

***So gewinnen
Sie immer.***

garantiert!



***todsichere
Schritte***



So gewinnen Sie immer -

eine Gratisinformation von I-Bux.Com

Es gibt viele Arten von Geheimnissen:

Das Amtsgeheimnis
Das Sozialgeheimnis
Der Beichtgeheimnis
Das Berufsgeheimnis
Das Fernmeldegeheimnis
Das Briefgeheimnis
Staatsgeheimnisse
Ein so genanntes Bankgeheimnis (aber es ist ein offenes Geheimnis, dass es das in deutschen Landen noch nie wirklich gab.)

Von welchem Geheimnis sprechen wir nun hier?

Wir sprechen hier von einem Geheimnis, das so simpel ist, dass Sie sich wahrscheinlich fragen, warum Sie nicht selbst darauf gekommen sind!

Wir meinen hier keine Theorie darüber, wie Sie „gewinnen“, indem Sie sich einfach guten Gedanken widmen und dann darauf vertrauen, dass es der liebe Gott schon richten wird.

Glaube und Vertrauen sind wichtig - Keine Frage!
(Wir gehen zum Schluss nochmals darauf ein)

Aber manchmal dauert es einfach zu lange

In der Tat gibt es ein Erfolgsgeheimnis, das vermutlich nicht einer von Tausend kennt.

Wenn Sie es anwenden , lassen Sie Ihre Konkurrenz weit hinter sich.

Eines der größten Probleme, das viele Menschen im Beruf oder in ihrem Privatleben haben, lässt sich mit folgender Frage auf den Punkt bringen:
„Was verkaufe ich eigentlich?“

Was verkaufen Sie als Gegenleistung für das Geld oder die Reaktion, die Sie von Anderen wünschen?

Sagen Sie jetzt nicht: „Ich verkaufe gar nichts. Ich bin „bloß“ ...

eine Lehrerin,
ein Feuerwehrmann,
eine Hausfrau,
ein Bankangestellter

Täuschen Sie sich nicht!

Sie verkaufen immer!

Sie sind Verkäuferin beziehungsweise Verkäufer!



Wenn Sie jetzt sagen: „Das kaufe ich Ihnen nicht ab“ - was bedeutet das?

Übersetzt bedeutet das, dass Sie die Aussage nicht akzeptieren.
Dass der Autor ein schlechter „Verkäufer“ war.

Denken Sie an das letzte Mal, dass Sie an einem Wochenende im Kino waren.
Höchstwahrscheinlich konnten Sie es am Montag nicht erwarten, Ihren
Kolleginnen und Kollegen vorzuschwärmen, den Film „zu verkaufen“.
Also nochmals:

Sie verkaufen:

- ❖ Ihre Ideen
- ❖ Ihre Meinung
- ❖ Ihre Leistung
- ❖ Dass man Sie als Nachbar, Vater, Mutter, Ratgeber ... akzeptiert
- ❖ Dass Ihr Herzblatt bei Ihnen bleiben soll

Aber - es gibt einen **Pferdefuss:**

Höchstwahrscheinlich machen Sie das genauso wie die meisten anderen Menschen!

Die meisten Angestellten verhalten sich ähnlich.
Die meisten Schuhverkäufer verhalten sich ähnlich
Die meisten Versicherungsvertreter verhalten sich ähnlich
Die meisten Ehepartner verhalten sich ähnlich
Die meisten Eltern verhalten sich ähnlich ...

Und da liegt der Hund begraben!

Wenn Sie vieles oder gar das meiste ähnlich machen wie die meisten, sich so
verhalten wie die meisten andern, haben Sie ein Problem. Das Problem lautet:

Konkurrenz - Mitbewerber - Rivalen!

Sie stehen dann in Konkurrenz, wenn Kunden (oder auch Familienangehörige)
auf Sie blicken, dann auf andere Leute schauen, und diese beiden Personen
miteinander vergleichen!

Dadurch gelangen Sie in eine Position, in der Sie verlieren können!

Ob das fair ist, sei dahingestellt.

Ob Ihre Mitmenschen Äpfel mit Birnen vergleichen, spielt ebenfalls keine Rolle.
Selbst wenn der Vergleich mehr hinken sollte als ein beinamputierter Pirat -
Sie stehen auf dem Präsentierteller und werden verglichen!

Sobald Ihre Interessenten, Auftraggeber oder Angehörigen in ihrem Kopf eine
Vergleichsmöglichkeit haben, sind Sie mit einem Fuß bereits wieder aus dem
Spiel.

Warum?

Weil Sie nie und nimmer immer der oder die Beste sein können.



Es wird immer jemanden geben, der

- größer
- besser
- schneller
- billiger
- reicher
- netter
- ausgeglichener
- schöner
- lustiger
- gepflegter
- intelligenter oder sonst was ist als Sie!

Es ist nun mal so: Wenn Sie in einer Welt des Wettbewerbs leben, werden Sie letztendlich irgendwann einmal in die Röhre gucken! Garantiert!

In einer solchen Welt hören Sie dann Sprüche wie die folgenden:

Warum soll ich Ihr Dingsbums kaufen, wenn ich es bei xyz billiger kriege?

Warum soll ich bis nach Dortstadt fahren, wenn ich dasselbe auch in Hierdorf kriegen kann?

Warum soll ich mit dir spazieren gehen, wenn ich mit Erika zum Rockkonzert gehen kann?

Warum soll ich in deine Zweizimmerwohnung ziehen, wenn mir der Dieter ein ganzes Haus bietet?

Und das Schlimmste daran?

Meistens haben Sie gar keine Chance, hierauf zu antworten - weil der liebe Mitmensch seine Einwände gar nicht offen ausspricht! Diese Einwände bleiben im Unterbewusstsein hängen -

und Sie schauen wieder einmal in die Röhre!

Wenn Sie im Wettbewerb mit anderen leben, werden Sie die anderen ohne einen Hauch von Reue aus ihrem Leben verbannen.

Ihre „Bewerbung“ fällt durch den unbewussten Raster - und Sie sind aus dem Spiel!

Wettbewerb kann also nicht die Antwort sein!

Wettbewerb führt Sie zu einem inneren Kampf. Diese inneren Anfeindungen bringen weitere negative Gefühle hervor, zum Beispiel Wut, Ärger, Ressentiments, Groll, Unzulänglichkeit, Ohnmacht!

Am Ende sind Sie verausgabt und haben nichts erreicht!

Selbst wenn Sie eine Zeit lang im Wettbewerb gewinnen sollten, werden Sie auf lange Frist doch wieder auf der Strecke bleiben. Denn sobald Sie Nummer 1 sind, sägt bereits der Nächste an Ihrem Siegerpodest, der ebenfalls auf diesen Platz gelangen möchte!



Sie müssten also schon ein unbegrenztes Budget, das Aussehen von Aphrodite oder übersinnliche Fähigkeiten haben, wenn Sie im Wettbewerbsspiel auf Dauer gewinnen wollten.

Besser, schneller, schöner ... ist offensichtlich also nicht die Lösung.

Was ist es dann?

Danke für die Frage!

Wiederholen wir die Frage zum Mitschreiben:

Wie gewinne ich jedes Mal -
in jedem Bereich?

Eigentlich ganz einfach.

Sie machen es **nicht** wie alle anderen!

Kein Wettbewerb!

Stattdessen -

Kreativität!

Sie schaffen etwas Neues!

Das eingangs erwähnte Geheimnis lautet schlicht und einfach:

Kreation - nicht Konkurrenz - ist das Geheimnis für dauerhaften Erfolg!

Meisterköche sprechen von ihren kulinarischen Kreationen.
Modeschöpfer von ihren textilen Kreationen.

Wir verwenden den Begriff Kreation hier mit folgender Bedeutung:

Der Prozess des Findens, Erfindens, Entdeckens oder Schaffens von etwas Neuem.

Also - etwas anders machen, kreativer machen, günstiger machen als es bisher gemacht wurde.

Kreation - das sind neue Problemlösungen oder eine Vorgehensweise, die Sie in den Augen Ihrer Adressaten sofort von Ihrer Konkurrenz abhebt.

So stark, dass die anderen gar nicht erst auf die Idee kommen, Vergleiche anzustellen. In deren Denke sind Sie der oder die Einzige.

Kreation bedeutet also anders zu sein, sich anders zu verhalten, sich von der Masse der Anbieter abzuheben.



Das Ergebnis:

- ✓ Mehr Verkäufe,
- ✓ mehr Zufriedenheit
- ✓ bessere Beziehungen und ja, auch
- ✓ mehr Geld!

Aber ...

alles hat seinen Preis:

Und die Meisten wollen diesen Preis nicht bezahlen.

Der Preis?

Um etwas zu schaffen, zu kreieren, müssen Sie sich von der Mentalität der „Masse“ lösen.

Das bedeutet nicht, Einsiedlertum ohne menschlichen Kontakt. Wir sprachen von der Mentalität.

Was ist Mentalität?

Die Mentalität bezeichnet die vorherrschenden Denkmuster innerhalb einer Gruppe von Menschen.

Sie müssen bereit sein, Fehler zu machen!

Sie müssen bereit sein, Chancen zu ergreifen und verletzlich zu sein

Sie müssen bereit sein, sich kritisieren zu lassen.

Sie müssen sich durch Ihre inneren Konflikte und Zweifel hindurcharbeiten. Diese werden kommen so sicher wie das Amen in der Kirche! Ihr Unterbewusstsein (Ego) gibt sich nicht kampflos geschlagen. Es wird sich alle möglichen Tricks einfallen lassen, um Sie von einer Änderung Ihres Verhaltens abzuhalten. Von Magenschmerzen bis zu Alpträumen! (Ausführliche Infos hierzu finden Sie in unserem E-Book „Wenn ich könnte, wie ich wollte, wäre ich ...“)

Schließlich ist es wesentlich einfacher alles so zu machen, wie es „die anderen“ auch tun!

Wie „man“ es halt macht!

So fühlt man sich auf der sicheren Seite. Aber oftmals ist das, was die Mehrheit tun, eben nicht das Sichere.

Sobald Sie sich geistig von der Masse getrennt haben, werden Sie Ihren kreativen Rhythmus finden; Sie werden Ihre eigene, einzigartige Art entdecken.

Und sich fragen, warum Sie nicht früher schon damit angefangen haben!

Kreation - nicht Konkurrenz - lautet der Schlüssel zu Glück und Erfolg. Dies gilt nicht nur für das Berufsleben, sondern ist in Ihrem Privatleben ebenso wahr!



Kommen wir nun zum

Wie?

Wie kreieren Sie?

Wie setzen Sie sich von der Masse ab und gehen Ihren eigenen Weg?

Auch wieder ganz einfach!

Schritt 1:

Der Entschluss

Fassen Sie den Entschluss, nicht mehr der Herde nachzulaufen.
Denken Sie selbst und handeln Sie danach.

Fassen Sie den Entschluss, dass Sie nicht mehr dieselben Dinge verkaufen, nicht mehr auf dieselbe Weise arbeiten, Ihre Kinder nicht mehr auf dieselbe Weise erziehen, Ihr Herzblatt nicht mehr auf dieselbe, meist lieblose, Weise behandeln wie die Meisten.

Nicht umsonst lautet eine Definition von Verrücktheit:
„Die gleichen Dinge, die nicht weitergebracht haben, immer wieder zu tun“.

Folgen Sie nicht dem Mitläufer! Folgen Sie Ihrer eigenen Intuition!

Fassen Sie also den Entschluss, es anders zu machen!

Schritt 2:

Die Innovation

Innovation heißt wörtlich „Neuerung“ oder „Erneuerung“. Das Wort leitet sich aus den lateinischen Begriffen „novus“ (= neu) und „innovatio“ (= etwas Geschaffenes) ab.

Damit ist bereits gesagt, um was es uns bei der Innovation geht:

Um den Prozess, etwas Altes herzunehmen und daraus etwas Neues zu schaffen.

Das Rad wird also nicht neu erfunden.
Sie denken sich lediglich eine neue Verwendung aus.

Sie nehmen zum Beispiel zwei scheinbar nicht miteinander verwandte Dinge, bringen diese zusammen und haben damit eine neue Lösungsmöglichkeit geschaffen.

Sie finden neue Antworten auf alte Probleme.

Vertrauen Sie auf sich - und Ihre Möglichkeiten!



Schritt 3:

Sie selbst!

Sie selbst sind der Kleister, der diesen neuen Zaubertrank zusammenhält!

Schließlich sind Sie ein Individuum, etwas Einmaliges, mit einmaligen Talenten.

Sie gibt es nur einmal!

Deshalb kann mit Ihnen niemand konkurrieren!

Nehmen Sie Ihre ureigenen Talente,
arbeiten Sie an sich als Mensch und
überlegen Sie, welchen Beitrag Sie leisten können.

In Ihnen steckt mehr als Sie bisher vermutet haben!

Wenn Sie sich „wie die anderen“ verhalten, schaffen Sie sich nur unnötige Konkurrenz. Besinnen Sie sich auf Ihre Einzigartigkeit!

Schritt 4:

Vertrauen!

Davon haben wir bereits eingangs kurz gesprochen.
Warum ist das so wichtig?

Vertrauen Sie darauf, dass Sie etwas Wertvolles beitragen können.

Vertrauen Sie darauf, dass Sie besser werden können als Sie gestern waren.

Vertrauen Sie darauf, dass alles, was in Ihrem Leben geschieht, einem Zweck dient und zu Ihrem Besten ist!

Vertrauen Sie darauf, dass Kreation - nicht Wettbewerb - das Geheimnis für einen dauerhaften Erfolg ist.

Vertrauen Sie darauf, dass Sie Ihre Ziele mit Geduld und Ausdauer erreichen werden!

Kreativität bringt Ihre Einmaligkeit zum Ausdruck!

Beginnen Sie sofort damit!

In Ihrem Privatleben: Seien Sie kreativ im Umgang mit Ihrem Herzblatt, mit Ihrer Familie, mit Ihren Kindern!

In Ihrem Beruf: Seien Sie kreativ an Ihrem Arbeitsplatz! Fragen Sie Ihre Kunden oder Ihren Chef, was sich diese von Ihnen wünschen. Und dann suchen Sie nach kreativen Wegen, um diese Wünsche zu erfüllen!

Sie haben einen Geist - benutzen Sie ihn. Es ist zu Ihrem Vorteil!

Senden Sie diese
Info bitte an
Interessierte weiter!

