. Es dauerte weitere fünf Jahre, bis er als Rapper in Erscheinung trat. Relativ früh knüpfte er Kontakte zu Musikgrößen wie Jay-Z, Kanye West und Lil Wayne, mit denen er verschiedene Mixtapes kreierte und Kooperationen einging. Doch das alles nützte nichts, da er 2009 noch immer ohne Vertrag dastand. Die Musikkarriere schien beendet zu sein, bevor sie überhaupt in die Gänge kommen konnte.

2009 veröffentlichte er jedoch die Single „Best I Ever Had“, die zum Hit in den USA avancierte. Danach gab es sogar einen Bieterstreit mehrerer Labels, um dem jungen Künstler einen Vertrag anzubieten. So schnell wendet sich das Blatt.

Endgültiger Durchbruch

Dass daraus keine musikalische Eintagsfliege werden würde, wurde in den kommenden Jahren dann relativ schnell klar. Vor allem auch deshalb, weil es Drake gelang, eine einzigartige Mischung aus Hip-Hop und R&B zu kreieren. 2010 folgte dann das erste Album mit Gastauftritten von Jay-Z, Alicia Keys, Niki Minaj und vielen anderen Künstlern. Mit diesem Werk krallte er sich mit über 1 Mio. verkauften Tonträgern die Nummer 1 in den USA. Vom vertragslosen Rapper zum absoluten Superstar innerhalb eines Jahres – not bad! Auch die darauffolgenden Alben enttäuschten nicht und reihten sich an die Spitze der weltweiten Charts.

The Scorpion sticht

Im Juli 2018 gelingt Drake mit dem Album „Scorpion“ etwas, das noch keinem Künstler bisher gelang. Er übertraf damit sogar die Beatles, die 54 Jahre vorher diesen grandiosen Rekord aufgestellt haben. Denn alle 25 Tracks des Albums waren in den Billboard-100-Charts vertreten. Sieben davon sogar in den Top Ten! Gleichzeitig befanden sich seine Songs über die

längste Zeitdauer an der Spitze der Charts. Mit drei verschiedenen Singleauskopplungen konnte er 29 Wochen die Nummer 1 für sich in Anspruch nehmen.

„When writing the story of your life, don't let anyone else hold the pen!“

– Drake

Drake katapultierte sich damit nicht nur an die Spitze der Hip-Hop-Szene, sondern er baute sich damit gleichzeitig ein Denkmal. Nur neun Jahre zuvor war dieser Erfolg nicht einmal in Ansätzen denkbar. Wir Menschen überschätzen, was wir in kurzer Zeit bewirken können und unterschätzen, was wir langfristig in Gang setzen können. Bei Drake ist es eine musikalische Weltkarriere, die seinesgleichen sucht.

Privatleben

Privat steht Drake eher für Stabilität. Davon zeugt seine sieben Jahre dauernde Beziehung zur Sängerin Rihanna, die von

2009 bis 2016 Bestand hatte. Mit der nächsten Frau, der ehemaligen Pornodarstellerin Sophie Brussaux, zeugte er 2017 sogar einen Sohn.

Für die Hip-Hop-Branche eigentlich recht ungewöhnlich ist, dass Drake nicht für Skandale sorgt, um seine Plattenverkäufe anzukurbeln. Einzig ein Video, in dem er eine damals Minderjährige auf der Bühne küsste, als er selbst 23 war, sorgt für Furore. Allerdings war dieses Videomaterial selbst auch schon beinahe zehn Jahre alt.

Drake der Weise

Als Rapper und R&B-Sänger ist klar, dass Drake auch viele Texte schreibt. Diese unterscheiden sich jedoch von Mitbewerbern und glänzen zuweilen durch philosophische Tiefe, wie beispielsweise dieses Zitat beweist: „Jealousy is just love and hate at the same time“. Oder dieses hier, in welchem er die Jugendlichen von der Straße wegholen will und sie auffordert, etwas für die eigene Bildung zu tun: „Open books, not legs. Blow minds, not guys“.

Trotz seiner unermesslichen Erfolge innerhalb kürzester Zeit, scheint Drake auf dem Boden geblieben zu sein: „Never let success get to your head and never let failure get to your heart“.

Bei den Recherchen zu verschiedenen Zitaten wurde ich bei keinem Promi bisher so fündig wie bei diesem Herrn. Ich kann Ihnen nur raten, sich selbst auch auf die Suche nach Zitaten von Drake zu begeben. Ich versichere Ihnen, Sie werden nicht enttäuscht.

Selbstverantwortung

Wenn wir das Leben von Aubrey Drake Graham rekapitulieren, dann sehen wir, dass er beinahe aus dem Nichts eine Weltkarriere auf die Beine gestellt hat. Er hatte keinen besonderen Wohlstand vorzuweisen, kein außergewöhnliches Netzwerk – dieses baute er sich später selbst auf – und auch sonst sprachen wenig Dinge für seinen Durchbruch.

Sein Weg schien vorgezeichnet, doch Drake nahm das Heft wieder selbst in die Hand: „When writing the story of your life, don't let anyone else hold the pen!“ Welch schöner Schlusssatz, den ich Ihnen sehr gerne mit auf Ihren Weg geben möchte. Viel Erfolg beim Schreiben Ihrer ganz persönlichen Erfolgsgeschichte!



Michael Jagersbacher ist Kommunikationstrainer, Unternehmer und Buchautor. Auf seinem Blog unter www.michael-jagersbacher.at gibt er Tipps, wie man sympathischer wird und mehr Profil erhält.

STARK VERHANDELN MACHT GLÜCKLICH

9 Tricks für den perfekten Deal

Die nächste Gehaltserhöhung ist im Sack, der Handwerker gibt mir schon für nächste Woche einen Termin und der Urlaub mit Freunden geht zum eigenen Wunschziel: Manche haben es echt drauf und bekommen scheinbar immer, was sie wollen. Selten hat das etwas mit Glück zu tun, viel öfter mit Verhandlungsgeschick. Diese 9 Tricks lassen jeden Deal gelingen:

1. Die eigene Haltung überprüfen: Fühle ich mich wie ein Bittsteller, werde ich auch auftreten wie ein solcher und sicher nicht als Held aus dem Gespräch herausgehen. Menschen, die sich kleiner fühlen, neigen auch in ihrer Körpersprache dazu, sich klein zu machen. Häufig wird dann beim Formulieren eines Wunsches ein Schildkrötenhals gemacht: Die Schultern heben sich ganz leicht, der Kopf wird etwas eingezogen. Wenn ich in einer Verhandlung so etwas bei meinem Gesprächspartner beobachte, weiß ich, dass ich schon gewonnen habe.

2. Wer ist mein Gegenüber, was ist ihm wichtig? Was ist sein dringendstes Problem? Wenn ich das weiß, kann ich meine Argumentation danach aufbauen. Ich beginne also mit der Perspektive des Gesprächspartners und nicht mit meinem eigenen Ziel. Will ich meine Freunde davon überzeugen, dass ein kleines Dorf in Südfrankreich unser

nächstes Urlaubsziel sein soll, kann ich so einsteigen: „Du sagst doch immer, wie wichtig für Dich gutes Essen und Ruhe im Urlaub ist. An den meisten idyllischen und stillen Orten gibt es keine guten Restaurants. Ich habe hier jedoch etwas entdeckt, wo wir beides finden.“

3. Gut vorbereitet ist halb gewonnen: Manchmal muss man ein wenig recherchieren, um das nötige Hintergrundwissen für eine Verhandlung zu haben. Auch wenn ich das in einer Gehaltsverhandlung nicht erwähne, ist es gut zu wissen, wie viel die Kollegen verdienen, welche Größenordnung im Unternehmen üblich und möglich sind und wieviel ich in einem anderen (vergleichbaren) Unternehmen bekommen würde.

4. Wer zu viel spricht, hat verloren! Verfalle ich in einen Monolog, wird der andere schnell die Arme verschränken, sich langweilen und hat außerdem alle Zeit der Welt, sich für sein „Nein“ eine passende Argumentation auszudenken. Besser: Fragen stellen! Im Gehaltspoker frage ich etwa: „Wie zufrieden waren Sie mit meiner Leistung im Projekt XYZ?“ „Was hat eigentlich Ihr Chef-Chef dazu gesagt, dass unser Team Diesdasjenos erreicht hat?“ Damit stimme ich mein Gegenüber ein und zwingt meine Führungskraft, mich zu loben. Und wenn sie mich nicht lobt, ist es eh kein guter Moment für eine Gehaltsverhandlung! Den gut gebuchten Handwerker bringe ich erst mal zum Erzählen, wie es ihm geht, was seine Lieblingskunden und -projekte sind und was ihn an seinem Job

manchmal nervt. Dann mache ich ihm klar, dass ich exakt zu seiner Definition eines Lieblingskunden passe und überzeuge ihn, sich etwas schneller um meine Bad-Armaturen zu kümmern.

5. Begeisterung zeigen! Will ich einen Gebrauchtwagen kaufen, werde ich einen besseren Preis bekommen, wenn ich mich für das Fahrzeug begeistere. Der Grund ist einfach: Der Verkäufer befürchtet beim Kritiker, es könnten im Nachhinein noch Reklamationen kommen. Und wir machen lieber Geschäfte mit Menschen, die wir mögen und die unsere Leidenschaften teilen.

6. Klare Worte wirken! In einer Gehaltsverhandlung vermeide ich Konjunktive. Nicht: „ich hätte gern“, sondern „Weil ich durch meine neuen Aufgaben nun dem Unternehmen diesen und jenen Mehrwert biete, halte ich eine Anpassung meines Gehalts auf XYZ für angemessen.“

7. Immer einen Plan B in der Tasche haben! Gut zuhören, exakt kontern. Sagt meine Führungskraft „so viel kann ich Ihnen im Augenblick auf keinen Fall anbieten.“ muss ich weiterfahren: „Wann dann?“

Fühle ich mich wie ein Bittsteller, werde ich auch auftreten wie ein solcher und sicher nicht als Held aus dem Gespräch herausgehen.

Susanne Westphal ist die Gründerin des „Institut für Arbeitslust“. Sie hält Vorträge, Seminare und Coachings zu den Themen Leadership, interne Kommunikation, generatypische Kommunikation, Selbst- und Teammotivation und Vereinbarkeit.



Wer ist mein Gegenüber,
was ist ihm wichtig?
Was ist sein dringendstes
Problem? Wenn ich das
weiß, kann ich meine Argu-
mentation danach aufbauen.



Überzeugungstäterin
von **Susanne Westphal**
227 Seiten
Erschienen: März 2020
ISBN: 978-3-59351-243-3

8. Nicht abspeisen lassen! Wenn statt einer Gehaltserhöhung eine Weiterbildung angeboten wird: „Das ist auch ein schönes Thema. Heute möchte ich mit Ihnen jedoch über mein Gehalt sprechen.“ Oder: „Verstehe ich Sie richtig? Sie sagen, in absehbarer Zeit kann ich mich in Position und Gehalt nicht entwickeln. Und Sie bieten mir stattdessen eine Weiterbildung an. Das ist doch ein wenig so, als erklärte man dem Rennfahrer eines Ferrari, dass er weiterhin nur auf dem kleinen Parkplatz fahren darf. Aber dafür bekommt er einen Extra-Turbomotor. Die Logik erschließt sich mir nicht.“

9. Ein „Nein“ gibt es nicht, höchstens ein „nicht heute“. Wir brauchen also mindestens einen nächsten Gesprächstermin! Lieber aber natürlich einen Verhandlungserfolg.



Der englische Premierminister
Boris Johnson gilt als sehr hartnäckiger
Verhandlungspartner.

ERFOLG

DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin

BRAND AMBASSADORS



Vision Erfolg

Du willst mehr vom Leben? VisionErfolg ist die erste Erfolgsplattform im deutschsprachigen Raum. Unsere Mission ist es, Dich als Deine Erfolgsmentoren zu einem selbstbestimmten Leben nach DEINEN Vorstellungen zu führen. Hört sich gut an? Schreibe jetzt Deine Erfolgsgeschichte auf visionerfolg.de, bis gleich!

@visionerfolg



Mymtvtn

Unser Erfolgsrezept?
DSG! Und nein es handelt sich hierbei nicht um ein Getriebe, sondern um Disziplin, Spaß und Geduld! Wir bei myMTVTN haben gelernt, dass diese 3 Faktoren unerlässlich für deine Zielerreichung sind! Wann schaltest du einen Gang höher und arbeitest endlich an deinen Träumen?!

@mymtvtn



Finanzielle Zuflucht

Finanzielle Zuflucht ist eine Marke, welche sich darauf spezialisiert, anderen Menschen in den Bereichen Finanzen, Persönlichkeitsentwicklung und Unternehmertum zu helfen. Bekannt ist unsere Marke vor allem auf Instagram, wo wir täglich neue und hilfreiche Beiträge veröffentlichen, die Wissen vermitteln und zu innovativen Denkanstößen anregen.

@finanzielle_zuflucht



BMotivation

Unser Motto „Spreading the good vibes“ richtet sich an Menschen welche einen Traum haben, jedoch noch nicht das richtige Mindset besitzen, um diesen zu verwirklichen. Wenn du dich für Persönlichkeitsentwicklung interessierst, dann schaue gerne auf unserer Instagram Seite [bmotivation_de](https://www.instagram.com/bmotivation_de) vorbei. Maciej und Benny

@bmotivation_de



Unternehmensmentor

„Du bist der Grund warum ich es jeden Morgen schaffe immer ein Stück weiter zu kommen, mich weiter zu entwickeln und über meine Grenzen hinauszuwachsen. Du motivierst mich (und ich glaube auch ziemlich viele andere Menschen) mit deinen Beiträgen und hast mich auf den richtigen Weg „gebracht“! Dafür wollte ich danke sagen“ – Maya L. (Abonnentin)

@unternehmensmentor



Jammer nicht, lebe!

Schon Einstein sagte, es gibt viele Wege zum Glück, einer davon ist aufhören zu jammern. Und ich hab mir das nach einem Schicksalsschlag zum Lebensmotto gemacht. Meine Seite/ Blog soll Dir eine Quelle der Inspiration und Motivation sein. Es lohnt sich seinen Träumen zu folgen und nie aufzugeben. Ich habe es selbst erlebt! Ich geh leben! Kommst Du mit?

@jammer_nicht_lebe

BOSS
MOTIVATION
SINCE 2018

Boss Motivation

Kennst du den Spruch „Zeige mir dein Umfeld und ich sage dir wer du bist“? Dein Umfeld hat einen riesigen Einfluss auf deine Gedanken, deine Einstellung, aber vor allem auf deine Taten! Das Gute: Durch Social Media ist es heutzutage so leicht wie nie, dir zumindest auf digitaler Basis das richtige Umfeld zu schaffen. Warum Boss Motivation unbedingt zu deinem Umfeld gehören sollte? Such uns auf Instagram und überzeuge dich selbst!

@bossmotivations



TOP EXPERTEN



Namen	Fachgebiet	Land	Namen	Fachgebiet	Land
Alexander Simon Bouton	Strukturvertrieb & Unternehmensführung	D	Mirco Haase	Versicherungen & private Altersvorsorge	D
Holger Lentz	E-Commerce	D	Juri Angermann	Immobilien & Vertrieb	D
Nils Röwer	Finanzieller Erfolg	D	Sascha Mende	Neukundengewinnung	D
Ben Taieb	Immobilien	D	Johann Brinster	Neukundengewinnung	D
Mario Grabner	NLP	A	Antonio Sommese	Investment	D
Andreas Klement	Leadership	D	Denis Schlüter	Einzelhandel	D
Jörg Angeletti	Personal Training	D	Ulf Zinne	Vertriebliches Wachstum, Entscheidungen, Umsetzung	D
Holger Götze	Feel Good Management	D	Monika Machin	Erfolgstraining Neukundengewinnung, Verkauf, Hochpreiscoaching	D
Lars Decker	Investmentberatung	D	Philipp Schartner	Business Mentor	D
Enzo Cusumano	Sales	D	Mike Sorce	Immobilien	D
Julian Voll & Sebastian Busch	Immobilien-Investment Beratung	D	Tarik Yilmaz	Strategie & Verkauf	D
Stefan Schrott	High Performance Coaching	D			

Hierbei handelt es sich um die **neu aufgenommenen Top-Experten**.
Die gesamte Liste finden Sie unter www.erfolg-magazin.de/top-experten/

BEST OF WEB

Karriere nach dem Spitzensport: Ein Job muss her



Wie geht es weiter, wenn das Trikot im Schrank verstaut ist? Die Stoppuhr nur noch zum Eierkochen gebraucht wird? Niemand mehr ein Autogramm will?

Viele Leistungssportler leben ihren Traum, reisen durch die Welt, erklimmen ein Siegestreppchen nach dem anderen. Doch der letzte Wettkampf kommt schneller als gedacht. Spätestens mit Mitte 30 ist es für die meisten vorbei. Oft reicht das Geld nicht weit übers Karriereende hinaus. Dann heißt es: ein regulärer Job muss her.

Schweini: Souverän in die zweite Karriere gestartet

Bastian Schweinsteiger hat keine Probleme mit der Karriere nach der Karri-

ere. Beim WM-Finale 2014 in Brasilien gegen Argentinien war er ganz oben angekommen. Er glänzte als einer der herausragenden Spieler und verhalf der Deutschen Elf wesentlich zum Sieg. Bei seinem Rücktritt 2016 war Bastian Schweinsteiger einer der beliebtesten und wichtigsten Fußballer der deutschen Nationalmannschaft.

Es hätte auch anders kommen können. Nicht viele ehemalige Spitzensportler sind nach der Profikarriere so gefragt.

Fakt ist: Es gibt ein Leben nach dem Leistungssport...

...und das kommt allzu oft...

Den Rest des Artikels lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de

Neue Partei: Widerstand2020 will in den Bundestag



Seit dem 21. April zählt die deutsche Parteienlandschaft eine neue Mitstreiterin. Das wäre nicht weiter bedeutend, denn in Deutschland werden ständig Interessenverbände und Parteien gegründet. Aber dieser Fall ist anders, denn Widerstand2020 – so nennt sich die neue Partei – hat bereits heute etablierte Parteien wie AfD, Linke oder FDP in ihrer Mitgliederzahl überholt.

„Eine normale Partei sind wir nicht.“ Das ist die Aussage des Mitgründers und Sprechers der Partei, Dr. Bodo Schiffmann, in einem Interview bei KenFM. Man wolle eine Mitmach-Partei sein. Als wichtigstes Grundrecht, für dessen Einhaltung sie sich später auch im Bundestag stark machen will, nennt sie Freiheit.

Sie fordert eine Machtbegrenzung der Regierung. Ein Ermächtigungsgesetz, wie es 1933 zuletzt erlassen wurde, dürfe es laut Schiffmann heute nicht mehr geben. Hintergrund: Die jüngsten Änderungen beim Infektionsschutzgesetz (IfSG)...

Den Rest des Artikels lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de

Bild: Depositphotos/Mauvrie/everett225, YouTube/KenFM, OMRO/Jochi Haunsperger

Beliebte Artikel auf www.erfolg-magazin.de

Joschi Haunsperger: Onlinemarketing Strategie zum Erfolg

Onlinemarketing ist Joschi Haunspergers Leidenschaft. In über 30 Jahren als Journalist und Öffentlichkeitsarbeiter hat er Medienarbeit zu höchster Effizienz raffiniert. Unter anderem macht er das Onlinemarketing für das Oktoberfest, hat einen Onlinemarketing-Stammtisch für die bayerischen Marketer und den Onlinemarketingkongress ins Leben gerufen. Seine Erfahrungen hat er in insgesamt drei Büchern festgehalten. Sein letztes Buch, das erst kürzlich erschien, trägt den Titel „Onlinemarketing Strategie zum Erfolg“. Es zeigt Anfängern, welche Fehler sie vermeiden sollen und müssen, um erfolgreich ins Online Marketing zu starten. Aber auch für diejenigen, die bereits länger im Online Marketing aktiv sind, werden hier viele wertvolle Tipps finden, ihre Tätigkeiten weiter auf- und auszubauen. „Letztlich zeige ich aber auch, wie wichtig es ist, verschiedene Einkommensströme zu generieren. Fällt nämlich einer weg, und man hat sich nur auf diesen verlassen,



tritt genau dasselbe wie bei den Affiliates ein, die plötzlich keinen Umsatz mehr generieren“, bringt er dem Leser die schmerzliche Erfahrung näher, wie schnell auch erwartete Einkommen wegbrechen können. „Daher ist eine breite

Streuung der Einkommensströme im Online Marketing existenziell wichtig.“

Diesen und mehr Ratschläge, sowie den Rest des Artikels lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de

J-Lo und A-Rod suchen Geld, um Baseball-Team zu kaufen



Jennifer Lopez und Alex Rodriguez versuchen tatsächlich, das traditionsreiche MLB Baseball-Team der New Yorker Mets zu kaufen. Seit letztem Monat werden die Nachrichten jedoch immer kurioser.

Skepsis scheint berechtigt, denn der Wert des Vereins, der mittlerweile wieder an der Spitze der amerikanischen ‚Major League Baseball‘ (MLB) dribbelt, wird auf 2,5 oder 2,6 Milliarden Dollar geschätzt. Das Vermögen des schönen und berühmten Paares beläuft sich aber auf „nur“ 700 Millionen Dollar – und zwar sind das Schätzungen, die vor der Corona-Krise gemacht wurden. Ein beträchtlicher Teil des Wertes dürfte außerdem in Immobilien stecken, vermutet Forbes. Kurz: die liquiden Mittel in ausreichender Höhe müssen sich die beiden erst noch...

Den gesamten Text finden Sie unter www.erfolg-magazin.de

JULIEN
BACKHAUS

EGO

GEWINNER SIND
GUTE EGOISTEN

FBV



Jetzt im Handel!