

NETWORK-KARRIERE

Europas größte Wirtschafts-Zeitung für den Direktvertrieb

Nicht nur mit dem Verstand die Entscheidungen treffen

Sylvia Leifheit, Schauspielerin, Unternehmerin und Netzwerkerin im Interview

Network-Karriere startet 2012 in Frankreich und der Türkei

NEU: Direktvertrieb-TV-Sendungen und Network-Karriere-Brandbrief

PM-International auf dem Weg in die Welt-Top 10

Asia-Pacific-Tour bringt gewaltigen Umsatzschub

Selbstmotivation ist die beste Motivation

DVAG-Direktionsleiter Günter Butter über die Macht des positiven Denkens

Die juristischen Stolperfallen im Social-Media-Marketing

Richtig werben im Web2.0- Facebook, Twitter & Co

NL-International legt in Deutschland kräftig zu

Energy Diet-Produkte liegen im Trend

Tun Sie sich was Gutes, lesen Sie was Gutes: Die Network-Karriere.



Manchmal blind sein um nicht alles zu sehen, was schiefgehen könnte

Ich habe ein interessantes Phänomen entdeckt. Viele Unternehmer, selbstständige Vertriebspartner und Existenzgründer, denen ich begegnet bin, haben zu mir gesagt: „Hätte ich im Voraus gewusst, dass der Weg so schwierig wird, dann hätte ich es nie versucht.“ Mit anderen Worten: Sie waren so naiv, dass sie nicht auf alle möglichen Fallen und Hindernisse achteten, die sie vor sich hatten. Stattdessen gingen sie einfach konsequent weiter. Ich habe andererseits viele gute Bekannte und Geschäftsfreunde, die in Unternehmen angestellt sind und die den festen Wunsch haben, als selbstständige Unternehmer endlich unabhängig und vollständig eigenverantwortlich zu arbeiten.

Obwohl – oder sogar weil – sie sehr gutes fachliches Wissen haben und zudem sehr intelligent sind, sehen sie zu viele Hindernisse und haben zu viele Zweifel bei der möglichen Ausübung einer beruflichen Unabhängigkeit in Form einer Selbstständigkeit bzw. eines unabhängigen Unternehmertums.



Wie stark ist der Wind unter Ihren Flügeln?

Das ist der Grund, warum im Endeffekt nichts geschieht. Zweifel frisst Tatendrang, Zweifel frisst Kreativität und Zweifel frisst Selbstvertrauen. Es bleibt nur bei dem unechten Wunsch und den leeren Worten, die man sich bei jedem Treffen wieder erneut anhören muss. Die gleiche Argumentation der Zweifel und Auflistung aller möglichen und unmöglichen Risiken führt zum gleichen Selbstmitleid, sich leider nicht richtig entwickeln zu können ...

Der Hauptgrund, warum viele von uns nicht genau das machen,

was sie sich eigentlich wünschen zu machen, ist der, dass unsere Gedanken und Gefühle zu inneren Hindernissen geworden sind. Oder anders ausgedrückt mit den Worten von Friedrich Schiller: „Wer gar zu viel bedenkt, wird wenig leisten.“ Meines Erachtens verdirbt nicht der Erfolg die Menschen, sondern der Misserfolg oder die Furcht vor dem Misserfolg. Daher glaube ich, dass sich penetrantes Planen bzw. Risiko-Forecasting in vielen Fällen ungünstig auswirken kann, wenn der Macher zum Zweifler wird. Denn wenn man dazu

neigt, nur das zu sehen, was schiefgehen könnte, ist man auf der anderen Seite blind, auch die neuen Chancen zu erkennen, die ebenfalls vor einem liegen. Und schließlich tut man nichts, um ja nicht zu versagen. Aber: „Wir sind nicht nur für unser Tun verantwortlich, sondern auch für das, was wir nicht tun.“ (Molière, französischer Dichter, 1622–1673)

Am besten sind daher die Typen, die sich voller Stolz zu Wort melden und jedem mitteilen möchten, ob man danach fragt oder nicht, dass sie noch nie versagt

haben. Schon klar, denn dieser Typus lebt ausschließlich in seiner Komfortzone und hat noch nie versagt, weil er noch nie etwas versucht hat, bei dem er hätte versagen können.

Mein kleiner Tipp an Sie: Machen Sie sich von nun an weniger kritische Gedanken, ob Sie genügend Erfahrung oder tiefe Fachkenntnisse in einem bestimmten Gebiet besitzen. Sie werden diese Qualitäten, falls Sie sie brauchen, immer bei anderen Menschen finden und akquirieren können. Was wirklich zählt, ist Ihre Vision, Ihre Leidenschaft und Ihre Lösungsmethodik. Sie benötigen a) eine reale Vision dessen, was Sie erreichen wollen, b) viel Leidenschaft in Form von Energie und Mut, um es zu erreichen und c) die Fähigkeit, jeden Widerstand, jedes Hindernis und jeden noch so großen Fehltritt zu verarbeiten. Dazu benötigen Sie aber alles andere als Fachwissen.

Das kann mit einem Beispiel aus der Tierwelt nochmals verdeutlicht werden: Schauen Sie sich einmal die Hummel an. Bei der Hummel ist das Verhältnis zwischen Körpergewicht und Flügelspannweite so ungünstig, dass sie technisch gesehen gar nicht fliegen kann. Die

Hummel wiegt im Durchschnitt 1,2 Gramm und hat eine Flügelspannweite von 0,7 Quadratentimetern. Nach den bekannten Gesetzen der Aerodynamik kann die Hummel nicht fliegen. Die Hummel weiß das aber nicht und fliegt einfach.

Bedenken Sie, dass der Erfolg nicht eine Funktion der Intelligenz ist, er ist fast immer eine Funktion der Motivation. Wie stark ist der Wind unter Ihren Flügeln?

Zur Person



Ulrich Jannert (Ökonom, Unternehmer – Gründer und Geschäftsführer von Mangostan Gold – Kontakt: GF@MangostanGold.com)