

Jeffrey Gitomer

DAS KLEINE **PLATIN**-BUCH

==== für =====

KLINGELNDE KASSEN



⇌ 32,5 Strategien ⇌

für mehr Zufriedenheit, Motivation und Geld
auf Ihrem persönlichen Erfolgskonto

REDLINE | VERLAG

© des Titels »Das kleine Platin-Buch für klingelnde Kassen«
(ISBN 978-3-86881-002-8)
2009 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>



Auf welche Weise sind Sie erfolgreich?

NACHDENKEN! Denken Sie über das nach, was Sie von Ihren Eltern gelernt haben – deren Weisheit hat Ihnen den Weg geebnet und die Grundlage für Ihre Philosophie, Ihr Glaubenssystem, Ihre Persönlichkeit und Ihre Leistungen geschaffen.

Und Sie haben die Eigenschaften erfolgreicher Menschen übernommen und weiterentwickelt.

Meine Eltern sind verstorben. Viele meiner Mentoren und Rollenmodelle im Geschäftsleben – John Patterson (Verkaufs- und Geschäftserfolg), PT Barnum (Promotion und PR), Orison Swett Marden (Erfolg und Beharrlichkeit), Dale Carnegie (Freundschaften schließen und öffentliche Auftritte), Napoleon Hill (Einstellung und Ziele), Ayn Rand (Schreibstil und Philosophie), Earl Nightingale (*The Strangest Secret*) und Groucho Marx (Humor) – leben nicht mehr.

Aber was ich von ihnen gelernt habe und durch die Lektüre ihrer Weisheit weiter lerne, studiere und umsetze, hat mir dabei geholfen, die Position einzunehmen, in der ich mich heute befinde.

Ich bin erfolgreich, weil ich ein Student geblieben bin. Und mit jeder Stufe der Erfolgsleiter, die ich erklimme, studiere und arbeite ich noch härter. „Take it easy“ kommt in meinem Sprachgebrauch nicht vor. Wird es auch nie.

Dieses Buch ist ein klassisches Beispiel für das, was ich gelernt habe. Ich gebe hier diese Weisheit in kompakter Form an Sie weiter.



Geschäftlicher und persönlicher Erfolg

Jeder will Erfolg haben.

Nur sehr wenige Menschen sind jedoch bereit, hart für ihren Erfolg zu arbeiten. Nur wenige sind bereit, zu studieren und die Lektionen der Meister anzuwenden, die bereits erfolgreich sind. Und noch weniger lieben ihre Tätigkeit so sehr, dass sie die Kasse ihres Geschäfts und ihres gesamten Lebens zum Klingeln bringen.

Hier sind die Fakten des Warum – warum nein und warum ja:

Es hat den Anschein, als würden die Menschen, die sich nur des Geldes wegen selbstständig machen oder eine bestimmte Arbeitsstelle annehmen, nicht bekommen, was sie sich erhofft haben. Ihre Leidenschaft für Geld war größer als die Leidenschaft für ihre Tätigkeit. Und als sich das erhoffte Geld nicht einstellte, haben sie ihre Arbeit an den Nagel gehängt – und oft etwas aufgegeben, das ein Erfolg geworden wäre, wenn sie nur beharrlich genug gewesen wären.

BLICKEN SIE DER TATSACHE INS AUGE: Niemand nimmt einen Job an oder macht sich selbstständig mit dem Gedanken: „Das wird nichts.“ Jeder WILL Erfolg. Dennoch sind nur wenige erfolgreich.

WENN SIE ERFOLGREICH SEIN WOLLEN: Es gibt Elemente, die Sie planen müssen, die Sie mit Leidenschaft verfolgen und schließlich beherrschen müssen, um dauerhaft die Kurbel Ihrer Registrierkasse zu betätigen.



Und wenn Sie die Geschichte von John Patterson betrachten, werden die Elemente viel klarer. Hier sind sie ...

- **Eine Idee, von der Sie glauben, dass sie funktionieren wird.**
- **Eine klare Vision der Erfolgsvoraussetzungen. „Ein klares, großes Ziel“, um Napoleon Hill zu zitieren.**
- **Die Weitsicht, eine Chance zu erkennen und sie zu ergreifen.**
- **Der Mut, harte Zeiten durchzustehen.**
- **Die Gelassenheit, Hindernisse als vorübergehende Störungen anzusehen.**
- **Die Entschlossenheit, Probleme zu lösen.**
- **Gute Menschen, die Ihnen helfen.**
- **Genauere Kenntnis Ihrer Tätigkeit und die Bereitschaft, sich neues Wissen anzueignen.**
- **Die Weisheit anderer Menschen, die das bereits getan haben.**
- **Der aufrichtige Wunsch nach Erfolg – über das Geld hinaus.**
- **Liebe zu dem, was Sie tun.**

Welche dieser Elemente haben Sie schon verinnerlicht? Wie gut fällt Ihre Bewertung aus?

Wenn Sie nach Gold (oder Platin) streben, ist sieben auf einer Skala von null bis elf die Mindestbewertung, um Reichtum zu erlangen. Oder, besser gesagt, *um Ihre Kasse zum Klingeln zu bringen*. Wenn Sie den Sprung ins Unternehmertum wagen, wenn Sie nach dem Siegerpokal greifen wollen, dann werden Sie ihn umso eher in den Händen halten, je besser Sie jedes dieser Elemente beherrschen.



Lernen Sie von erfolgreichen Menschen, wie man erfolgreich wird

„Menschen mögen es nicht, wenn man ihnen etwas andrehen will, aber sie kaufen gern“ ist einer meiner eingetragenen Markensätze. Das ist mein Verkaufsmantra, das ich seit vielen Jahren verwende.

Meine Research-Direktorin für *The Patterson Principles of Selling*, Amanda Desrochers, rief, „Jeffrey! Hör dir das an! ‚Würde der Kaufinteressant das Angebot verstehen, müsste man es ihm nicht verkaufen. Er würde es von sich aus kaufen wollen.‘ Das ist ein Zitat von Patterson.“

Sie gluckste vor Begeisterung.
„Ihr zwei habt dieselben Gedanken!“

Ich war nicht überrascht. Aber verblüfft über (und dankbar für) die Ähnlichkeit unserer Philosophie angesichts der großen Zeitspanne von damals bis heute, in der sich so viel verändert hat. Dennoch ist die Strategie der Herbeiführung einer Veränderung gleich geblieben.

Zwischen unseren Sätzen liegen 100 Jahre, philosophisch betrachtet trennt sie jedoch kaum etwas.

Es gibt einen alten Spruch: „Je mehr sich die Dinge verändern, desto mehr bleiben sie gleich.“ Wie viele berühmte Redewendungen ist auch diese gültig geblieben, weil sie wahr ist.



Mir kam die Idee, Pattersons Prinzipien wiederzubeleben, nachdem ich auf den Jahresverkaufstagungen der National Cash Register Company in Miami und Cannes Präsentationen gehalten hatte.

Als Erfolgs- und Geschäftshistoriker kannte ich Patterson seit jeher, aber ich hatte keine Ahnung von der Tiefgründigkeit seiner Strategien und Leistungen.

Nach umfangreichen Recherchen bei NCR und der Dayton/Montgomery County Historical Society (in der alle Schätze von NCR aufbewahrt werden) erkannte ich: „Dieser Mann ist einer der Begründer des amerikanischen Geschäftserfolgs und *der* Vater des amerikanischen Verkaufs – und seine Prinzipien sind begraben.“

Pattersons Prinzipien kann **JEDER ANWENDEN, DER GESCHÄFTLICH ERFOLGREICH SEIN WILL**. Wenn das auf Sie zutrifft, dann lesen Sie dieses Buch, setzen Sie es um, und geben Sie es jedem in Ihrer Organisation, damit alle Ihre Philosophie verstehen sowie die Gedanken und Prozesse, die zum Erfolg führen.

Dieses Buch ist Ihre Chance, Geschäftserfolg von John Patterson zu lernen, Gründer und Präsident des Unternehmens The National Cash Register Company und der erste geniale Verkäufer und Entrepreneur der USA.

Vergessen Sie nicht, dass diese Erfolgsprinzipien formuliert wurden, als es weder Telefon noch Autos gab. Auch asphaltierte Straßen gab es damals nicht. Das war der Beginn der industriellen Revolution in den USA. Und John Patterson beschloss, eine führende Rolle dabei zu spielen.

Nach Lektüre und Studium entdeckte ich, dass Patterson eine maßgebliche Rolle bei der Wirtschafts- und Industrierevolution gespielt hatte.



Hier ein kurzer Überblick. Er war:

einer der Väter der Selbstverbesserung

einer der Väter der Führungsphilosophie

einer der Väter der effektiven Unternehmensführung

einer der Väter des positiven Denkens

einer der Väter der Geschäftsbereiche

einer der Väter des modernen Verkaufs

**einer der Väter des Konzepts von Gehaltsanreizen
und Anerkennung**

einer der Väter der Fortune-500-Unternehmen

einer der Väter des Erfolgs

DENKEN SIE ÜBER FOLGENDES NACH: Es war Patterson, der den Ausspruch THINK! – NACHDENKEN! – prägte, den jeder Thomas Watson und IBM zuschreibt. Was die Menschen nicht wissen: Watson arbeitete für Patterson. Diesen Ausspruch übernahm er für die legendäre Entwicklung von IBM.

DENKEN SIE ÜBER FOLGENDES NACH: Es war Patterson, der das ursprüngliche Modell der Sales Personality (Verkäuferpersönlichkeit) entwickelte. Es war Patterson, der das erste Buch über Einwandbehandlung schrieb. Es war Patterson, der als Erster Verkaufsschulungen abhielt. In Zelten. Auf dem Feld. Patterson bezeichnete potenzielle Kunden nicht als Interessenten, sondern als „wahrscheinliche Käufer“.