

Mut zur Chance

Jetzt selbstständig machen!



Reproduktionen, Übersetzungen, Weiterverarbeitung oder ähnliche Handlungen zu kommerziellen Zwecken sowie Wiederverkauf oder sonstige Veröffentlichungen sind ohne die schriftliche Zustimmung des Autors nicht gestattet.

Diese Publikation wurde nach bestem Wissen recherchiert und erstellt.
Verlag und Autor können jedoch keinerlei Haftung für Ideen, Tipps und Tricks
sowie für Sachverhalte übernehmen.

Die publizierten Tipps und Ratschläge sind als Hilfen zu verstehen, um jeweils zu
eigenen Lösungen zu gelangen. Erfolgreich selbstständig zu Arbeiten ist letztlich
immer auch von dem Geschick eines jeden Einzelnen abhängig.

Leser dieses Ebooks werden ausdrücklich darauf hingewiesen, dass mit diesem
Werk weder ein Erfolg versprochen, noch Verantwortung für etwaige (rechtliche)
Folgen im Zusammenhang mit diesem Buch übernommen werden. Leser sind für
alle die aus diesem Ebook resultierenden Folgen selbst verantwortlich.

Inhalt

Vorwort.....	4
Mehr Chancen als Risiken.....	6
Mut statt Angst.....	9
Psychologische Barrieren beiseite räumen	10
„Wir brauchen Eier!“	12
Am Anfang steht die Analyse	13
Beispiele für Internet-Selbständigkeit.....	17
Beispiele für klassische Projekte	21
Vermeiden Sie typische Fehler	22
Das Zaudern ist ein großer Fehler	25
Die Perlen Ihrer Motivationskette.....	26
Verlieren Sie das Ziel nie aus den Augen.....	31
Stillstand ist Untergang.....	32
So motivieren Sie sich selbst -	33
Murphy, Carnegie und die Autosuggestion	41
Die Kraft positiver Gedanken.....	42
Ich schaff´s!	45
Schlusswort.....	46

Vorwort

Viele Menschen haben Visionen, Träume und eine ganze Menge guter Ideen. Doch das Wenigste davon wird je Wirklichkeit. Entweder verlässt sie der Mut, es endlich einmal zu wagen und damit zu starten. Oder aber sie scheitern schon nach den ersten Gehversuchen.

Menschen träumen von Freiheit, Reichtum, Erfolg, Gesundheit und endlich das zu tun, was ihnen Spaß macht. Viele von ihnen leben eher schlecht als recht. Sie halten sich über Wasser, haben kaum Auskommen mit ihrem Einkommen. Und sie sehen in Werbung und Nachrichten das Glitzerleben dieser Welt um sie herum. Sie möchten auch einmal über den roten Teppich gehen, mit der Traummyacht übers Meer rauschen, in einem prächtigen Eigenheim wohnen, ein tolles Auto fahren, die Traumfrau an ihrer Seite haben und sich mehr leisten können, als mit Hartz IV-Bezügen möglich ist.

Man möchte meinen: Sie verharren in einer Art Schockstarre und bemitleiden sich am Ende selbst. Sie schieben die Schuld dabei immer anderen zu: der Politik, dem Staat, den Gesetzen, den Bossen. Alles ist so ungerecht.

Es gibt leider nur ganz wenige Mutige, die sich trauen: raus aus der Lethargie, hinein ins Wagnis – auch mit Rückschlägen. Ja, man braucht Steher- und Nehmerqualitäten. Sie müssen standhaft bei Ihren Zielen bleiben. Das Ziel ist Ihr Programm. Das dürfen Sie nie aus Ihren Augen verlieren. Und Sie müssen einstecken können, kleine oder große Rückschläge dürfen Sie nicht gleich umhauen. Und noch eins: Aus Fehlern lernen statt in Depressionen zu verfallen, ist das richtige Rezept. Stürzen Sie sich nicht in einen falschen Leistungszwang beim Verfolgen Ihrer Ziele. Bleiben Sie immer locker dabei.

Aber Diejenigen, die beharrlich (nicht verbissen) ihr Ziel in kleinen, überschaubaren Schritten verfolgen, sind heute fein raus. Die haben es geschafft, ihren Lebenstraum und ihre Vision zu verwirklichen. Es geht, auch heute noch und in jedem Alter. Sie sind nie zu alt, noch einmal zu starten.

Gerade im digitalen Zeitalter ist es so einfach und finanziell überschaubar, sich selbstständig zu machen. Aber auch außerhalb des Internets haben kreative Köpfe die Möglichkeit, sich mit der richtigen Idee erfolgreich aufzustellen. Dabei muss man nicht unbedingt immer eine Superidee selbst neu entwickeln. Das Ei des Kolumbus braucht nicht täglich neu erfunden zu werden. Was andernorts gut läuft, kann in der eigenen Umgebung auch der Renner sein.

Wer von Selbstständigkeit träumt, sollte es jetzt anpacken und nicht warten. So schaffen Sie sich Unabhängigkeit: vom Chef, von der Arbeitszeit, vom festen Arbeitsplatz, von der Bevormundung und vom frustrierenden Einerlei. Sie bestimmen nämlich, wie viel Sie arbeiten wollen, wie lange, wo, in welchem Wunschbereich. Ist das nicht verlockend? Wollten Sie nicht immer schon Ihr eigener Chef sein, Ihr Einkommen selbst bestimmen? Arbeiten, wann Sie Lust haben, dort schaffen, wo es Ihnen am angenehmsten ist, ja die unendliche Freiheit in Ihrem Leben genießen? Dann machen Sie es – jetzt!

Mehr Chancen als Risiken

Wenn wir unser bisheriges Leben einmal nüchtern betrachten, dann müssen wir doch meistens konstatieren: Wir sind in einem festen Arbeitsverhältnis angestellt oder arbeiten irgendwo an einem Fließband, in einer Werkstatt oder hinter dem Tresen einer Bäckerei, eines Supermarktes zum Beispiel. Wir haben feste Arbeitszeiten, sind den Launen eines Vorgesetzten ausgeliefert. Zumindest geht es so den Meisten von uns. Um unseren Urlaub müssen wir ringen, am liebsten nur wochenweise. Die Arbeit ist fast immer gleich, der Lohn steigt wenn überhaupt im Promillebereich. Wir haben wenig eigenen Spielraum. Unsere Kreativität ist überhaupt nicht mehr gefragt. Aufstiegsmöglichkeiten haben wir kaum. Der allmorgendliche Gang zur Arbeit ist schon mit Stress verbunden. Einen Parkplatz suchen wir oft vergebens. Das Verhältnis unter Kollegen ist manchmal angespannt – ja bis hin zum Mobbing sogar. Kurz und gut: Wir haben nur wenig Freiheit und Zufriedenheit. Das Arbeiten dient dem Überleben. Erholen können wir uns kaum. Die eigene Zufriedenheit sinkt auf den Nullpunkt. Viele haben die innere Kündigung längst vollzogen.

Und wer ohne Job dasteht, muss jeden Cent dreimal umdrehen, bevor er sich etwas leistet. Mit Harz IV & Co. ist nun wirklich nur noch reiner Überlebenskampf angesagt: zu wenig zum Leben, zu viel zum Sterben. Als allein erziehende Mutter oder Hausfrau besteht nicht einmal die Chance auf einen Nebenjob.

Das ist der graue Alltag – viel Frust, wenig Hoffnung.

Von hier aus betrachtet kann der Weg in die Selbständigkeit eigentlich nur Chancen bieten. Da gibt es viele Möglichkeiten. Eine hervorragende Alternative bietet uns da zum Beispiel ein Geschäft im Internet

aufzubauen. Im World Wide Web sind die Risiken nahezu auf null reduziert. Warum?

- Man hat kaum Investitionskosten, bei manchen Projekten sogar absolut keine, wenn man lediglich seinen eigenen Computer und Internetanschluss nutzt.
- Man hat keine Lagerhaltungskosten und Versandkosten.
- Man hat keinen Ärger mit notorisch meckernden Kunden.
- Man muss nicht mit Produktionskosten in Vorleistung treten.
- Man nutzt bequem die kostenlosen Werbemöglichkeiten im Internet.
- Man ist sein eigener Chef und bestimmt selbst, wann man arbeitet und wie viel.
- Man ist endlich frei. Die oft quälende Anfahrt und nervenaufreibende Suche nach einem Parkplatz entfällt, da man von Zuhause arbeiten kann.
- Man gönnt sich den Urlaub, nach dem man sich schon lange gesehnt hat, und zwar wann man will.
- Man hat endlich das Geld zur Verfügung, um Träume zu verwirklichen (Haus, Auto, Reisen, etc.).
- Man hat Zeit für die Familie oder kann sich endlich seine Traumfrau suchen.

- Man kann da arbeiten, wo andere Urlaub machen.
- Sie haben viel mehr Geld als vorher zur Verfügung.
- Sie sind glücklich und zufrieden, und das überträgt sich automatisch auf Ihre Gesundheit.
- Sie gewinnen innere Zufriedenheit, Ausgeglichenheit und Souveränität.
- Sie haben Ansehen in Ihrer Umgebung und Familie, ja Sie haben es zu etwas gebracht.

Sind das alles nicht verlockende Gründe, sich selbständig machen? - Auf jeden Fall!

Auch wenn Sie **außerhalb des Internets** eine Idee haben, wird es Ihnen ähnlich ergehen. Nur sind hier ein paar Voraussetzungen etwas anders. In der Regel brauchen Sie schon etwas mehr Geld für den Start. Aber mit ein wenig Cleverness können Sie auch hier überschaubar starten. Etwa mit einem mobilen Frühstücks- und Brötchenservice aus der eigenen Küche heraus. Klappern Sie Büros und Firmen in Ihrer Nähe ab. So mancher Bürohengst ist hochofrenut über ein frisches, knackiges Pausenbrot. Es gibt so viele Ideen, die mit wenig Startkapital in eine erfolgreiche Selbständigkeit führen. Hier ist natürlich etwas Kreativität gefragt. Die Chancen überwiegen die Risiken eindeutig.

Mut statt Angst

Sie wissen doch: Den Mutigen gehört die Welt. Angst lähmt. Sie kennen bestimmt das Bild des Kaninchens vor der Schlange. Es verharrt so lange in Schockstarre vor der Schlange, bis es gefressen wird anstatt mit einem mutigen Hakensprung zu entfliehen. Nur die Mutigen gewinnen. Manche Situationen im Leben verlangen eben Mut. Mut bedeutet dabei nicht gleich Übermut, sondern eine kühl berechnete Entscheidung für ein bestimmtes Ziel. Wer nur mit einer guten Deutschnote gleich Literaturnobelpreisträger werden will, der denkt zu einfach. Der frühere Nationaltorhüter Oliver Kahn hat irgendwann in seiner Jugend davon geträumt, in den größten Stadien dieser Welt aufzulaufen. Wenn er aber außer seiner Idee nichts weiter gehabt und nicht hart trainiert hätte, wäre er nie dazu gekommen. Vision ja, aber auch zielstrebiges Hinarbeiten. Man muss etwas dafür tun und mächtig kämpfen – immer das Ziel vor Augen.

Wer etwas im Leben verändern will, ob abzunehmen, das Rauchen aufzugeben oder in die Selbständigkeit zu gehen, derjenige muss erst einmal eine mutige Entscheidung treffen und einen eisenharten Willen haben. Wer dabei Angst hat, ist zum Scheitern verurteilt. Der Ängstliche zaudert bei jedem Schritt. Er wirkt nicht überzeugend und macht Fehler. Unter Angst lassen sich keine optimalen Entscheidungen treffen. Angst verunsichert andauernd.

Psychologische Barrieren beiseite räumen

Oft hindern dabei auch **psychologische Barrieren**. Wer im Kopf nicht frei ist, baut Schranken auf. Man kann noch so tolle Visionen entwickeln, ohne eine starke Psyche, die auch dahinter steht, geht es eben nicht. Wer solche psychologischen Barrieren hat, aber unbedingt seinen Traum verwirklichen will, muss zunächst daran arbeiten, diese Hindernisse wegzuräumen. Es hat schon so viele gescheiterte Existenzen gegeben, bei denen es aber irgendwann klick machte. Sie haben erfolgreich ihre Schranken überwunden. Manchmal dauert es halt etwas länger.

Es gibt das berühmte Beispiel eines amerikanischen Psychotherapeuten, der einem jungen Menschen auf die Sprünge helfen wollte. Der junge Mann hatte es in seinem Leben bisher zu nichts gebracht, Schule und Lehre geschmissen. Dazu kam eine böse Krebserkrankung. Der Mann lebte in den Tag hinein, hing in seiner Clique Gleichaltriger jeden Tag einfach ab. Aufregend war es für ihn, weil sie immer wieder an ihre Grenzen gingen und dabei auch jede Menge Mist bauten. Bis der Psychologe auf die Idee kam, dem jungen Mann den Beruf des Feuerwehrmanns schmackhaft zu machen: jeden Tag Action, in einer Clique junger Gleichaltriger, aufregend, an ihre Grenzen gehend. Ja, das war genau das Richtige. Der junge Mann war begeistert. Er hatte seinen Traum gefunden und verwirklicht. Er hatte endlich eine sinnvolle Beschäftigung entdeckt, was zu seiner Vision vom Leben passte. Und so ganz nebenbei überwand er dabei auch noch seine schwere Krankheit. Die psychologische Barriere des jungen Mannes wurde erfolgreich mit professioneller Hilfe geknackt.

Manchmal ist es sehr erfolgreich, wenn ein unabhängiger Dritter, ein Außenstehender, die Situation aus der Ferne unbedarft betrachtet und

bewertet. Dann kommen eben solche Ideen, wie man aus einer schier verfahrenen Situation doch noch etwas machen kann. Man muss bei Visionen auch mal um die Ecke schauen, nicht immer nur geradeaus. So kommen Sie zu tollen Ideen. Wenn Sie in einer ähnlichen Situation sind, lassen Sie Freunde oder Verwandte mal draufschauen und fragen Sie um Rat. Sie haben da manchmal die Scheuklappen auf und erkennen den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr. Reden Sie mit guten Freunden über Ihre Situation. Vielleicht macht es dann auch bei Ihnen klick. Finden Sie zusammen mit ihnen Ihre Vision.

Ein **anderes Beispiel**: Als der ehemalige deutsche Fußball-Nationaltorwart Oliver Kahn mit dem „ich schaff’s“-Programm in Schulen quer durch Deutschland unterwegs war, traf er auf einen flapsigen Jungen. Der gab ihm auf die Frage, was er mal aus seinem Leben machen wolle, die freche Antwort: **„Maskottchen klatschen!“** Oliver Kahn brauchte einige Zeit, um festzustellen, dass der Junge ihn nur provozieren wollte. Schwächeren eins auf die Nase zu geben, sollte seine eher hoffnungslose Vision vom Leben sein. Kahn diskutierte mit dem Jungen und fand schließlich gemeinsam mit ihm heraus, was ihm wirklich Spaß machte: sein Interesse für Autos. Er wollte wertvolle Oldtimer restaurieren und verkaufen. Prima! Die beiden hatten gemeinsam eine Vision für den Jungen gefunden und die psychologische Barriere dabei geknackt. Der Junge wusste also nun, für was er zu kämpfen hatte. Alleine wäre er nie darauf gekommen.

„Wir brauchen Eier!“

Der „Titan“ Oliver Kahn, einst erfolgreicher Fußballtorwart beim FC Bayern München und die Nummer eins im deutschen Nationalteam, hat in seinem Motivationsbuch für Jugendliche „Du packst es – Wie du schaffst, was du willst“ (Pendo Verlag München) zum Thema Mut geschrieben: „Vertraut auf eure Fähigkeiten und habt den Mut, euren Träumen zu folgen. Denn ich bin davon überzeugt, dass es jeder packen kann, seinen ganz eigenen Weg zu einem Leben zu finden, das ihn glücklich macht.“ Und er muss es wissen. Denn er ist selbst durch Höhen und Tiefen marschiert, hat oft auch in entscheidenden Situationen hinter sich greifen müssen. Er war als Torhüter und Mannschaftskapitän immer auch ein Anstachler. Berühmt ist sein herausgepresster Satz nach einer Niederlage: **„Wir brauchen Eier!“** Er meinte damit wohl: „Wir brauchen endlich Männer, die sich etwas zutrauen und Mut haben, das Ruder rumzureißen.“

Wer diesen Mut nicht hat, kann ihn sich aber auch antrainieren. Man sucht sich Vorbilder, Idole oder Ideale. Schauen Sie sich Ihre Vorbilder an, wie die es machen. Kopieren Sie bis zu einem gewissen Teil ihren Habitus, ihr Agieren, zum Beispiel wie es Oliver Kahn getan hat, indem er die Körperhaltung seines Vorbildes Toni Schumacher verinnerlicht hatte. Und irgendwann springen Sie aus dem Schatten Ihres Idols, prägen Ihren eigenen Stil. Kupfern Sie den Mut anderer einfach ab. Mut kann auch geübt werden, indem man aufhört zu zaudern und Entscheidungen trifft. Planen Sie endlich einmal einen strukturierten Tagesrhythmus und halten sich vor allem daran. Anstatt zu überlegen, was man denn nun mit dem neuen Tag wieder anfangen kann, machen Sie sich einen Plan, so zum Beispiel:

Sie stehen zu einer festen Zeit morgens auf, und das jeden Tag. Dann beginnen Sie gleich mit einer aktiven Phase, etwa mit dem Hund eine halbe Stunde lang spazieren gehen oder sich auf dem Heimtrainer 30 Minuten lang abrackern. Danach folgt ein Duschbad, dann ein gesundes Frühstück. Dabei haben Sie immer Ihr Ziel, Ihre Vision, Ihre Selbständigkeit im Auge – und arbeiten daran. Denn nach dem Frühstück setzen Sie sich konzentriert an den Schreib- oder Küchentisch und verfeinern Tag für Tag Ihren Plan. Treffen Sie Entscheidungen, zeigen Sie also Mut. Nehmen Sie sich fest vor, nicht alles einfach liegen zu lassen. Wagen Sie sich an unangenehme Dinge wie Rechnungen ran. Recherchieren Sie im Internet, was für Ihre Selbständigkeit alles erforderlich ist. Gehen Sie Mutproben ein, aber keine gefährlichen und unrealistischen. Mut soll Sie ja nicht in Gefahr bringen.

Am Anfang steht die Analyse

Bevor Sie in die Selbständigkeit starten, schätzen Sie sich erst einmal selbst ein. So starten Sie nämlich optimal Ihr „Business“. Welcher Typ sind Sie? – Eher der Lethargische oder der Begeisterungsfähige? Beide müssen an sich arbeiten. Der Schwerfällige muss motiviert werden und der Draufgänger gebremst.

Wovon haben Sie schon immer geträumt, was können Sie besonders gut, was macht Ihnen Spaß?

Zur Analyse ist es aber auch erforderlich zu wissen, welche Möglichkeiten Sie haben. Sind Sie Hartz IV-Empfänger, müssen Sie auf jeden Cent achten? Sie können mit riskanten Geschäften nicht Ihre Familie in Gefahr bringen. Hier ist eine vorsichtige Herangehensweise an die Selbständigkeit angesagt. Aber man muss auch alle Möglichkeiten ins Auge fassen, die die Arbeitsagentur einem bietet. Wer sich selbst von Arbeitslosigkeit befreien will, erhält vom Staat Hilfen in die Selbständigkeit – in Form von Geld, Kursen und sogar Arbeitsplatzeinrichtung und Mobilität (Computer, Auto).

Sie benötigen also einen so genannten Business-Plan, der Chancen und Risiken realistisch bewertet. Den brauchen Sie für sich selbst und insbesondere für die Bank, falls Sie einen Kredit beantragen, oder für die Arbeitsagentur. Hier helfen auch Steuerberater und die Handwerkskammern sowie die IHK's (Industrie- und Handelskammern) vor Ort.

Im **Internet** ist alles einfacher. Da brauchen Sie eventuell eine Kosten-/Nutzenanalyse für sich selbst sowie eine möglichst realistische Einschätzung dessen, was Sie vorhaben. Eine Beratung mit Internetmarketern ist hier sinnvoll sowie das Outsourcen wichtiger Dinge wie das Programmieren eines eigenen Internet-Auftritts, Suchmaschinen-Optimierung und Werbemöglichkeiten im Internet, z.B. mit anderen erfolgreichen Seiten, Nutzung von Partnerprogrammen und so weiter (dazu später mehr). Denn im Internetgeschäft, das so komplex und vielschichtig ist, müssen Sie nicht alles selbst können. Sie sollten Kreativität besitzen und der Ideengeber für Ihr eigenes Geschäft sein. Nutzen Sie das Können der Spezialisten und lassen Sie sich beispielsweise eine hervorragende Seite fürs Internet bauen, Ihren eigenen individuellen Auftritt. Andere Spezialisten optimieren Ihre Seite für die Suchmaschinen. Sie müssen hier nur die Ideen haben und

wissen, was Sie wollen: eBooks verkaufen, Email-Kurse anbieten, Internetmarketing über Videos verkaufen – übrigens alles digitale Güter, die nur einmal produziert werden müssen, um sie dann tausendfach per Kopie zu verkaufen.

Zur eigenen Analyse gehört aber auch die Frage, was Sie erreichen wollen. Das ist von entscheidender Bedeutung. Wollen Sie „nur“ dazuverdienen oder „full time“ einsteigen? Oder wollen Sie schrittweise quasi von null auf hundert starten? Ideal sind immer solche Modelle, die zu Beginn den doppelten Boden garantieren und ein wenig finanzielle Sicherheit in der Hinterhand behalten. Ob Sie nun einen Blumenladen eröffnen oder ins Internetbusiness einsteigen, wenn Sie ein paar Festbezüge wie Rente oder Teilzeitbeschäftigung als Grundstock jeden Monat haben, ist der Sprung in die Selbständigkeit abgefedert. Oder aber Sie haben so viel auf der hohen Kante, dass Sie bei einer Kneipeneröffnung für ein Jahr Luft haben. Heißt: Sie überleben auch ein Jahr lang ohne große Einnahmen und haben das Geld für Miete und Nebenkosten. Ihnen bleiben quasi zwölf Monate Zeit, den Laden ans Laufen zu bringen. Und eben das übersehen die Meisten. Sie haben eine tolle Idee – aber keine Luft, eine Anfangs-Durststrecke, die jeder hat, durchzustehen. Jede neue Idee muss sich erst mal etablieren. Sie muss bekannt werden, sich herumsprechen, sie muss wachsen, bevor potenzielle Kunden zugreifen. Ihre Idee kann noch so genial sein, wenn Sie ihr keine Zeit zur Marktreife lassen und die Puste vor allem nicht haben, scheitern Sie. Viele Internetstarter haben zahlreiche Bauchlandungen hinter sich. Die Erfolgreichen jedoch sind immer wieder aufgestanden und haben aus ihren Fehlern gelernt. Also: **Sie brauchen Zeit, Beharrlichkeit, Steherqualitäten, Rückgrat und Selbstvertrauen. Verlieren Sie nie den Glauben an Ihre Vision!**

Das sind alles Analyse-Punkte, die in Ihre Berechnung einfließen. Dazu kommen **persönliche Faktoren** wie Belastbarkeit, zeitliche Verfügbarkeit, Familien-Situation (Kinder, Betreuung) und die persönlichen Kenntnisse. Beispiel: Wenn Sie eine Szene-Kneipe eröffnen wollen, brauchen Sie ein gesundes Maß an Service-Fähigkeiten und eine gute Belastbarkeit im Umgang mit Gästen, aber auch Kenntnisse über Warenwirtschaft, Einkauf, Preiskalkulation, Werbung und nicht zuletzt die Reinigung sowie Wartung von Anlagen. Grundsätzlich gilt: Wer in Deutschland ein Gewerbe welcher Art auch immer eröffnen will, muss zahlreiche Auflagen von Gewerbeaufsicht bis Lebensmittelüberwachung einhalten. So mancher Neu-Kneipier scheiterte gerade an diesen Auflagen. Dazu kommen Konzession und Steuerangelegenheiten, die nicht zu unterschätzen sind. Auch wer nur Selbstgebasteltes auf dem Markt verkaufen will, braucht einen Gewerbeschein und muss Standgebühren an den Marktmeister entrichten. Dann kommt noch der „Futterneid“ von Mitbewerbern hinzu, die einem manchmal das Leben schwer machen. Insofern ist eine Selbständigkeit klassischer Art eine wohl zu überlegende Entscheidung. Das Internet bietet hierzu weitaus leichtere Möglichkeiten. Aber es hängt in der Analyse grundsätzlich davon ab, was man machen will, was einem liegt. Manchmal lässt sich ein klassisches Business wie das Verkaufen von Bastelsachen oder auch Reisen besser im Internet über Online-Auktionshäuser und andere Vertriebswege regeln als über den klassischen Verkauf. Auch das kann Ergebnis der Selbst-Analyse sein, nämlich eine Kombination aus klassischen (offline) Produkten auf online-Vertriebswegen zu finden.

Beispiele für Internet-Selbständigkeit

Ein klassisches Internetgeschäft ist das Verkaufen von **eBooks**. Sie brauchen eBook-Lizenzen, damit Sie eBooks wiederum selbst weiter an den Leser verkaufen können. Deutschlands bekanntester Internetmarketer Sven Meissner beispielsweise, stellt Ihnen für geringes Geld gleich ein ganzes Paket hochwertiger eBooks zur Verfügung, die allesamt Ratgeber-eBooks sind (also Problemlösungen beinhalten). Das ist übrigens das Erfolgsrezept des eBook-Verkaufs. Sie verkaufen nämlich nicht einfach nur eBooks, sondern Problemlösungen.

Beispiele:

Wer mit einem Hund verreisen oder seine Traumfrau endlich finden will, sucht im Internet nicht nach einem eBook zu seinem Problem, sondern nach einer Lösung für sein drängendes Thema. Der Betroffene fragt sich nämlich: „Wie mit Hund verreisen?“ oder „Wie Traumfrau finden?“ – und eben nicht: „eBook zu Traumfrauen finden“ oder „eBook zu Reisen mit Hund“. Sie platzieren Ihre Angebote so in das Internet, dass sie als Problemlösung von denen gefunden werden, die genau danach suchen – und verkaufen erfolgreich, Tag für Tag, Buch für Buch.

Der Autopilot regelt alles für Sie: Geldtransfer und Versand des Produkts können komplett automatisiert werden. Das Geschäft wird so zum erfolgreichen Selbstläufer. Mit den richtigen eBook-Produkten verdienen Sie gleich mehrfach, weil Sie nämlich eine Fülle von Problemlösungen in der Hand haben und über Ihre Homepage unters Volk bringen. Sie brauchen nur noch jeden Morgen mit Freude Ihren Kontoauszug zu lesen, der zu Ihrer liebsten Lektüre wird. Die eBooks zum Geld verdienen, erhalten Sie hier: www.geld-mit-ebooks.de

Neu im Kommen sind **Videos**, die im Internet verbreitet werden: entweder als professionelle Lehr- und Verkaufsvideos oder als kostenlose Videos bei YouTube oder anderen Plattformen. Manchmal sind sie auch so kreativ und witzig, dass sie in Form von viralem Marketing tausendfach weitergereicht werden. Sie machen Neueinsteiger fit im Internetverkauf, indem Sie per Video schulen und Ihr wertvolles Wissen weitergeben. Als erfahrener Internetmarketer haben Sie es so richtig drauf und können den Internetladen Ihrer Interessenten ans Laufen bringen. Denn viele Neueinsteiger besitzen zum Beispiel eine Reihe von eBooks und haben keine Ahnung davon, wie sie eBooks bewerben, ins rechte Licht setzen und an den Mann bringen. Da schlägt dann als erfahrener Hase Ihre Stunde. Sie bringen den Online-Shop Ihrer Kunden auf Vordermann.

Oder aber Sie bieten **Email-Kurse** übers Internet an – auch, um Ihr Wissen als Verkaufsprofi im Netz zum Beispiel weiterzugeben und zu verkaufen. In Internetkursen können Sie darüber hinaus alles Mögliche an Informationen feilbieten: Bastelanleitungen, Rezepte, Kochen, Sprachkurse mit Konversationen und Tests, Rückengymnastik, Bauchmuskeltraining, einen flachen Bauch, Abnehmen, Single-Rezepte – eigentlich alles, was es offline auch gibt.

Oder helfen Sie anderen beim Aufbau von **Email-Listen**. Das ist auch ein erfolgreiches Geschäft. Viele Neueinsteiger brauchen erst mal ihren eigenen Kundenstamm, also eine möglichst homogene Gruppe von Internetbesuchern, die Geld im Netz verdienen wollen. Was nützt es Ihnen, wenn Sie mit der Gießkanne Ihre Werbung in einen Verteiler ausschütten, der überwiegend nicht zu Ihrem Produkt passt? Dann werden Sie wenig Erfolg haben und beispielsweise nur wenige eBooks verkaufen. Sie brauchen also einen so genannten qualifizierten Traffic

auf Ihrer Seite: Potenzielle Kunden, die an dem Produkt eBooks interessiert sind und obendrein auch noch solche, die Geld im Internet verdienen wollen, und dann wäre es der Treffer schlechthin, wenn diese homogene Gruppe auch noch genau an Problemlösungen interessiert wäre. Bingo! Dann haben Sie eine hohe Gewissheit, dass diese Interessenten auch zugreifen und kaufen. Es ist besser, 1.000 solcher qualifizierten Besucher zu haben, als seine Internetwerbung über 10.000 oder 50.000 unqualifizierte User auszuschütten. Das bringt nämlich nur wenige Treffer und wenig Umsatz.

Es gibt so viele Möglichkeiten im Internet: **Reisen** verkaufen, **Spielcasinos** betreiben, **Auktionsportale** einrichten, **Partnerprogramme** nutzen und als Affiliate verdienen, mit **Domains** handeln, **Online-Partnervermittlung** anbieten, die **Zukunft lesen**, als **ebay Verkäufer** auftreten und noch ganz viel mehr. Nehmen Sie sich einfach mal einen Tag lang die Zeit und blättern das Internet nach Beschäftigungs- und Selbständigkeits-Ideen durch. Sie werden auf zahlreiche andere Möglichkeiten stoßen.

Nur folgendes: Das Geschäft muss zu Ihnen passen, Sie müssen sich damit identifizieren können, es muss Ihnen Spaß machen – ja und Sie müssen es eigentlich immer schon gewollt haben. Sie sollten spontan sagen können: Ja genau, das ist es!

Deshalb sollte Ihre Vorgehensweise folgendermaßen sein: Was macht Ihnen Spaß, woran sind Sie interessiert, wovon haben Sie Ahnung? Dann suchen Sie mal im Internet nach entsprechenden Möglichkeiten, sprechen mit Freunden und diskutieren Ihre Selbständigkeits-Absichten mit Verwandten, Familie und guten Ratgebern. Lassen Sie unabhängige Dritte mal aus der Distanz mit anderem Blickwinkel draufschauen (um

die Ecke schauen!). Man selbst ist oft etwas blauäugig und sieht den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr.

Im Gegenzug sollten Sie sich aber auch immer vor Augen halten: Wenn Sie keine Affinität zu eBooks oder anderen ausgewählten Internet-Projekten haben, ja sie vielleicht sogar als nicht zukunftssträftig ablehnen, sollten Sie die Finger davon lassen. Auch wenn Ihnen dieses Business vielleicht bis zu 30.000 EURO im Monat verspricht. Dann nehmen Sie lieber etwas, das Ihnen liegt, aber etwas weniger bringt. Haben Sie also nicht gleich die Dollar-Zeichen in Ihren Augen. Die blenden Sie nämlich nur.

Ich hatte einmal ein Angebot gehabt, für einen jungen aufstrebenden Künstler viel versprechende Pressearbeit zu machen. Und die Startbedingungen waren exzellent. Es ging einfach nicht. Warum? Ich konnte mich mit seiner Kunst nicht identifizieren. Ich hatte andere Vorstellungen von Kunst, eher klassisch geprägt. Man braucht Leidenschaft und volle Überzeugung. Der Künstler machte Computer-Kunst, verrückte großflächige Installationen, kombiniert mit noch verrückterer Musik, Bühnenaction und digital komponierten Bildern auf Leinwand projiziert. Er hatte mittlerweile Abnehmer in der Industrie und reiche Gönner. Nein, das war absolut nicht mein Ding. Das habe ich glatt abgelehnt, weil es keine gute Pressearbeit geworden wäre. Ich hätte mich zu sehr abquälen müssen. Man darf sich bei seinem Business auch nicht verbiegen lassen. Wenn's nicht geht, dann lassen Sie bitte die Finger davon. Dann suchen Sie sich lieber etwas anderes aus. Das wird nur eine Schinderei. Eine wichtige Voraussetzung ist deshalb auch: Es muss Ihnen Spaß machen. Es darf nicht nur ums Geld verdienen gehen!

Beispiele für klassische Projekte

Man muss sich nicht unbedingt online selbständig machen, wie wir oben bereits gehört haben. Der **Brötchenservice** für Bürohengste aus der eigenen Küche heraus ist eine solche Möglichkeit. Es war natürlich nur ein Beispiel von vielen Möglichkeiten, die man hat. Auf jeden Fall sollten Sie zunächst mit überschaubarem Aufwand starten, um sich nicht gleich am Anfang zu übernehmen. Auch hier kommt es darauf an, was Sie können, gerne machen und was Ihnen liegt. Sie **basteln** mit Leidenschaft und gut? Dann können Sie Ihre Produkte auf Märkten, über Flyer oder bei per Kleinanzeige anbieten. Sie sind erfahrene Mutter und haben Ihre eigenen Kinder bereits aus dem Haus? Dann geben Sie doch eine Kleinanzeige auf und bieten sich als **Babysitter** an oder organisieren in Ihrem Haus einen **Tagesmutter-Service**.

Sind Sie ein guter Schreiber? Dann könnten Sie einen **Textservice** anbieten: Liebesbriefe, Behördenschreiben, Gedichte, Bücher, Lebensgeschichten, Romane oder (Auto-) Biographien. Sie könnten beispielsweise auch als **Redner** für Trauerfeiern oder freudige Ereignisse, Hochzeiten oder Jubiläen auftreten. Sind Sie schlagfertig und witzig? Dann bieten Sie sich doch als **Unterhalter** oder **Showmaster** für Stadtfeste an.

Führen Sie launig durchs Programm oder organisieren Sie Präsentationen. Manche Leute haben ja ein sagenhaftes Verkaufstalent. Sie schwatzen einem den neuen Staubsauger unter, ohne dass man es merkt. Gehen Sie als **Promoter** in Kaufhäuser oder klappern Sie potenzielle Kunden von Tür zu Tür ab. Eine klassische selbständige Tätigkeit ist der **Putzservice**: Fenster, Schaufenster, Treppenhäuser, Wohnungen, Praxis-räume, Geschäfte, Krankenhäuser, Schulen und so weiter. Dann machen Sie sich selbständig. Sie brauchen nicht viel

dafür. Als Einzelfirma haben Sie nicht den großen Kostenapparat eines Unternehmens vor der Brust. Sie sind flexibel und können Aufträge wendig übernehmen.

Sie sehen: Es gibt so viele Möglichkeiten, eine Selbständigkeit jetzt anzupacken. Die Chancen stehen nicht schlecht – im Internet ebenso wie im ganz normalen offline Leben.

Man kann sagen: Sie haben es jetzt in der Hand. Warten Sie nicht, denn Morgen schon könnte Ihnen Ihr Nachbar den besten Job vor der Nase weggeschnappt haben. Der Weg in die Selbständigkeit war nie so leicht wie heute. Machen Sie sich jetzt selbständig, wenn Sie schon lange mit dem Gedanken spielen. Ergreifen Sie die Initiative, haben Sie endlich Mut zur Entscheidung. Werfen Sie alle Zweifel über Bord. Überwinden Sie Ihre psychologischen Barrieren – jetzt.

Vermeiden Sie typische Fehler

Viele Neueinsteiger, machen immer wieder klassische Fehler. Vermeiden Sie solche Anfängerfehler.

Sie nehmen zum Beispiel **Kredite** auf und überschulden sich gleich am Anfang. Das ist ein Kardinalfehler in die eigene Selbständigkeit. Manchmal fallen Sie dabei auch noch auf **Kredithaie** rein, weil sie vielleicht von ihren Banken kein Geld mehr geliehen bekommen. Gehen Sie dabei insbesondere verlockend klingenden Angeboten wie „Schufafreier Kredit in 24 Stunden“ aus dem Weg. Dahinter verbergen

sich häufig Abzocker. Wer so etwas anbietet, will nur erst mal an Ihr Geld. Sie sollen nämlich zuvor erst einmal eine zwar überschaubare Provision bezahlen, die aber garantiert weg ist. Und dann muss plötzlich der Kredit über eine Lebensversicherung abgesichert werden, weil sonst die Bank nicht mitspielt.

Grundsätzlich gilt: Wo Sie erst mal Geld hinbringen müssen, um etwas zu bekommen: Finger weg. Dann fragen Sie lieber im Verwandten- oder Freundeskreis, ob Ihnen jemand etwas leiht. Oder sprechen Sie mit Ihrer Hausbank. Wenn Sie der ein überzeugendes Konzept vorlegen und auch sonst guter, zuverlässiger Kunde sind, dann zahlen Sie lieber etwas mehr an Zinsen als einen kompletten Reinfall zu erleben.

Stellen Sie sich aber auch grundsätzlich die Frage: Brauche ich das Geld überhaupt?

Im **Internet** finden Sie zum Beispiel so viele Möglichkeiten, Ihr Business **kostenlos oder für wenig Geld** ins Rollen zu bringen. Sie müssen dann nur die Ressource Zeit und Arbeit einbringen. Zum Beispiel können Sie über **Twitter, Facebook** oder **YouTube** Ihre Idee erst mal bewerben. Das **kostet** Sie **nichts**. Und wenn dann die ersten Einnahmen sprudeln, überlegen Sie neu, wo Sie sie einsetzen. Sie können in Foren und Blogs für Ihre Produkte **umsonst werben**. Oder nutzen Sie Partnerprogramme und verdienen Sie an Provisionen, ohne selbst ein eigenes Produkt anzubieten. Auf diese Weise starten Sie in die Selbständigkeit und begehen keine Anfängerfehler.

Viele setzten Selbständigkeit auch gleich mit Statussymbolen, die man meint am Anfang haben zu müssen. Viele kaufen sich zuerst mal ein **neues Auto – falsch!** Nun gut, wenn ich einen Brötchenservice aufbaue, brauche ich irgendein Gefährt. Das kann aber auch erst

einmal ein Fahrrad sein, oder eine alte Möhre tut's auch am Anfang. Vorsicht ist die Mutter der Porzellankiste. Übernehmen Sie sich nicht.

Bei vielen sind die **Unternehmensziele unrealistisch**. Sie gehen von falschen Annahmen aus. Nehmen wir den Brötchenservice: Ich kann nicht einfach die Büros und Firmen in meiner Umgebung hochrechnen und dann ins Blaue hinein Brötchen schmieren. Möglicherweise plane ich total am Bedarf vorbei. Ich müsste also zuerst mal in den Firmen und Büros vorsprechen, ob denn so etwas überhaupt gewünscht wird. Dann muss ich feststellen, wonach den Mitarbeitern denn der Geschmack so ist. Es kann nämlich sein, dass ich tolle Leberwurst- und Käsebrötchen liefere, die Leute aber lieber auf Schinken, Ei oder Marmelade stehen.

Viele Kneipen-Neueröffnungen gehen daran schnell zugrunde, weil eben die Ziele, die mit ihnen geplant waren, völlig am Bedarf vorbei sind. Ich kann nicht in einer guten, vornehmen Wohnlage eine Szene-Kneipe eröffnen. Da fehlt es eben an Szene-Leuten. Und holen Sie mal eine Szene in ein solches Gebiet. Das passt einfach nicht.

Bei allen Projekten wie Kneipen, Imbiss, Lebensmittel oder Südfrüchtehandel sind ganz besondere Fallstricke zu berücksichtigen: Gewerbeaufsicht, Versicherungen, Lebensmittelüberwachung und sonstiger Behördenkram. So manche gute Idee ist allein schon wegen dieser behördlichen Hürden gescheitert. Plötzlich kommt kurz vor der geplanten Neueröffnung Ihres Geschäfts ein Herr von der **Lebensmittelüberwachung** und findet hinter Ihrer Kühlbox Mäuseköttel. Ja was meinen Sie, was dann passiert? Wenn Sie nicht ganz schnell den Kammerjäger für teures Geld engagieren, wird's nichts mit der Neueröffnung.

In der Imbissbude brauchen Ihre Mitarbeiter, die Pommes, Currywurst und Frikadelle herrichten und ausgeben, ein **Gesundheitszeugnis**. Und alle Beschäftigten müssen sozialversichert sein, sonst kann das ganz schnell unangenehme Konsequenzen nach sich ziehen. Es ist in Deutschland gar nicht so einfach, eine Selbständigkeit anzufangen. Wie heißt es so treffend in einem Sprichwort: Vor den Erfolg haben die Götter den Schweiß gesetzt.

Das Zaudern ist ein großer Fehler

Aber auch das ist einfacher gesagt als getan: Ein großer **Anfängerfehler** im Internet ist hier nämlich das **Zaudern**. Den ersten Schritt zu wagen, fällt vielen Leuten mit guten Ideen so unendlich schwer. Sie finden alle möglichen **Gründe, nicht zu starten**. Sie trauen sich nicht, verlieren den Mut, wenn es endlich losgehen soll. Vermeiden Sie unbedingt diesen Fehler, den die meisten Starter in die Selbständigkeit begehen. Teilen Sie sich Ihr **Ziel in Etappen** ein, in überschaubare Einzelschritte. Versuchen Sie also nicht, alles gleich auf einmal anzupacken und hinzukriegen. Wichtig ist ein Plan in kleinen Einheiten. Und dann fangen Sie endlich an, gehen den ersten Schritt.

Das ist so wie beim **Wanderer**, der von weitem eine **Weggabelung** sieht: Ein Weg geht nach rechts, der andere nach links. Wenn er nun zögert und sich sagt: Ich weiß nicht, wohin das führt. Also bleibe ich hier oder gehe wieder zurück, dann wird er nie erfahren, wie es an der Gabelung aussieht. Vielleicht ist dort ein Hinweis auf den richtigen

Weg. So aber verpasst er seine Chance. Er kommt nie weiter. Er gibt auf, bevor es begonnen hat.

Das sind übrigens die **Pessimisten** im Leben, die immer vorher erst abschätzen, was alles **nicht** geht, aber nie mal etwas mutig wagen und wenigstens mal starten. Sie kalkulieren viel zu sehr, sind die kühl Berechnenden, lassen kaum mal ihr Bauchgefühl raus. Pessimisten trauern deshalb auch immer ihren verpassten Chance hinterher.

Sie wollen doch bestimmt nicht zu dieser Gruppe gehören – oder? Also vermeiden Sie diesen Anfängerfehler.

Die Perlen Ihrer Motivationskette

Oliver Kahn hatte auch oft Bammel vor seinen hoch gesteckten Zielen, die er sich wie eine **Motivationskette** umgehängt hatte. Als Fünfjähriger Knirps ging er mit seinem Vater zum Karlsruher SC ins Wildparkstadion und sagte dem Trainer: „Ich möchte gerne mittrainieren.“ Da schlotterten ihm die Knie. Auch beim zweiten Training war ihm noch mulmig. Aber hätte er diesen mutigen Schritt nicht getan, wäre er nie in seinem Leben Fußballer des Jahres geworden. Er hatte viele **Handicaps**, die ihm auch in seinem Fußballerleben in der Jugendzeit immer gnadenlos um die Ohren geschmissen wurden. Er war zu klein, nicht wendig genug, nicht robust und so weiter. **Er musste immer mehr arbeiten**, als die anderen, denen aufgrund ihres Körperbaus einfach viele Voraussetzungen schon

in die Wiege gelegt waren. Aber er hatte ein Ziel: Ich will Profifußballer werden und eines Tages Nationaltorwart sein. Seine **Motivationskette** bestand aus **mehreren Perlen**: erster Keeper in der B-Jugend werden, erster in der A-Jugend, erster bei den Amateuren, erster bei den Profis, dann zum FC Bayern wechseln, Nationaltorhüter werden und dann große Turniere gewinnen. Nicht alles ging immer rund. Er hatte Rückschläge. Manchmal wurden ihm Bessere vor die Nase gesetzt – und er musste **noch mehr rackern**. Aber er hat **an seinem Ziel festgehalten** – und es erreicht. Dabei waren immer die einzelnen Etappenziele wichtig: überschaubar und erreichbar. Natürlich gehört auch etwas **Glück** dazu.

So müssen auch Sie Ihre **Selbständigkeit angehen**. Setzen Sie sich Zwischenziele. Erreichen Sie diese, dann baut Sie das wieder für den nächsten Schritt auf, bis Sie gut im eigenen Geschäft sind und Ihre Selbständigkeit erreicht haben. Wie bei Oliver Kahn wird auch bei Ihnen nicht alles rund laufen. Kalkulieren Sie **Niederlagen** ein. Seien Sie darauf vorbereitet. Aber verfallen Sie dann nicht in die Rolle des Pessimisten, den jede Kleinigkeit gleich umhaut.

Analysieren Sie Ihre Fehler und lernen daraus, denn kleine Rückschläge machen Sie stark – wie Oliver Kahn, der danach noch mehr trainiert hat, um noch besser zu werden als die anderen.

Eine **wichtige Voraussetzung** für die Selbständigkeit ist der **kontrollierte Umgang mit** der eigenen **Freiheit**. Sie brauchen ein gehöriges Maß an **Disziplin** und **Organisationstalent**. Wer in Selbständigkeit nur die grenzenlose Freiheit sieht, der muss schon die Geldpresse im Keller haben, um sich das leisten zu können. Selbständigkeit bedeutet aber zuallererst eiserne Disziplin. Sie müssen am Ball bleiben – jeden Tag. Sie können Ihr Geschäft nicht einfach so

laufen lassen. Sie müssen es jeden Tag im Auge behalten und den Erfolg neu erkämpfen. Vielleicht, wenn es später mal läuft, dann dürfen Sie auch mal in der Hängematte liegen.

Sie haben doch ein Ziel, eine Vision: Ihre Selbständigkeit soll Ihnen am Ende die Freiheit und Unabhängigkeit geben. Aber bis es so weit ist, müssen Sie diszipliniert arbeiten. Wer das nicht kann, der muss sich selbst **Hilfskrücken** verpassen: **Tagespläne** aufstellen, **Wochenziele** vorgeben, **Listen** abarbeiten, **Etappenziele** aufschreiben und so weiter. Sie brauchen diese schriftlichen **Hilfsmittel** quasi wie einen Lehrer im Nacken, der Sie kontrolliert. Ohne diese Disziplin wird es nichts mit Ihrem eigenen Geschäft. Entweder es ist Ihnen natürlich gegeben, oder Sie müssen hart daran arbeiten.

Dann ist Ihr **Organisationstalent** gefragt. Sie müssen den Überblick behalten. Wenn alles chaotisch im Nirwana verläuft, ist es um Ihre Selbständigkeit schlecht bestellt. Sie müssen ein **Konzept** haben, das gewissenhaft abzuarbeiten ist. Wenn Sie da keine Ordnung hineinbringen, läuft es chaotisch ab und wird nichts. Sie müssen in der Lage sein, nicht nur den Start gut vorzubereiten und Schritt für Schritt zu organisieren, sondern auch im späteren Geschäftsablauf Tag für Tag organisieren.

Einfach erklärt in einem klassischen Job oder Geschäft: Wenn Sie eine Kneipe eröffnen, sind zuvor eine ganze Reihe von Schritten gewissenhaft abzuarbeiten: der Businessplan, die Objektsuche, der Mietvertrag, die Anmeldung, die Konzession, die Werbung, die Neueröffnung, Behördenkram, Finanzamt, der Einkauf von Waren, Belieferung durch Brauereien oder Getränkefirmen und so weiter.

Aber auch, wenn das Geschäft läuft, muss man organisatorisch bei der Stange bleiben, den Warenachschub sicherstellen, die Reinigung der Räume, Personaleinsatz und so weiter. Wer das nicht beherrscht, braucht jemanden an seiner Seite oder muss es lernen. Man kann das in Crashkursen bei der IHK oder anderswo machen.

Aber **Organisationstalent** ist unerlässlich, **auch bei** einem **Internetgeschäft**. Da sehen die Voraussetzungen allerdings etwas anders aus. Man muss eine Idee haben, etwa eBooks verkaufen. Wer hilft mir bei der Einrichtung einer Homepage oder eines Online-Shops? Wer unterstützt mich bei Werbe-maßnahmen, die meinen Verkauf an den Start bringen. Wer betreut mich, steht bei Problemlösungen bereit und Vieles mehr? Das Internetgeschäft verlangt eine andere Art von Organisationstalent. Manchmal ist es sogar schwieriger, weil im Internet ständig Neuerungen auftreten und man an so vielen Schaltknöpfen drehen muss, um sein Geschäft gut an den Start zu bringen und erfolgreich zu halten. Man braucht die richtigen Partner. Und man muss schon etwas Ahnung haben. Es kann sein, dass man sich zum Start manchmal zehn bis zwölf Stunden lang am Tag hart reinknien muss. Wichtig ist vor allem, dass man sich zuvor gut informiert, und das ist im Internet wirklich praktisch und einfach – man muss es nur machen. Suchen Sie sich gute **Internetmarketer** wie **Sven Meissner** aus und schauen ihm mal über die Schulter. Tragen Sie sich in seinen Newsletter ein und erhalten so automatisch seine kostenlosen Tipps. Auch andere Internetgurus sollten Sie zum Abgleich beobachten. Im Internet gilt wie auch im normalen Geschäft: **Was gut ist, muss nicht neu erfunden werden**. Kupfern Sie ruhig gute Ideen bis zu einem gewissen Grad ab und geben ihnen dann Ihre individuelle Note. Denn was erfolgreich läuft, sollte auch ein gutes Beispiel für Sie sein dürfen. Das gilt übrigens online wie offline, also fürs Internet wie für klassische Projekte. Verkrampfen Sie sich also nicht in die Idee,

unbedingt etwas ganz Neues erfinden zu müssen. Nun gut, wenn Sie eine geniale Idee haben, umso besser. Aber verschwenden Sie Ihre kostbare Zeit zum Geldverdienen nicht allzu sehr darauf.

*Also noch einmal **zusammengefasst:** Ihre persönlichen Voraussetzungen wie Disziplin, Organisationstalent, Begeisterungsfähigkeit, Motivation, Kenntnisse und Qualifikation sollten realistisch eingeschätzt und Mängel erkannt sowie ausgebügelt werden. Das Ziel sollten Sie in Etappen einteilen und nie aus den Augen verlieren. Es liegt quasi wie eine Perlenschnur um Ihren Hals –jede Perle eine neue Etappe auf Ihrem Weg in die Selbständigkeit. So schaffen Sie es! Bleiben Sie dabei immer auf dem Teppich, lassen Sie die Motivation nie in Phantastereien abgleiten. Immer locker, aber auch realistisch bleiben.*

Bei allen Visionen und Träumen: Sie müssen erreichbar sein. Es darf nichts Unmögliches in Ihrem Kopf kreisen. Gehen Sie nicht davon aus, wenn Sie beispielsweise eine Internet-Selbständigkeit starten, dass Sie gleich im ersten Monat 10.000 EURO und mehr verdienen. Das ist unrealistisch. Bleiben Sie auf dem Teppich, genauso wie Ihnen niemand 1.000 oder 100.000 EURO schenkt. Niemand hat Geld zu verschenken, es sei denn, Sie gewinnen eine Million im Lotto. Aber selbst das ist ja kein Geschenk. Halten Sie sich deshalb immer das ganz normale Leben vor Augen. Es gibt den Froschkönig nur im Märchen, und vielleicht kann Harry Potter Steine zu Goldklumpen verzaubern. So, nun schütteln Sie sich wieder, wachen Sie aus Ihren Nachtträumen auf und kehren wieder zu Ihrem Tagtraum, dem Ziel Selbständigkeit zurück. Das darf und sollte Ihr Traum bleiben, und mit harter Arbeit können solche Träume Wirklichkeit werden.

Ziele, Visionen im Leben zu haben, das ist nie verkehrt. Dann weiß man wenigstens, wofür man lebt und kämpft. Andersherum kann das Leben leicht langweilig werden.

Verlieren Sie das Ziel nie aus den Augen

Oliver Kahn hat sich das Trikot von Toni Schumacher, seinem Idol und Keeper des 1. FC Köln sowie Nationaltorhüter, besorgt und übergestreift. Das war sein dauerhafter Motivator. Er spürte das Ziel immer am eigenen Leib.

Sie können sich eine Südseelandschaft oder Karibikinsel zu Hause aufhängen, ein Bild mit Hängematte oder wunderbaren Stränden, Ihr Traumauto oder einen wunderschönen Bungalow. Das sind Ihre Ziele, dahin wollen Sie mit Ihrer Selbständigkeit.

Suchen Sie sich vergleichbare Beispiele, die zu Ihnen passen. Sie brauchen „Erinnerungen“ an Ihr Ziel, bis Sie es verinnerlicht haben. Anfangs helfen solche Eselsbrücken recht gut. Wenn das Ziel einmal zum Selbstläufer geworden ist, dann sind diese Bilder nicht mehr so wichtig. Wenn Sie Ihren Weg in die Selbständigkeit genau kennen, dann gehen Sie Ihren Weg automatisch.

Sie schieben Perle um Perle in Ihrer Ziele-/Motivationskette voran. Wieder ein Ziel erreicht, die nächste Perle bitte!

Stillstand ist Untergang

Eins ist noch ganz wichtig: **Ruhen Sie sich nie auf Ihren Lorbeeren aus.** Ihr Konkurrent könnte Sie schnell eingeholt oder gar überholt haben. **Stillstand ist Untergang in der Selbständigkeit.** Diesen Spruch sollten Sie sich irgendwo einrahmen. Am Ball bleiben – „State Of The Art“ nennt man das: Immer auf dem modernsten Stand der Technik sein – vor allem im Internet-Business. Da ändern sich die Rädchen, an denen Sie jeden Tag drehen müssen, so schnell, dass Sie auch mal ebenso schnell von der Bildfläche verschwinden können. Beispiel: Google ändert mal eben über Nacht seine Such-Algorithmen, und Sie sind weg vom Fenster, in der Suchmaschine nicht mehr auf Platz eins. Und das ist bare Münze. Ihr Geschäft schmiert von jetzt auf gleich ab. Das macht sich auf Ihrem Kontoauszug bemerkbar und ist bitter. Im Nu sind Ihre Planungen über den Haufen geworfen, geplante Investitionen oder Werberechnungen können plötzlich nicht mehr bezahlt werden.

Im klassischen Geschäft könnte man es damit vergleichen, dass Ihre Konkurrenten cleverer als Sie sind und plötzlich eine grandiose Werbekampagne hinlegen und Ihnen die Kunden wegschnappen. Nichts ist tödlicher bei einem neu eröffneten Restaurant, als wenn es zur Hauptgeschäftszeit leer ist. Wer geht schon gerne in einem kaum frequentierten Lokal essen?

Oder Ihr Konkurrent senkt plötzlich die Preise. Sie müssen neu kalkulieren und sehen, wo Sie einsparen können. Denn andernfalls ist Ihr Mitbewerber günstiger und macht das Geschäft.

So motivieren Sie sich selbst -

Autosuggestion

Sie brauchen deshalb sicher auch Wege der Selbstmotivation. Denn Ihr Ziel Selbständigkeit ist für die Meisten nicht gerade einfach. Ein Weg dahin ist die Auto-Suggestion. Mit dieser Methode können Sie zunächst einmal eigene Verhaltensweisen und Einstellungen ändern. Sie beeinflussen damit keinen anderen, sondern sich selbst, und darum geht es ja.

Zum Beispiel können Sie damit eine pessimistische Einstellung zu den eigenen Erfolgsaussichten umdrehen, indem Sie sich immer wieder sagen: „Ich schaff´s!“ Ich werde erfolgreich selbständig. So überwinden Sie Zweifel, und so werden Sie mutig – nämlich endlich mal was in Ihrem Leben zu verändern, statt in Selbstmitleid zu ertrinken.

Mit der Autosuggestion haben wir die Möglichkeit, unser Denken zu beeinflussen. Sie finden zu einem selbstbestimmten Leben zurück. Es gibt viele Beispiele erfolgreicher Autosuggestion: sich das Rauchen abzugewöhnen, lästige Pfunde abzutrainieren, vom Alkohol loszukommen, sich einen Six-Pack-Body anzutrainieren, selbst ruhiger und gelassener zu werden statt als Stehauf-Männchen seine Energie zu vergeuden – und eben optimistischer zu werden.

In unserem **Unterbewusstsein** schlummern viele Ursachen unseres Verhaltens. Sie haben daher wenige Chancen auf Veränderungen, wenn Sie rational über Ihren reinen Willen vorgehen wollen. Sie müssen an Ihr Unterbewusstsein ran. Dabei hilft Ihnen hervorragend die

Autosuggestion. Denn mit ihr können Sie Botschaften ans Unterbewusstsein senden.

Am Anfang steht jedoch die Frage, was Sie mit Autosuggestion erreichen wollen. Formulieren deshalb ein genaues Ziel, etwa: „Ich will meine Angst und mein Zaudern überwinden“ oder „Ich will mehr Mut haben“ oder „Ich will selbständig werden“ oder „Ich will mein Leben selbst in die Hand nehmen“ und so weiter. Es sollten also Ziele sein, die zur Selbständigkeit führen und persönliche Stolpersteine dabei aus dem Weg räumen.

Oliver Kahn hatte einen solchen Stolperstein: Er war nicht muskulös und robust genug für einen Torwart. Er musste sich also mit Autosuggestion dazu bringen, härter als die anderen zu trainieren und täglich in den Krafraum zu gehen und vor allem ständig seinen inneren Schweinehund zu überwinden. Er musste sich also sagen: „Nach dem Training gehe ich in die Muckibude!“ „Ich lege ein Extratraining ein.“ Der Waldlauf machte ihm dann irgendwann richtig Spaß – so masochistisch muss man manchmal werden, um Ziele zu erreichen. Aber ohne eine solche Einstellung geht es auch nicht.

Man hat in der Autosuggestion den Lohn der harten Arbeit vor Augen, in unserem Fall: die unendliche Freiheit, mehr Geld, ein Traumhaus, dort zu arbeiten, wo andere Urlaub machen, keine lästigen Chefs mehr, Glück und Zufriedenheit.

Mit Autosuggestion können Sie Ihr eigenes Verhalten ändern, etwa eigene Launen und Stimmungen zu beeinflussen, mutiger zu werden, gelassener zu reagieren, selbstbewusster zu wirken, Ihr eigenes Leben positiver zu sehen, Hoffnung zu haben, Ihre Kreativität zu steigern,

aber auch selbst gesünder zu werden, Ihr Immunsystem zu stärken, Schmerzen zu lindern und auch Entspannungstechniken zu üben.

Dazu ist es aber insgesamt erforderlich, dass Sie Ihr persönliches Ziel definieren, vielleicht auch Ziele, denn ein großes Ziel ist manchmal in Kleinzielen nur zu erreichen. Und dann setzen Sie die Autosuggestion dafür ein.

Daraus entwickeln Sie dann **Suggestionsformeln**, auch Affirmationen genannt. Das sind Schlüsselsätze, die Sie aus Ihren Zielvorgaben heraus formulieren – und sich täglich, stündlich selbst eintrichtern und sagen.

Zum Beispiel könnte das für einen Pessimisten und Zauderer, der sich in die Selbständigkeit begeben will, sein: „Ich starte jetzt und gehe den ersten Schritt!“ oder „Ich mache jetzt einen Businessplan!“ oder „Ich kümmere mich um eine eigene Homepage“. Formulieren Sie geeignete Sätze, die zu Ihnen und Ihren Zielen passen. Und diese Sätze sagen Sie sich dann immer wieder selbst und immer wieder. Wo Sie auch sind, diese Sätze müssen fest in Ihrem Kopf verankert sein. Erfassen Sie sich dabei, dass Sie weit entfernt sind und vielleicht zweifelnde, negative Gedanken wieder hoch kommen, sagen Sie sich augenblicklich wieder diese Suggestivsätze.

Dann passiert nämlich folgendes: Sie richten Ihre Aufmerksamkeit und volle Konzentration so sehr auf diese Formeln, dass Sie sich **fast automatisch in die Richtung der Aussagen (Ziele) bewegen**. Nehmen wir ein einfaches Beispiel aus dem Sport. Sie wollen abnehmen und haben sich dazu entschlossen, täglich zu joggen.

Folgende Suggestivformeln könnten dabei nützlich sein:

- Ich jogge jeden Nachmittag nach der Arbeit eine Stunde lang und fühle mich pudelwohl dabei.
- Nachmittags zu joggen, baut meinen Stress im Büro ab und steigert meine körperliche Fitness ungemein.
- Jeden Tag wird meine Lust zu joggen immer größer.
- Nachmittags zu joggen ist einfach genial und das Allerbeste für mich.
- Ich spüre die Fitness in meinem Körper von Tag zu Tag wachsen.
- Es ist eine prima Idee, mit dem Joggen zu beginnen.
- Ich kann mir ein Leben ohne Joggen gar nicht mehr vorstellen.

Wissenschaftlich bewiesen läuft folgendes ab: Ihr Unterbewusstsein ist der Schlüssel für den Erfolg Ihrer Affirmationen. Indem Sie Ihre Formeln sich selbst immer wieder gebetsmühlenartig sagen – das kann laut oder leise sein – täuschen Sie nämlich Ihrem Unterbewusstsein vor, dass Sie bereits fest daran glauben. Deshalb wird Ihnen Ihr Unterbewusstsein dabei helfen, dass Sie sich genau in diese Richtung bewegen. Ist das nicht ein genialer und einfacher Trick?

Wichtig dabei ist, dass die Suggestionsformeln von Ihrem Unterbewusstsein auch verstanden werden können. Autosuggestion hat nur dann einen Erfolg, wenn die Formeln von Ihrem Unterbewusstsein

auch aufgenommen werden. Also schaffen Sie nicht zu komplizierte Sätze. Es muss einfach, klar und bestimmt sein. Ihre Grundformel muss immer positiv und in der Gegenwart stattfinden wie „Ich will mich erfolgreich selbständig machen und fange damit heute an“ oder „Ich habe das Zeug dazu, mich jetzt selbständig zu machen“ oder noch besser: „Ich bin selbständig und mir geht es sehr gut“. Tun Sie also so, als hätten Sie Ihr Ziel bereits erreicht. Es ist real schon da. Je öfter Sie es sich selbst sagen, umso mehr verinnerlicht Ihr Unterbewusstsein das angestrebte Ziel.

Sie sollten in Suggestionsformeln auf **Negationen verzichten** (Rosen statt Dornen!), weil das unser Unterbewusstsein nämlich nicht versteht. Also sagen Sie nicht: „Ich will nicht mehr zaudern“ sondern: „Ich bin selbstsicher“. Mentaltrainer weisen immer wieder darauf hin, dass man diesen Fehler bei der Autosuggestion nicht machen sollte. Also statt „Ich will nicht mehr von meinem inneren Schweinehund besiegt werden“ – „Ich habe meinen inneren Schweinehund im Griff oder besiegt“. In der Formel darf nie zum Ausdruck kommen, was Sie nicht wollen und was in Zukunft nicht mehr gehen sollte, sondern was Sie wollen.

Nach der Basisformel kümmern Sie sich um so viele Variationen wie Ihnen einfallen. Es können nie genug sein. Sie aktivieren nämlich Ihr Unterbewusstsein umso stärker, je mehr Suggestionsformeln Sie aufbauen, je stärker Ihre Zielbotschaft ans Unterbewusstsein ist. Fügen Sie also der Basisformel immer mehr neue Formeln hinzu. Achten Sie aber darauf, dass sich die neu kreierte Suggestionen immer auf das gleiche Ziel bewegen und nie neue in Angriff nehmen. Sie bleiben bei Ihrem Grundziel. Die neuen Formeln sind nur Variationen, keine neuen Ziele. Ihr Ziel bleibt gleich und dafür schaffen Sie eine Fülle von Suggestionen in ähnlicher Weise.

Die Variationen müssen nicht gänzlich neue Sätze entwickeln, sondern können nur neue Verben enthalten oder statt „Ich“ den realen Namen nennen. Und die Sätze sollten auch einen Prozess beschreiben, sich also fortentwickeln.

Beispiel:

„Ich will selbständig werden“ – „Heinz will selbständig werden“ – „Heinz ist selbständig“ – „Heinz Meyer ist selbständig“ – „Ich bin erfolgreich selbständig“ – „Heinz Meyer ist schon lange erfolgreich selbständig“ und so weiter.

Unterstützen Sie Ihre Ziele durch weitere Suggestionsformeln. Finden Sie neue Affirmationen, indem Sie fragen:

- Was muss jemand tun, der mein Ziel bereits erreicht hat?
- Was muss jemand glauben, der das erreicht hat, was noch mein Ziel ist?
- Was würde mich noch an meinem Ziel hindern, es zu erreichen, und welche Formeln wären dann nützlich, diese Barrieren zu überwinden?
- Welche persönlichen Barrieren habe ich vielleicht, die ich mit neuen Formeln wegdrücken kann?
- Welche Einstellungen sollte ich selbst haben, die mir wirklich gut täten?
- Was wünsche ich mir von mir selbst, wie sollte ich sein?

Leiten Sie daraus weitere Formeln ab.

Grundsätzlich muss man sagen, dass wir mit der Autosuggestion unser Glück selbst in der Hand haben. Wir können über uns bestimmen, und wir werden nicht wie in politischer oder Werbepropaganda fremd bestimmt und gesteuert. Wir können Glücksgefühle abrufen, positive Stimmung, Entspannung oder zielstrebiges erfolgreiches Arbeiten. Wir können aber auch negatives eigenes Verhalten verändern.

Ein Bankangestellter hatte immer Schwierigkeiten, seinem Chef gegenüberzutreten. Seit Jahren bekam er keine Gehaltserhöhung mehr. Immer, wenn er danach fragen wollte, verließ ihn der Mut. Mit Hilfe der Autosuggestion lernte er, für sich zu kämpfen und sich überzeugend selbst zu verkaufen:

„Ich habe die Gehaltserhöhung jetzt verdient. Ich bin gut in meinem Job. Gottfried Müller darf um mehr Gehalt nachfragen. Ich habe das verdient. Ich möchte mehr Gehalt haben.“

Der Mann konnte am Ende seinem Chef ohne schlotternde Knie gegenüberzutreten und bekam auch den Lohn seiner Bemühungen. Vor allem aber schätzte er sich in der Zukunft richtig ein und wusste genau, wann er wieder vorstellig werden durfte.

Sie können so auch eine depressive Stimmung wieder heben und Glücksgefühle im passenden Moment abrufen. Glück, Erfolg und Gesundheit lassen sich aus unserem Unterbewusstsein abrufen.

Noch ein Tipp:

Fragt Sie jemand danach, wie es Ihnen geht, antworten Sie nie mit Ihrer ganzen Leidensgeschichte. Sagen Sie immer: „Mir geht es ausgezeichnet, ich fühle mich prächtig.“ Und je öfter Sie das sagen, geht es Ihnen auch wirklich automatisch besser. Sie denken nämlich, indem Sie es sagen, automatisch positiver und setzen einen positiven Kreislauf in Gang.

Probieren Sie es mal mit einem aufgesetzten Lächeln. Mit der Zeit wird es durch Wiederholung echt und sogar eine positive Rückwirkung entsteht.

Selbst wenn Sie oft müde und abgespannt sind, können Sie mit Autosuggestion Ihre Energie wieder vergrößern. Wenn Sie unbedingt etwas zu einem bestimmten Termin erledigen müssen, hilft Ihnen dieses Verfahren, um die Kraft dafür aufzubringen.

Ein ganz erstaunliches **Beispiel:**

Der Sanitäter Emile Coué ließ im Ersten Weltkrieg seine Patienten immer wieder den Satz „Mir geht es von Tag zu Tag besser und besser“ aussprechen. Die Heilerfolge dieses Sanitäters waren unglaublich, und er wurde mit dieser Methode berühmt.

Ob Autogenes Training oder Entspannung nach Jacobson, alle haben autosuggestive Elemente. Man versetzt sich ganz bewusst in einen Zustand der Entspannung, der An- und Entspannung, positiver Gefühle. Und je mehr man sie sich einredet, umso eher treffen sie auch zu und kommen wirklich.

Murphy, Carnegie und die Autosuggestion

Ein berühmter Vater der Autosuggestionen ist Dr. Joseph **Murphy**, und der sagt: „Nicht das Unterbewusstsein hat die Macht, sondern wir haben die Macht. Wir können bewusst auf das Unterbewusste einwirken.“

Er zeigt uns viele Methoden, auf unser Unterbewusstsein einzuwirken und dadurch gelassener, erfolgreicher und zufriedener zu werden. Selbst das kreative Träumen und sich selbst erfüllende Prophezeiungen gehen in die Macht des Unterbewussten. Selbst nach der 65. Auflage seines Klassikers ist er so aktuell wie einst. Denn was er empfiehlt, hilft – auch heute noch.

Ein anderer Motivationskünstler ist der amerikanische Kommunikations- und Motivationstrainer **Dale Carnegie** – vor allem mit seinem Klassiker „**Sorge dich nicht, lebe**“. Er verspricht, zu einem von Ängsten und Aufregungen befreiten Leben zu finden. Ja, es ist der Klassiker unter den Optimismus-Büchern schlechthin. Lebensberatung, mit der Kritik anderer umgehen, seine Geldsorgen verringern, sich selbst finden und seine Sorgen abgewöhnen, geistig und körperlich auf der Höhe bleiben, das sind Carnegies Ansätze. Nicht träumen und gleichzeitig seinen Realismus bewahren.

Sorge – Angst – Aufregung sind die drängendsten Probleme der Menschen heute. Deshalb hat Carnegie sie in seinem Buch bearbeitet und gibt Menschen dazu wertvolle Tipps. Eines seiner Kernsätze: „**Zahllose Menschen ohne organische Schäden sorgen sich**

krank.“ Carnegies Grundsätze machen unser Leben reicher und glücklicher. Sie dienen unserer Gesundheit. Dale Carnegie zeigt vor allem, wie die Menschen miteinander auskommen können.

Die Kraft positiver Gedanken

Ganz wichtig ist eine positive Einstellung: Fragen Sie nicht, welche Risiken dabei bestehen, was alles nicht gehen könnte, warum Sie nicht starten sollten – sondern denken Sie immer nur an Ihre Chancen. Stellen Sie sich einfach bildlich vor, was in einem Jahr aus Ihnen geworden ist, nämlich ein ganz anderer Mensch. Gehen Sie bewusst in einen solchen Traum – wie wenn Sie sich vorstellen, was Sie mit einem Gewinn von einer Million EURO machen würden. Träumen Sie, es klappt, was Sie sich vorgenommen haben. Sie haben eine erfolgreiche Selbständigkeit hingelegt. Der Laden brummt. Das Geld kommt. Ihr Geschäft wächst. Sie sind wirklich frei, unabhängig, glücklich und zufrieden.

Es gibt eine sehr erfolgreiche amerikanische Autorin, **Rhonda Byrne**. Sie hat millionenfach weltweit ihr Buch „The Power“ – „Die Kraft“ verkauft. Aus ganz hoffnungslosen Verhältnissen hat sie sich selbst befreit. Sie stand vor dem finanziellen Abgrund. Ihre Beziehung war dahin. Gesundheit und Karriere standen auf der Kippe. In der Situation schenkte ihr ihre Tochter das hundert Jahre alte Buch „The Science of Getting Rich“ von Wallace Wattles – „Die Wissenschaft/Kunst reich zu werden“. Sie begriff schnell: Man muss mit Geld positive Gefühle verbinden. Wer andauernd nur negative Gefühle beim Thema Geld hat, etwa weil sich die Rechnungen bei ihm ungeöffnet stapeln, sollte sich vom Geld abwenden – oder einfach neue Gefühle fürs Geld entwickeln – positive Gefühle. Rhonda Byrne kaufte mit den letzten 10.000 Dollar

Aktien – und konnte innerhalb kurzer Zeit ihre Rechnungen begleichen und ihr ganzes Leben verändern.

Die Kraft positiver Gedanken lässt den Menschen einfach alles erreichen. Man muss täglich seinen persönlichen Kipp-Punkt erreichen, nämlich mindestens 51 Prozent positive Gedanken haben. Sobald man merkt, dass man negative Gedanken über irgendetwas bekommt, muss man sich entfernen.

Beispiel:

Will ich eine bestimmte Traumfrau erobern, dann tue ich einfach so, als hätte ich sie bereits. Sie sitzt neben mir, ich spreche mit ihr, decke den Frühstückstisch für zwei. Ich tue so, als wäre ich mit ihr zusammen. Das, was ich erreichen will, ist in meinen Vorstellungen schon real.

Die Kraft der positiven Gefühle wird mich zu ihr bringen. Umgekehrt: Merke ich, dass ich bei einem bestimmten Menschen nur negative Gefühle entwickle, kann ich auf zweierlei Art damit umgehen: Ich bin zu ihm freundlich und versuche das Verhältnis zu ihm ins Positive zu lenken. Klappt das nicht und bleiben die Gefühle negativ, muss ich mich von ihm abwenden.

Die Kraft positiver Gefühle lässt uns alles im Leben erreichen, so Rhonda Byrne: Geld, Traumjob, Beziehung, Gesundheit. Sie hat so viele Beispiele nach Veröffentlichung ihres Buches erfahren: Menschen, die von Krebs geheilt wurden, Leute, die ihr Traumauto bekamen oder eine glückliche Beziehung mit der Frau ihres Lebens führten, Leute, die ihren Traumjob fanden, reich wurden, glücklich und gesund waren. Ganz wichtig war der persönliche Kick-Punkt: Du musst täglich mehr positive Gefühle haben als negative. 51 Prozent positive Gefühle jeden Tag.

Ich muss nur fest dran glauben. Ich muss es wollen. Ich darf mein Ziel nie aus den Augen verlieren. Ich darf mich nicht unterkriegen lassen und aufgeben. Ich muss über Schwierigkeiten hinwegsehen. Niederlagen sind nur Ermunterungen auf dem Weg zum Ziel.

Das Kardinalproblem ist ja, dass die meisten Menschen zu schnell den Kopf hängen lassen oder von vornherein glauben, es nicht schaffen zu können. Das sind die Pessimisten, die klar analysieren und eine Plus-Minusrechnung aufstellen. Für die ist alles eben einfach eine nüchterne Rechenaufgabe. Unterm Strich kann es nicht klappen. Also packe ich es erst gar nicht an. Falsch! Es geht doch. Wenn ich alles rational im Leben errechnen würde, dann liefе gar nichts. Natürlich gibt es für alles eine Wahrscheinlichkeitsrechnung. Und es gibt auch Menschen, die behaupten, Zufälle gibt es nicht. Alles ist vorherbestimmt. Natürlich gibt es Zufälle. Oder ist der Millionen-Lottogewinn, der ausgerechnet mich trifft, etwa kein Zufall? Er hätte ja auch meinen Nachbarn auswählen können. Mathematisch gesehen haben natürlich die Wahrscheinlichkeits-Theoretiker Recht, dass eins zu 20 Millionen der Volltreffer kommt. Aber auf welches Los das zutrifft, das lässt sich eben nicht berechnen. Ich kann die Wahrscheinlichkeit verdichten, wenn ich weiß, dass Jemand hundert Lose im Jackpot hat. Dann hat er unter 20 Millionen eine hundertfache Chance. Nun gut, aber mehr auch nicht.

Eine simple Übungsaufgabe:

Gehen Sie einfach einmal ausgesprochen nett durch den Tag. Strengen Sie sich wirklich an. Lächeln Sie unbekannte Leute an. Grüßen Sie Ihren Nachbarn freundlich. Strahlen Sie. Helfen Sie kranken Menschen über die Straße oder im Treppenhaus. Und am Ende des Tages fragen Sie sich, was Sie alles dafür zurückbekommen haben: Ein Lächeln, einen Dank, ein nettes Wort und vieles mehr.

Ich schaff´s!

Es gibt inzwischen so viele Motivationsbücher, weil unsere Welt so depressiv geworden ist. Wir lassen uns so schnell herunter ziehen, hängen und sehen alles grau in grau. Das Wetter, die leere Geldbörse, Frust im Betrieb und in der Beziehung. An allen Fronten müssen wir motiviert werden.

Oliver Kahn setzt in seinem Buch „Du packst es!“ dagegen – vor allem bei der Jugend. Das Buch ist als Jugend-Motivator geschrieben. Weil er sich sagte: Wenn ich nicht bei der Jugend anfangen zu motivieren, verpasse ich wieder mal eine ganze Generation, die sich ausgeprägt unmotiviert auf den Markt wirft. Er machte bei der Jugend-Initiative „Ich schaff´s!“ mit und besuchte rund 20 Schulen quer durch Deutschland.

Wer dieses Buch liest, kann aber auch durchaus für Erwachsene und ebenda auch für unser Projekt „Mut zur Chance – Jetzt Selbständig machen!“ viel lernen. Das Buch macht eben auch Mut- auch Mut zur Selbständigkeit. Denn man kann die Ansätze aus Buch und der Initiative getrost auf unser Projekt der Selbständigkeit übertragen.

Sagen Sie sich deshalb öfter mal in Ihrer Autosuggestion „Du packst es!“ oder „Ich schaff´s!“ Bauen Sie sich selbst auf. Machen Sie sich stark. Mutlosigkeit, Zaudern und nicht zu beginnen dürfen keineswegs Ihre Begleiter sein. Der Weg in die Selbständigkeit wird noch schwierig genug. Da haben Sie noch ganz schön zu rackern. Deshalb sollte Ihr Grundgerüst stabil sein, eben: „Ich schaff´s!“

Schlusswort

Ist jetzt der günstigste Zeitpunkt, sich selbständig zu machen? Werden die Voraussetzungen vielleicht im nächsten Jahr besser?

Soll ich lieber noch warten? Vergessen Sie das alles. Gibt es jemals für irgendetwas im Leben „die günstigste Voraussetzung“ schlechthin? Nein! Man muss es einfach machen. Es gibt nur einen „größten Fehler“, nämlich den, nichts zu wagen.

Die Chancen liegen wie Geldscheine auf der Straße. Wer sich jetzt nicht bückt, ja dem ist wirklich nicht mehr zu helfen. Sehen Sie nicht Ihre Chancen? Ja, manchmal ist es wirklich so, dass Sie den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr erkennen. Schärfen Sie Ihren Blick. Die Erfolgsaussichten, sich jetzt selbständig zu machen, waren nie günstiger. Ob sie noch einmal in dieser geballten Kraft wiederkommen, weiß keiner. Nur eins ist klar: Springen Sie endlich auf den Zug auf, denn er könnte morgen schon abgefahren sein. Bei all der Unsicherheit auf dem Arbeitsmarkt und in der Finanzwelt ist ein sicheres Standbein in der Selbständigkeit Ihre Zukunftsgarantie, mit der Sie überleben können. Seien Sie nicht wie die Meisten. Versuchen Sie nicht nur die Negativen Dinge zu sehen. Sehen Sie die Chancen, die Ihnen eine Selbstständigkeit ermöglicht. Haben Sie Mut zur Chance – Machen Sie sich jetzt selbstständig!

Viel Erfolg!