

Frederick Dodson

**ERFOLG-
REICH
SEIN**



**SUCCESS
ATTRACTS SUCCESS**

Franzius

Ratgeber



Franzius

FREDERICK DODSON

ERFOLG-

REICH

SEIN

**SUCCESS
ATTRACTS SUCCESS**

Ratgeber

Ein Buch aus dem FRANZIUS VERLAG

Cover: Simone C. Franzius

Bildlizenzen: Grafiken im Text: Frederick Dodson, Umschlag: shutterstock

Übersetzung aus dem Englischen durch die Franzius Verlag GmbH

Korrektorat: Franzius Verlag GmbH

Verantwortlich für den Inhalt des Textes

ist der Autor Frederick Dodson

Satz, Herstellung und Verlag: Franzius Verlag GmbH

Druck und Bindung: BoD, Norderstedt

ISBN 978-3-96050-258-6

Alle Rechte liegen bei der Franzius Verlag GmbH

Hogen Kamp 33, 26160 Bad Zwischenahn

Copyright © 2025 Franzius Verlag GmbH

www.franzius-verlag.de

Copyright der englischen Originalausgabe: 2022 Frederick Dodson

Informationen gemäß der Produktsicherheitsverordnung der EU,
auch als General Product Safety Regulation (GPSR) bekannt:

- Der Hersteller dieses Buches im Sinne der GPSR ist die Franzius Verlag GmbH.
- Ansprechpartner für GPSR-Fragen ist die Geschäftsführerin Simone C. Franzius.
- Die Kontakt-E-Mail bei Fragen im Sinne der GPSR lautet: mail@franzius-verlag.de
- Der eindeutige Produktcode gemäß GPSR ist die ISBN.

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt, mit Ausnahme der Bibelzitate. Die Bibelzitate stammen aus der »Menge-Bibel« und sind gemeinfrei. Jede Verwertung und Vervielfältigung des Werkes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks und der Übersetzung, sind vorbehalten. Ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis des Verlages darf das Werk, auch nicht Teile daraus, weder reproduziert, übertragen noch kopiert werden, wie zum Beispiel manuell oder mithilfe elektronischer und mechanischer Systeme inklusive Fotokopieren, Bandaufzeichnung und Datenspeicherung. Zuwiderhandlung verpflichtet zu Schadenersatz. Alle im Buch enthaltenen Angaben, Ergebnisse usw. wurden vom Autor nach bestem Wissen erstellt. Sie erfolgen ohne jegliche Verpflichtung oder Garantie des Verlages. Er übernimmt deshalb keinerlei Verantwortung und Haftung für etwa vorhandene Unrichtigkeiten.

Inhalt

Kapitel Eins: Bewusstsein im Geschäft.....	9
1. Der einfachste Businessplan der Welt.....	9
2. Tue, was du liebst, und liebe, was du tust	13
3. Sei der Gesellschaft ein Nutzen	14
4. Empathie ist stärker als nur »Verkaufen-wollen«	16
5. Das Gesetz der Anziehung wirkt besser als Marketing	19
7. Spezialisierung bringt Erfolg	26
8. Synergie	28
9. Selbststudium.....	32
10. Warum sollten Menschen dich anderen vorziehen?.....	33
11. Fünf Schritte zur Professionalität	34
12. Die Macht der fokussierten Produktivität	39
13. Alles ist nützlich	44
14. Wie man Meetings in produktive Brainstormings verwandelt	45
15. Die Macht der Gewohnheiten.....	48
16. Routinen erschaffen und durchbrechen	50
17. Wie Gewohnheiten der Begrenzung entstehen	52
18. Unaufhaltsames Momentum erschaffen.....	55
19. Stufen der Karriere	57
20. Der Übergang von Anstellung zur Selbstständigkeit	58
21. Überwindung der Arbeitslosigkeit	61
22. Dein Leben einem höheren Zweck widmen	64
23. Realitätsschöpfung für Unternehmen.....	65
Kapitel Zwei: Höhere Bildung.....	79
1. Kreativitätstraining	79
2. Die vier Stufen der Kompetenz	97
3. Du hast die Fähigkeit, fast alles zu lernen.....	100
4. Warum es nicht nur in Ordnung, sondern gut ist, sich zu irren	105
5. Erfahrungsbasiertes Lernen	108
6. Information vs. Transformation	111
7. »Erleuchtete« Bildung.....	112
8. Die Macht der Neugier	115
9. Schwierige Schüler in Super-Lernende verwandeln.....	116
Kapitel Drei: Wie Du Deinem Erfolg zu einem Höhenflug verhilfst.....	120
1. Einfach, einfach, einfach	120
2. Authentisch sein	125
3. Wenn du nicht wächst, verkümmerst du.....	129
4. Die Vorhersehbarkeit von Erfolg und Misserfolg	130
5. Fordere dich selbst heraus.....	133

6. Setze erweiterte Ziele.....	134
7. Hör auf, Negativität zu belohnen	136
8. Deine wahre Berufung.....	139
9. Was Misserfolg dich über Erfolg lehrt.....	141
10. Was der Sport dich über Erfolg lehren kann	142
11. In welcher Liga spielst du?	144
12. Kinder probieren so lange, bis sie herausfinden, was funktioniert ...	146
14. Überwinde Aufschieberitis	148
15. Dein Job als ein Kunstwerk.....	149
16. Menschen mit Enthusiasmus	150
17. Techniken zum Bestehen von Prüfungen	152
18. Der Illusionist	154
Kapitel Vier: Erfolg und Lebensmeisterschaft.....	157
1. Gewohnheiten mental starker Menschen.....	157
2. Authentisch, bewusst und kompromisslos erfolgreich.....	161
3. Das Leben im Gleichgewicht	170
4. Hör auf, etwas »auf Teufel komm raus« zu wollen.....	172
5. Das Leben außerhalb der Komfortzone	176
6. Die Bestandteile des Erfolgs.....	177
7. Wie ich vom »Versager« zum Erfolgreichen wurde.....	179
8. Super-Erfolgswoche.....	183
9. Dreißig Dinge, die du in deinem Leben verbessern kannst.....	185
10. Eine Weggabelung im Leben	186
11. Zehn Dinge, die dir der Sport über Erfolg lehren kann	189
12. Sei eine fähige Person	192
13. Beginne stark, beende stärker	193
14. Nicht-lineare Erfolgsdynamik	195
15. Kreativer Erfolg	200
16. Einfache Erfolgswerkzeuge.....	203
17. Über das Setzen von Zielen.....	203
18. Lass dein Unterbewusstsein die meiste Arbeit machen.....	204
19. Etwas, worauf man sich freuen kann	205
20. Akzeptiere, was ist, aber sei offen für mehr	206
21. Soll das Leben leicht oder herausfordernd sein?.....	208
22. Deine Bucket-Liste	214
23. Folge deinem Ziel, ob du Lust hast oder nicht	216
24. Wie du dich dazu bringst, ein Buch zu schreiben.....	219
25. Sich auf den Sieg ausrichten	224
26. Dimensionen des außergewöhnlichen Erfolgs.....	224
27. Lass vergangene Erfolge los.....	227

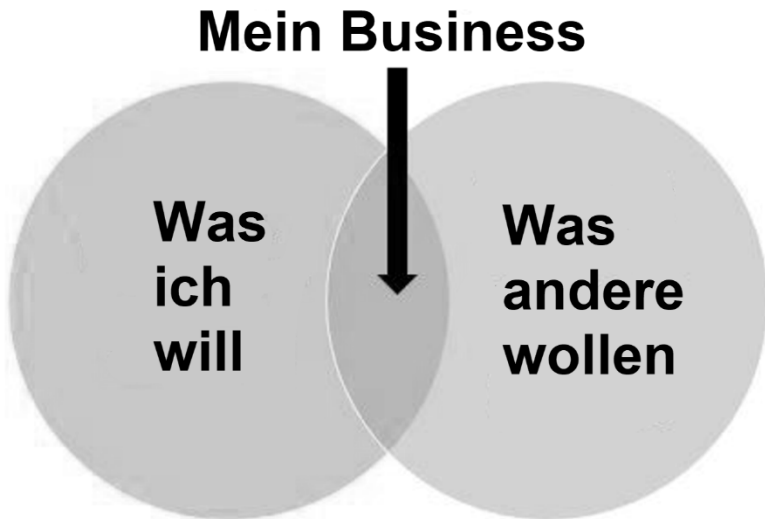
28. Tue, was du liebst, und liebe, was du tust	231
29. Audio-Serie »Erfolg zieht Erfolg an« (in Englisch)	233
Kapitel Fünf: Willenskraft und Selbstkontrolle.....	234
1. Homöostase und das Gesetz der Anziehung.....	234
2. Entwicklung mentaler Stärke.....	238
3. Negatives Momentum durchbrechen	245
4. Was bringt dich dazu, deine Ruhe zu verlieren?.....	246
5. Achtsamkeit und Enthaltung.....	249
6. Disziplin und das Gesetz der Entropie.....	250
7. Zehn Wege, deine Willenskraft zu stärken	251
8. Durchbruch die Schranken und erreiche neue Dimensionen	253
9. Emotionales Loslassen steigert die Willenskraft	255
10. Weitere Faktoren, die die Willenskraft steigern	257
11. Die Selbstkontrolle von lebenden Statuen.....	259
12. Befreie deinen Geist von unerledigten Aufgaben	260
13. Entscheidungen	262
14. Göttlicher Wille & Persönlicher Wille.....	264
15. Die proaktive Denkweise	266
16. Freier Wille vs. Schicksal	267
17. Muster verändern	270
18. Der Wert von Wiederholung und Übung	272
Kapitel Sechs: Handeln und Spitzenleistungen	274
1. Wie du dein Verhalten änderst.....	274
2. Nachhaltiges Handeln macht dich zu einer anderen Person.....	278
3. Das wöchentliche Aufmerksamkeitsblatt.....	282
4. Höchstleistung	283
5. Ein schneller Wechsel des Geisteshaltung	286
6. Es geht nicht darum, was du besitzt, sondern.....	288
7. Arbeitssucht heilen.....	290
8. Du brauchst keine Krise, um zu erwachen	293
9. Wie man neue Gewohnheiten bildet.....	296
10. Ein Schüler der Disziplin.....	299
11. Negative Motivation nutzen, um Ziele zu erreichen	301
12. Handlungen, Erwartungen und Konsequenzen	303
Kapitel Sieben: Wahre Macht.....	306
1. Behalte deinen Schwung bei	306
2. Persönliche Macht	307
3. Wahre Macht.....	317
4. Wie du dich schnell selbst ermächtigt.....	323
5. Den Tyrannen konfrontieren	325

6. Die richtige Dosis an Widrigkeiten	327
7. Vom Opfer zum Sieger	329
8. Die gewaltige Macht der Wiederholung	332
9. Die Denkweise eines Champions	334
10. Furchtlos	335
Kapitel Acht: Training für Integrität	342
1. 10 Faktoren, die deine Integrität stärken	342
2. Ein aufrechter Mensch sein	343
3. Wie man die Kraft seiner Worte steigert	344
4. Vertraue nicht den Panikmachern	348
5. Das Ende des Kriechens	349
6. Weggehen oder sich mehr anstrengen?	351
7. Vorhersagbare Reaktionen vs. authentisches Sprechen	352
Über den Autor	357

Kapitel Eins

Bewusstsein im Geschäft

1. Der einfachste Businessplan der Welt



Das obige Bild ist seit 25 Jahren mein gesamter Geschäftsplan und meine Strategie. Und es funktioniert. Ich habe keine Ahnung, was die Bank gesagt hätte, wenn ich ihr das als gesamten Plan präsentiert hätte. Meine Arbeit findet im Schnittpunkt dessen statt, was ich will, und dem, was andere wollen. Jeder Mangel an Erfolg im Geschäft resultiert daraus, sich außerhalb dieses Schnittpunkts zu befinden.

Lassen wir uns zunächst »*das, was andere wollen*« ansehen. Das Geld, das du verdienst, kommt von anderen. Offensichtlich, oder? Es gibt kein Einkommen, wenn du isoliert und allein bist. Je größer dein Netzwerk aus Freunden, Bekannten, Kunden und potenziellen Interessenten ist, desto höher ist dein Einkommenspotenzial. **Jeder**, der ein erfolgreiches Geschäft betreibt, muss etwas anbieten, für das Menschen **bereit sind, zu bezahlen**. Zuerst gibst du etwas von Wert, dann erhältst du im Gegenzug Einkommen (Ausnahmen von dieser Regel sind Erpressung, Glücksspiel und Diebstahl).

»Tue, was du willst« und »folge deiner Freude« ist nur eine Hälfte der Gleichung. Die andere Hälfte ist, auch **der Freude anderer zu folgen**, nicht nur deiner eigenen. Wenn es deine Freude ist, Fotos von Schwänen zu machen, ist das großartig, aber du musst dich fragen, ob irgendjemand bereit ist, für deine Schwanenfotografie zu zahlen. Wenn nicht, dann ist Schwanenfotografie nicht dein Geschäft, sondern dein Hobby, und du wirst einen anderen Job oder ein anderes Geschäft finden müssen, um deinen Lebensunterhalt zu verdienen.

Ich habe viele Menschen gesehen, die jahrelang versucht haben, dem Diktum »folge deiner Freude« zu folgen, weil viele Selbsthilfe-Gurus das als »den ultimativen Schlüssel zum Erfolg« lehren. Sie glauben, dass es ihr Geschäft in die Höhe treiben wird, nur um enttäuscht zu sagen: »Fred ... ich folge meiner Freude seit Jahren. Irgendetwas stimmt nicht. Mein Geschäft funktioniert immer noch nicht.«

Darauf antworte ich: »Nun ... was habe ich davon? Was hat dein Geschäft für mich? Es ist schön, dass du deiner Freude folgst, aber ich bin nicht an deinen Schwanenfotos interessiert.«

Wenn Menschen sich deinem Geschäft nähern, fragt ihr Ego immer: »Was habe ich davon?«

Solange du nicht der Dalai Lama bist, antworte dann nicht: »Ich hoffe, Sie sind glücklich.«

Das entwertet »folge deiner Freude« nicht: Wenn du nichts tust, was dir Freude bereitet, fühlt sich dein Leben wie ein langsamer Suizid an.

»Was ich will« sind die anderen 50 % eines erfolgreichen und erfüllenden Geschäfts. Wenn du nicht tust, was du magst, sind Erschöpfung und schlechte Stimmung die Belohnung.

Wenn du etwas tust, das dir Freude macht, magst und willst, hast du die Energie, über viele Jahre und Jahrzehnte hinweg durchzuhalten.

Sobald du eine Berufung, ein Geschäft, ein Projekt, eine Dienstleistung oder ein Produkt gefunden hast, das sowohl dich als auch andere begeistert, hast du das Potenzial für Erfolg.

»Was ich will« ist die Energie, die du dir selbst gibst (zuerst), und »was andere wollen« ist die Energie, die du anderen gibst (zweitens).

Manche sagen: »Ich weiß nicht, was ich will« oder »Ich weiß nicht, was die Leute wollen.«

Vorstellungskraft ist die Wurzel der Schöpfung. Wenn du dir kein Geschäft vorstellen kannst, das sowohl dich als auch deine Kunden erfüllt, wirst du kein eigenes Geschäft führen. In diesem Fall solltest du andere Wege finden, deinen Lebensunterhalt zu verdienen.

Woher kommt mangelnde Vorstellungskraft? Sie resultiert aus mangelnder Energie. Mangel an Energie im geschäftlichen Kontext wird oft durch Überarbeitung oder Angst verursacht.

Was bringt Menschen dazu, mit dir Geschäfte zu machen oder bei dir zu kaufen?

- ❖ Nützlichkeit
- ❖ Schönheit
- ❖ Wahrgenommener Wert
- ❖ Zugeschriebene Bedeutung
- ❖ Status oder (Firmen)Geschichte
- ❖ Wahrgenommene Knappheit
- ❖ Verknüpfung positiver Zustände mit dem, was du tust.

Ich hatte eine alte Uhr, die ich irgendwann gefunden habe. Es war eine Fliegeruhr aus dem Zweiten Weltkrieg, die ich jahrelang in einem Regal aufbewahrte. Eines Tages, als ich die Regale ausräumte, dachte ich: »Nun ... die sieht interessant aus.«

Also nahm ich sie vom Regal und stellte sie in ein Bücherregal, wo man sie sehen konnte. Einige Zeit verging, bis mir schließlich der Gedanke kam: Eine solche Uhr könnte selten und wertvoll sein. Ich fand keine Informationen dazu im Internet und beschloss, ein kleines Experiment zu wagen.

Ich stellte die Uhr auf eBay ein, für 6.000 Dollar, als »Vintage«- und »Retro«-Uhr. Beim ersten Versuch erhielt ich kein Gebot, aber ich stellte sie Woche für Woche erneut ein, in dem Glauben: »Eines Tages wird jemand erkennen, dass sie diesen Preis wert ist, und kaufen.«

Wohlgermerkt, ich hatte keine Ahnung, wie viel sie tatsächlich wert war. Es hätte sein können, dass sie nur ein paar Hundert Dollar wert war, aber ich experimentierte (was auch bedeutet,

dass ich nicht an das Ergebnis gebunden war – ein wichtiger Zustand in Geschäftsangelegenheiten).

Nach etwa acht Wochen kam schließlich ein Gebot für die Uhr – zum Startpreis von 6.000 Dollar. Was dann geschah, war bemerkenswert: Andere begannen zu bieten, und der Preis stieg schnell auf 7.000 Dollar, dann auf 8.000 Dollar und schließlich auf über 9.000 Dollar.

Diese Erfahrung lehrte mich eine wichtige Lektion über **Wahrnehmung**: Sobald eine Person ein Gebot abgegeben hatte, wurde der Artikel als wertvoll wahrgenommen. Vorher gab es wochenlang keine Gebote, plötzlich waren es Dutzende. Es brauchte jemanden, der die Messlatte höher legte. Eine alte Uhr, die für mich nichts wert war, wurde plötzlich für andere wertvoll.

Mit anderen Worten: Es kann eine Weile dauern, bis dein Geschäft ins Laufen kommt, **aber sobald es Fahrt aufnimmt, ist es nicht mehr zu stoppen.**

2. Tue, was du liebst, und liebe, was du tust

Wenn du eine Berufung wählst, die du liebst, fällt es dir leicht, dich beharrlich darauf zu konzentrieren. Aber genauso wie das Leben selbst hat jede Profession ein paar Herausforderungen oder unangenehme Aufgaben. Dualität und Kontrast sind die Natur der Realität, und selbst die Projekte, für die du am meisten brennst, werden Hindernisse auf dem Weg enthalten. Deshalb ist es nicht nur wichtig, dass du tust, was du liebst, sondern auch, dass du liebst, was du tust.

Wenn du den Job deiner Träume noch nicht gefunden hast, wird »liebe, was du tust« besonders wichtig. Eine energetische Person fühlt sich in einer Vielzahl von Umständen wohl. Deine aktuelle Arbeit nicht zu mögen, führt dazu, dass du in ihr stecken bleibst (**das, wogegen du dich wehrst, wird bestehen bleiben**). Indem du dich gegen unerwünschte Arbeit wehrst, verlierst du Energie, die sonst verfügbar wäre, um einen neuen Job anzuziehen. Wenn du nicht im Fluss mit deinem alten Job bist, wirst du auch nicht im Fluss mit deinem neuen sein. Viele beschweren sich über das, was sie tun, machen aber dennoch mit demselben Job weiter! Die einzige stärkende Lösung ist: **Entweder liebe, was du tust, oder lass es**. Wenn du das Geschäft / die Firma nicht verlassen kannst, dann liebe deinen Job, **bis** du ihn für etwas Besseres verlassen kannst. Die eigentliche Arbeit ist innere Arbeit. Hör auf, die Gesellschaft, Vorgesetzte oder Kollegen für deinen Zustand verantwortlich zu machen, und arbeite daran, dich innerlich wohl zu fühlen, egal, was du tust. Wenn du dich über das freust, was du heute tust, wirst du beginnen, bessere Gelegenheiten anzuziehen. Jeder redet darüber, »das zu tun, was man liebt«, aber es ist **das Lieben dessen, was du tust**, das dich magnetisch zu dem bringt, was du liebst.

3. Sei der Gesellschaft ein Nutzen

Balanciere deine Leidenschaft mit der Nachfrage des Marktes. Respektiere alle Ausdrucksformen der Realität, egal ob du mit ihnen übereinstimmst oder nicht. Sei immer freundlich – zu allem im Leben, einschließlich dir selbst. Sich der Menschheit umfassender zur Verfügung zu stellen und das Leben zu schätzen, ist

ein schneller Weg, sowohl spirituell aufzusteigen als auch erfolgreich zu werden. Du kannst so viel Fürsorge für Menschen und Projekte kultivieren, dass du regelrecht »abhebst«.

Der Zweck jedes Unterfangens ist es, anderen zu dienen und dabei sowohl die, denen du dienst, als auch dich selbst zu erheben. In diesem holografischen Universum gilt: Was du für andere tust, tust du für dich selbst. **Wenn du eine große Anzahl von Menschen glücklicher machst, ist Erfolg garantiert, egal in welchem Bereich du tätig bist.**

Selbst wenn du kein Unternehmer oder Chef bist, sondern Angestellter, kannst du deinen Status aufwerten, indem du dich neu definierst: Sieh dich nicht als Angestellten, **sondern als Dienstleister**. Der Dienst, den du als Angestellter erbringst, richtet sich an Kunden, Klienten, Kollegen und Vorgesetzte.

Wenn du nur wegen des Geldes und zum Überleben arbeitest, wirst du nur mittelmäßig agieren und letztendlich scheitern. Stattdessen lerne und erforsche, was die Menschen wollen. Der vorherrschende Mythos in unserer Gesellschaft besagt, dass reiche Menschen gierig und egoistisch sind, aber bei genauem Hinsehen zeigt sich, dass dies nicht für langfristigen Erfolg gilt. Denn um reich zu werden, musst du etwas anbieten, das vielen von Nutzen ist. Jede Abkehr vom Dienst am Nächsten hin zur bloßen Geldgier wird mit einem Rückgang des Erfolgs einhergehen.

Denk darüber nach: Wem gibst du dein Geld? Für welche Produkte, Institutionen und Menschen gibst du es aus? Und was haben all diese gemeinsam? Sie bieten etwas, das dir dient.

Du musst keine Wirtschaftswissenschaften studieren, um diese grundlegenden Wahrheiten zu verstehen. Ein solches Studium

könnte sogar ablenken, da man den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sieht. Tatsächlich würde ich jemandem, der reich werden möchte, empfehlen, nicht Wirtschaft zu studieren, sondern stattdessen zu lernen, wie man die Bedürfnisse und Wünsche anderer erkennt und erfüllt.

Überprüfe deine Absichten. Frag dich jetzt: *»In welcher Art von Geschäft bin ich tätig, und warum mache ich das? Wie trägt das, was ich tue, zur Gesellschaft bei? Wie kann ich anderen besser dienen? Und wie kann ich es zu einer Freude machen, zu dienen?«*

Viele Leute sagen: »Gott sei Dank ist Freitag«, »Ich freue mich auf den Urlaub« oder »Ich freue mich auf die Rente«. Das sind deutliche Hinweise darauf, dass du den Erfolgs-Vibe noch nicht gefunden hast. Der Erfolgs-Vibe **liebt** es zu dienen. Wenn ich im Urlaub bin, genieße ich es, aber ich vermisse auch meine Arbeit. **Wenn du den Punkt erreichst, an dem du deine Arbeit vermisst, hast du das Hamsterrad überwunden und das Spiel gemeistert.**

4. Empathie ist stärker als nur »Verkaufen-wollen«

Wenn du Empathie, wirklich Freude an dem, was du tust, und etwas Wertvolles zu geben hast, musst du dir keine Sorgen um das »Abschließen eines Verkaufs« oder »die richtige Marketingstrategie« machen. Das sind nachrangige Überlegungen. Geschäft dreht sich um Menschen – um den Austausch von Vertrauen, Wert, Energie und darum, dabei **Freude an gegenseitigem Nutzen zu haben**. Wenn dein Fokus auf »Verkäufe machen« oder »Kunden gewinnen« liegt, sind deine Prioritäten falsch gesetzt. Um deinen Geschäftserfolg zu steigern, werde einfach

begeisterter von anderen Menschen. Versuche, an **jedem** etwas zu finden, das du magst.

Verkaufstrainings lehren Menschen, was sie sagen sollen, aber was du sagst, macht nicht mehr als 10 % deiner Kommunikation aus. Wichtiger als das, was du sagst, ist das, was du denkst – denn Menschen nehmen deine Gedanken und Energie unbewusst wahr. Wenn du dich unwohl oder unauthentisch fühlst, wird diese Energie übertragen. Das lernst du in keinem Verkaufstraining, Managementkurs oder an der Universität. Nimm dir vor, an der Person, mit der du zu tun hast, etwas zu finden, das dir gefällt – egal was. Gefällt dir ihr Aussehen, ihre Hobbys, ihr Leben, ihre Expertise, die Worte, die sie verwenden, ihr Tonfall, ihre Interessen, ihre Haltung? Jeder hat etwas, das man mögen kann. Was hast du das letzte Mal gemacht, als du dich mit jemandem gut verstanden hast? Wahrscheinlich hast du deinen »Empathie-Sender« eingeschaltet. Diese Energie trägt deine Kommunikation und Worte. Es geht nicht nur um die Worte, sondern darum, **wie** du sie sagst. Ein Teil davon wird durch deine Körpersprache vermittelt, ein größerer Teil jedoch nicht-physisch.

Empathie zu entwickeln bedeutet, dass du nicht mehr versuchst, etwas »zu verkaufen«. Wer mag schon einen Verkäufer? Niemand. Wir sind misstrauisch gegenüber Verkäufern. Stattdessen baust du Beziehungen zu Menschen auf und schaffst Vertrauen. Menschen geben ihr Geld für Dinge aus, denen sie vertrauen. Selbst wenn dein Produkt oder deine Dienstleistung anderen überlegen ist, wirst du nichts davon verkaufen, wenn die Menschen dich nicht persönlich kennen oder dir nicht vertrauen und wenn du die Vertrauenswürdigkeit deines Produkts oder deiner Dienstleistung nicht zeigen kannst.

Empathie bedeutet, dass du, wenn du einer älteren Dame einen Staubsauger verkaufst, nicht mit technischen Details langweilst, sondern über das sprichst, was sie wirklich interessiert. Vielleicht will sie wissen, ob ein bestimmter Fleck aus ihrem Teppich entfernt werden kann, oder sie möchte einfach über ihre Nachbarn reden. Wenn sie über ihre Nachbarn sprechen möchte, lass dein Bedürfnis los, technische Details zu erklären, und höre ihr zu. Entwickelst du Empathie mit ihr, ist es viel wahrscheinlicher, dass sie deinen Staubsauger kauft, als wenn du ihr deine Verkaufsrede aufzwingst.

Hör auf, Frustration, Depression, Langeweile und Wut auf andere zu übertragen. Hör einfach auf. Ob bei einem Mitarbeiter, Chef, Ehepartner, Freund oder Kunden – übe, deinen Zustand und deine Einstellung zu ändern. Ändere sie immer wieder. Menschen werden mit dir arbeiten wollen, weil sie deinen Zustand spüren. Wenn du in einem guten Zustand bist, kannst du sie auch in einen besseren Zustand versetzen – und darum geht es wirklich, wenn Menschen zusammenkommen. Es geht nicht um Geld, Dienstleistungen oder Produkte. Das sind nur Ausreden, um zusammenzukommen und den eigenen Zustand zu verbessern. Indem du erkennst, worum es wirklich geht, schaffst du ein positives Energiefeld, das gute Geschäfte anzieht. Du kannst gute Laune nicht vortäuschen, denn deine energetische Schwingung wird immer sofort wahrgenommen. Die Übung, deine Stimmung anzupassen, ist das Wertvollste, was du tun kannst, um dein Geschäft zu verbessern.

Über den Autor

Frederick E. Dodson wurde 1974 in den USA geboren. Er liebt es, das Leben aus vielen verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten und spirituelles Wissen in die Praxis des Alltags umzusetzen, anstatt der »9 to 5«-Routine eines »festen Arbeitsplatzes« zu folgen. In seinen Zwanzigern schrieb und veröffentlichte er 15 Bücher und hielt viele hundert Workshops, Vorträge und Seminare zum Thema »Reality Creation« ab. In letzter Zeit hat er sich jedoch etwas vom Unterrichten zurückgezogen und führt nur einen Kurs pro Jahr durch. Er hat angefangen, »Freude zu erleben« höher zu bewerten als »andere zu lehren«. Warum? Weil jeder seine eigene Version der Wahrheit hat und der Zweck seines Lebens nicht darin besteht, andere dazu zu bringen, ihm zuzustimmen, sondern Spaß zu haben. Seine Lieblingsbeschäftigungen in der Zwischenzeit sind Tauchen, Surfen im Internet, Schreiben, Sammeln von Filmen, Reisen und luzides Träumen.

Wenn Ihnen dieses Buch gefallen hat und Sie mehr erfahren möchten, besuchen Sie seine Website unter:

www.realitycreation.org

Die Titel des Autors bei FRANZIUS

»Das verlorene Geheimnis des antiken Deutsch - Sind wir Aliens? «

Dieses fesselnde Buch enthüllt eine erstaunliche Wahrheit: Indigene Völker aus aller Welt – von den Ureinwohnern Amerikas über die Maori in Neuseeland bis hin zu den Azteken und alten Kulturen Afrikas – kommunizierten einst in einer Form des alten Deutschen.

Softcover A5, ca. 420 Seiten, ISBN: 978-3-96050-264-7

»You can heal anyone- Heilen ist angeboren: Instinktive Heilmethoden für alle«

Heilung ist eine natürliche Fähigkeit, die tief in der menschlichen Natur verwurzelt ist. Dieses Buch führt Sie in verschiedene Heilmethoden ein, die sich auf Handauflegen, Gebet und die universelle Energie des Bewusstseins stützen. Diese Techniken sind so einfach und doch so mächtig, dass sie in jeder Situation angewendet werden können.

Softcover A5, ca. 216 Seiten, ISBN: 978-3-96050-261-6

»Increase your Energy: Mehr Gesundheit, Erfolg und Glück«

Der Schwerpunkt dieses Buches liegt auf der Steigerung der eigenen Energie, des Bewusstseins und der eigenen Gesundheit. Es deckt ein breites Spektrum an Themen ab: von Gewichtsabnahme über das Loslassen von Ängsten und Sucht bis hin zu Glückszuständen und darüber hinaus noch vielen mehr.

Softcover A5, ca. 292 Seiten, ISBN: 978-3-96050-136-7

»Handbuch Kommunikation«

Wie Sie Ihre Ausstrahlung, Stimme und den Wortschatz verbessern sowie Präsenz, Integrität und Authentizität erlangen

Softcover A5, ca. 200 Seiten, ISBN: 978-3-96050-223-4

»Mit dem LEADERSHIP-COURSE zu innerer Stärke, Souveränität und positiver Führungskraft«

Softcover A5, ca. 96 Seiten, ISBN: 978-3-96050-225-8

»Magnetic Wealth Attraction – Sei ein Magnet für Wohlstand, Überfluss und Fülle«

Softcover A5, ca 144 Seiten, ISBN: 978-3-96050-180-0

Auch als Hörbuch erhältlich! Gelesen von Florian Hartnack, Spieldauer 3h26min

Hörbuch CD mit mp3-Dateien, ISBN: 978-3-948464-26-4

Als digitales Download: ISBN 978-3-948464257

Weitere Ratgeber bei FRANZIUS

»Tausche Stress gegen Achtsamkeit - Ausmalbuch für Erwachsene: 51 ausgewählte Zeichnungen zum Ausmalen für Entspannung, Stressabbau und eine bessere Achtsamkeit sowie 50 Sprüche zu mehr Liebe und Fülle.« von Marie Lara Vitágua

Ausmalbuch A4, 104 Seiten, ISBN 978-3-96050-273-9

»Familiengeheimnis: Häusliche Gewalt - Wenn das Zuhause kein Ort der Geborgenheit, sondern ein Tatort ist. Ein Lösungsansatz« von Dorothee Döring

Softcover A5, ca. 276 Seiten, ISBN 978-3-96050-267-8

»Schwierige Rollenumkehr - Die Sandwich-Generation in der Pflicht« von Dorothee Döring

Rezensiert von der Fachzeitschrift »Psychologie heute", Ausgabe 12/2024

Softcover A5, ca. 192 Seiten, ISBN: 978-3-96050-253-1

»Starke Persönlichkeit durch Mentalkraft - Innere Stabilität und Resilienz« von Marjeta Gurtner

Trainingsbuch: Innere Stabilität gewinnen und jeder Herausforderung standhalten

Softcover A5, ca. 276 Seiten, ISBN 978-3-96050-256-2

»Unsere Augen im Fokus _ Durchblick bei Fehlsichtigkeiten, Brillen, Sehproblemen und Schulstress« von Christina Flegl

Softcover A5, ca. 204 Seiten, 17 Abbildungen, ISBN: 978-3-96050-249-4

»Verschenke deine Zeit sinnvoll - Die Kunst, Zeit bewusst in das zu investieren, was dich erfüllt« von Regula Meile

Die Kunst, Zeit bewusst in das zu investieren, was dich erfüllt

A5 Format, ca. 288 Seiten

Hardcover ISBN: 978-3-96050-233-3

Softcover ISBN: 978-3-96050-234-0

Hörbuch ISBN: 978-3-96050-236-4

»Enneagramm und Hochsensibilität - Die neun Persönlichkeitstypen und ihr Entwicklungspotenzial« von Dr. Marianne Skarics

A5 Format, ca. 340 Seiten

ISBN: 978-3-96050-170-1 (Softcover), 978-3-96050-215-9 (Hardcover)

»Entzündungen natürlich behandeln – Die grüne Taschenapotheke«

Von Prof. Dr. Nadine Berling

A5-Format, ca 132 Seiten, mit 24 schwarz-weiß Fotos

Softcover ISBN: 978-3-96050-210-4, Hardcover ISBN: 978-3-96050-203-6

»200 Ratgeber oder dieser« von Dr. Florian Hartnack

Die Essenz aus über 200 Ratgeber-Bestsellern zu den Themen: Glück, Gelassenheit, Gesundheit, Schlaf, Ernährung, Stress, Bewegung, Zeitmanagement, Kommunikation, Beziehungen, Erziehung und Finanzen. Mit Literaturtipps!

Hardcover A5, ca. 200 Seiten ISBN: 978-3-96050-218-0

Softcover A5, ca. 200 Seiten, ISBN: 978-3-96050-217-3

»Das Handbuch der ketogenen Ernährung«

von Fabrizio P. Calderaro

Taschenbuch, ca. 220 Seiten, ISBN: 978-3-96050-071-1

»Eine Seele in zwei Körpern« *Der Weg der Dualseelen in eine glückliche Beziehung* von Petra Liermann

Taschenbuch, ca. 230 Seiten, ISBN: 978-3-96050-118-3

»Eine glückliche Seele in zwei Körpern« *Dualseele 2.0* von Petra Liermann, Taschenbuch, ca 108 Seiten, ISBN: 978-3-96050-178-7

ERFOLGREICH SEIN

Erfolg ist kein Zufall – er ist das Ergebnis bewusster Entscheidungen!

Dieses Buch ist Ihr Schlüssel zu einem außergewöhnlichen Leben.

Basierend auf 35 Jahren Forschung und Coaching-Erfahrung zeigt es, wie Sie Ihre berufliche und persönliche Entwicklung auf das nächste Level heben.

Lernen Sie:

- Die einfachste Erfolgsstrategie der Welt
- Warum wahre Leidenschaft wichtiger ist als Marketing
- Wie Sie sich unaufhaltsames Momentum aufbauen
- Die Macht der Gewohnheiten für Spitzenleistungen zu nutzen
- Willenskraft und Selbstkontrolle gezielt zu stärken
- Ihre persönliche und berufliche Integrität zu entwickeln

Ob Business, Bildung, mentale Stärke oder persönliche Meisterschaft – dieses Buch gibt Ihnen das Wissen und die Werkzeuge, um in allen Lebensbereichen über sich hinauszuwachsen.

978-3-96050-258-6



Franziskus