

14.,  
überarbeitete  
und aktualisierte  
Neuaufgabe

NIE WIEDER  
KALTAKQUISE!

Tim Templeton

**ERFOLGREICHES**

**NET**

Mit einem Vorwort von  
Ken Blanchard

**WORK**

**ING**

LEBENSLANGE  
GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN  
AUFBAUEN

**GABAL**

Tim Templeton  
**Erfolgreiches Networking**



Tim Templeton

# **ERFOLGREICHES NETWORKING**

**LEBENSLANGE  
GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN AUFBAUEN**

Aus dem Amerikanischen  
von Nikolas Bertheau

Die Originalausgabe erschien 2016 unter dem Titel »The Referral of a Lifetime« bei Berrett-Koehler Publishers, Inc., Oakland, CA, USA.  
All rights reserved.

Copyright © 2016 by Tim Templeton  
Published by arrangement with Maria Pinto-Peuckmann, Literary Agency,  
World Copyright Promotion, Germany.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Informationen sind im Internet unter <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-86936-828-3

Lektorat: Susanne von Ahn, Hasloh  
Umschlaggestaltung: Martin Zech, Bremen | [www.martinzech.de](http://www.martinzech.de)  
Titelfoto: BillionPhotos/Fotolia  
Satz und Layout: Das Herstellungsbüro, Hamburg |  
[www.buch-herstellungsbuero.de](http://www.buch-herstellungsbuero.de)  
Druck und Bindung: Salzland Druck, Staßfurt

Copyright © 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Printed in Germany

[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)  
[www.facebook.com/Gabalbuecher](https://www.facebook.com/Gabalbuecher)  
[www.twitter.com/Gabalbuecher](https://www.twitter.com/Gabalbuecher)

# Inhalt

Vorwort von Ken Blanchard 7

- 1 | Authentisch sein mit einem Marketing, das Anklang findet 9
- 2 | Kombinieren Sie die fünf Erfolgsprinzipien 21
- 3 | Wichtig ist, wen Ihre Kunden und Partner kennen 35
- 4 | Kategorien und Avatare, die Fokus schaffen 53
- 5 | Persönliche Kontakte, die an Sie verweisen und Sie weiterempfehlen 75
- 6 | Eine Philosophie und ein Prozess, die für Sie arbeiten 104
- 7 | »Social Proof« ist eine Rund-um-die-Uhr-Vertriebskraft 125
- 8 | Mit einer neuen Einstellung Empfehlungen generieren 147
- 9 | Eine Empfehlung fürs Leben 160

Anhang 163

Über den Autor 179

*Diese Ausgabe ist meinen Töchtern Sara, Sheila und Susie gewidmet. Maria und ich durften zusehen, wie aus ihnen talentierte, selbstbewusste Frauen wurden, die zu ihrer authentischen Stimme fanden. Sie haben mein Herz weit gemacht und mich reich beschenkt.*

## Vorwort

Die amerikanische Originalausgabe von *Erfolgreiches Networking* bildete damals den Anfang der *Blanchard Series* bei Berret-Koehler. Dass dieses Buch so erfolgreich wurde, finde ich ebenso faszinierend wie die Tatsache, dass es nun in einer neuen, überarbeiteten Version erscheint.

Meine ursprüngliche Entscheidung zugunsten dieses Buches als der ersten Publikation meiner neuen Reihe erklärte sich aus dem Wunsch, Führungskräften und Managern kurze, leicht verständliche und parabelartige Bücher an die Hand zu geben, die ihnen elementare Erkenntnisse vermitteln, wie sie in ihren Organisationen das Beste aus ihren Mitarbeitern herausholen können. In Anbetracht des Bestsellerrangs von *Erfolgreiches Networking* und der Tatsache, dass das Buch in zwölf Sprachen erschienen ist, kann ich mit Fug und Recht behaupten, dass es diesem Anspruch gerecht geworden ist – und mit der Veröffentlichung dieser überarbeiteten und aktualisierten Fassung sicherlich auch weiterhin gerecht werden wird.

Das neue Kapitel zum Prinzip des *Social Proof* und die vielen neuen Ideen etwa dazu, wie Sie Ihr Idealbild vom perfekten Kunden – Ihren Kundenavatar – bestimmen, verleihen dieser Ausgabe im Vergleich zur Originalfassung zusätzliche Relevanz. Ich bin zuversichtlich, dass die Leser auch diese Neuauflage allen wichtigen Personen in ihrem Leben ans Herz legen werden, wie sie es schon mit der Erstausgabe getan haben.

Wir müssen so viele Termine einhalten, sind so viel unterwegs und haben so viel zu tun, dass wir selten Zeit finden, um innezuhalten und den Menschen zu danken, die uns geholfen haben, unsere Ziele zu verwirklichen. *Erfolgreiches Networking* zeigt anschaulich, wie kostbar diese Beziehungen sind – in persönlicher wie auch in beruflicher Hinsicht. Dieses Buch wird Ihnen aber auch zeigen, wie Ihnen Ihre Beziehungen

helfen, Ihr Unternehmen einfacher zu strukturieren und Ihren Umsatz zu steigern.

Vince Siciliano, ein guter Freund, den ich sehr schätze, hatte mich ursprünglich auf dieses wundervolle Büchlein aufmerksam gemacht. Es ist genau diese enge Beziehung zu Vince, die mich damals veranlasst hat, *The Referral of a Lifetime* aufzuschlagen und in einem Zug durchzulesen.

Während ich dieses Buch las, merkte ich, wie ich mich selbst, unsere Mitarbeiter und unsere Meinung zu Beziehungen zu Hause und bei der Arbeit in einem neuen Licht sah. Ich begann mir vorzustellen, wie ich beruflich und privat neue Höhen erklimmen und dabei trotzdem mit beiden Beinen auf der Erde bleiben würde, einfach, indem ich die goldene Regel anwendete und Beziehungen den höchsten Stellenwert einräumte. Sofort wollte ich die-

**Beziehungsmarketing wird immer noch zu wenig angewendet**

ses Buch meiner Frau Margie zeigen – meiner wichtigsten Beziehung. Gemeinsam stellten wir es dann der übrigen Familie und den wichtigsten Führungskräften unserer Firma vor.

Das Konzept, den Wert von Beziehungen zu erkennen und Beziehungen zu pflegen, ist nicht neu oder kompliziert, aber in vielen Organisationen wird darüber nicht einmal nachgedacht. Wenn Sie daran interessiert sind, Ihre Kunden an Ihr Unternehmen zu binden, ein Empfehlungsmarketing aufzubauen und Ihren Stammkunden einen besseren Service zu bieten, dann wird Ihnen dieses Buch sehr nützlich sein. Es lehrt Sie, den Wert Ihrer schon bestehenden Beziehungen angemessen einzuschätzen. Und Sie erfahren, was Sie tun können, damit sie Ihnen nicht entgleiten.

Danke, Tim, dass du uns nicht nur immer aufs Neue daran erinnerst, wie kostbar Beziehungen für jeden von uns sein können. Dank auch dafür, dass du uns gezeigt hast, wie wir sie zum Erreichen unserer beruflichen Ziele wertvoll nutzen können. Ich wünsche dir viel Erfolg bei der Vermittlung dieser wichtigen Botschaft. Ich bin überzeugt, dass dir deine kostbaren Beziehungen ein Leben lang erhalten bleiben werden.

*Ken Blanchard*

Koautor von *Der neue Minuten Manager* und Autor  
von *Ken Blanchard über Führung*

## KAPITEL 1

# Authentisch sein mit einem Marketing, das Anklang findet

Es war wieder einmal einer dieser perfekten Vormittage im California Coffee Café & Bistro, dem Lieblingstreffpunkt der Einwohner der kleinen, aufstrebenden Küstenstadt Rancho Benicia in Kalifornien. Vom Hafen aus waberten Nebelschwaden in die Straßen der Kleinstadt, während die Stammgäste im Café ein und aus gingen oder ein Schwätzchen hielten und die Atmosphäre des kleinen Cafés genossen.

Bennie Banks, stolzer Besitzer des Cafés, stand gerade hinter dem antiken Eichentresen, der schon im 19. Jahrhundert existiert hatte, als die Stadt noch ein beliebter Anlaufplatz für Segelschiffe und das Café eine Kneipe für trinkfeste Seemänner gewesen war. Knapp 200 Jahre später jedoch waren es Bennie und seine drei Barkeeper, die stolz und voller Eifer zwischen dem Tresen und der wundervoll vergoldeten italienischen Espressomaschine inmitten ihrer Freunde herumwirbelten.

Bennie hielt einen Moment inne, blickte um sich und lächelte zufrieden. Fünf seiner liebsten Stammgäste waren gerade da.

Mitten im Café saß Sheila Marie Deveroux an ihrem Lieblingstisch, mit einem großen doppelten Mokka in der Hand. Sie war eine der bekanntesten Immobilienmaklerinnen der Stadt. Die extravagante Frau, deren Kleidung sämtliche Modestile der letzten Jahre in sich vereinte, war in dem morgendlichen Chaos des gut gefüllten Lokals nicht zu übersehen. Dafür sorgten ihr rabenschwarzes Haar, ihre farbenfrohe Kleidung und ihre überschwängliche Art, mit Händen und Füßen zu reden.

Bennie konnte sich nicht erinnern, wann er sie hier das letzte Mal allein gesehen hatte. Sie war immer in Begleitung, was Bennie natürlich

gefiel, denn für ihn bedeutete das einen weiteren Kaffee trinkenden Gast und die Möglichkeit, jemanden kennenzulernen. Dabei fiel ihm immer auf, dass Sheila Marie ihre jeweilige Begleitung wie ein Familienmitglied behandelte. Und so verhielt sie sich auch ihm gegenüber.

»Bennie! Bitte noch einmal nachfüllen!« Bennie wandte sich einem anderen Stammgast zu – Paul Kingston, einem leger gekleideten netten Herrn in den Dreißigern, der ihm seine leere Kaffeetasse entgegenstreckte. Paul kam jeden Morgen in das Café, las den Sportteil der Zeitung und trank aus seiner eigenen Kaffeetasse. Er war ein Mann, der jeden kannte und scheinbar von allem Ahnung hatte, der es liebte, seine Kenntnisse weiterzugeben, und der sein Glück im Verkaufsmanagement des größten Autohändlers der Stadt gefunden hatte. Bennie konnte sich nicht daran erinnern, dass Paul jemals etwas Negatives gesagt hätte – außer, dass er ständig überlegte, weniger Milchkaffee zu trinken. Bennie lächelte amüsiert, als Paul jetzt gerade wieder einen weiteren Milchkaffee bestellte.

Draußen auf der Veranda hielt die junge Sara Simpson Hof, die noch vor ihrem neunundzwanzigsten Lebensjahr zur Unternehmerin des Jahres gewählt worden war. Heute war Dienstag. Jeden Dienstag und Donnerstag pünktlich um halb neun traf sie sich dort mit ihren acht Topverkäufern. Sara war ein wahres Energiebündel und stolz darauf, der Motor ihres Geschäftes zu sein, der die Dinge vorantrieb. Sie liebte diese morgendlichen Treffen mit ihren Mitarbeitern in der warmen Küstenluft Kaliforniens unter Bennies Sonnenschirmen. »Doppelte Espresso für alle, Bennie!« – so lautete stets ihr Morgengruß. Und er machte ihr jedes Mal einen dreifachen, nur, um zu sehen, ob sie es bemerkte.

Und dann war da noch Philip Stackhouse, der in seinen teuren Mokassins gerade hereingeschlendert kam, um einen großen Cappuccino ohne Sahne zu trinken. Er grüßte Bennie und die Gäste mit einer Geste, die auf lustige Art dazu aufforderte, nun bitteschön doch endlich mit der Tagesarbeit zu beginnen. Philip, gerade vierzig geworden, hatte es geschafft, seine Fähigkeit, Netzwerke aufzubauen, und seine Erfahrungen, die er als Wertpapierhändler an der Wall Street gewonnen hatte, so einzusetzen, dass er in Rancho Benicia als die absolute Vertrauensperson für alle Angelegenheiten rund um die Finanzplanung galt. Jeder wusste es; jeder vertraute ihm und empfahl ihn an seine Freunde weiter.

»Das Übliche?«, rief Bennie, als Philip auf ihn zukam, und ersparte ihm so einige wertvolle Sekunden. Philip streckte den Daumen in die Höhe – das war sein Markenzeichen –, lehnte sich an den alten Eichen-tresen, legte das Geld abgezählt vor sich hin und wartete, bis Bennie ihm seinen Morgenkaffee servierte – was dieser wie immer in Rekordzeit tat.

Bennie sah zu, wie Philip sich umdrehte, ihm mit einem Lächeln dankte und zielstrebig wieder zur Tür hinaussteuerte. Die Hände in den Hüften blickte Bennie zufrieden in die Runde.

Bevor die Tür sich wieder schloss, kam Jeanne Hogan herein und hellte mit ihrer ansteckenden Heiterkeit und ihrem Charme den Raum auf. Bennie lächelte und bemerkte, dass Dr. Jeannes Mokka Latte mit einem halben Schuss Schokolade und einer Extraportion Sahne perfekt zu ihrer einnehmenden Persönlichkeit passte. Jeanne war schon Weltexpertin in Sachen *Social Networking* gewesen, als der Begriff *Social Media* noch gar nicht erfunden war, geschweige denn an den Universitäten gelehrt wurde. Das war, bevor die *Fortune-500*-Unternehmen darauf aufmerksam wurden, wie viel sie darüber wusste, wie man mit *Social Media* und *Social Proof* den Umsatz steigern konnte, und begannen, ihr mehr Geld zu zahlen, als sie ausgeben konnte. Aber jeder, der Jeanne kennt, wird Ihnen erzählen, dass ihr Geld noch nie wichtig gewesen war.

In diesem Moment bemerkte er Susie McCumber, die allein an der Bar stand und mit dem Löffel gedankenverloren in ihrem Kaffee herumrührte. Haselnussgeschmack mit aufgeschäumter Milch – den bestellte sie immer, erinnerte sich Bennie und ging auf sie zu.

»Hallo.«

Susie schaute kurz auf. »Hallo, Bennie.«

»Wie geht es Ihnen?«

»Gut«, antwortete sie wenig überzeugend und starrte weiter in ihre Tasse.

Bennie lehnte sich zu ihr herüber. »Okay. Und wie geht es Ihnen wirklich?«

Dieses Mal schaute Susie nicht einmal hoch. »Oh, das wollen Sie gar nicht wissen, Bennie. Aber danke der Nachfrage.« Sie trommelte nervös mit ihren Fingern auf den Tresen.

Bennie zog einen mit Schokolade überzogenen Keks aus einem großen

Glasgefäß, legte ihn zusammen mit einem Papierdeckchen auf einen kleinen Teller und schob ihn Susie hinüber, die daraufhin mit dem Trommeln aufhörte. Susie schaute hoch, und ihre Blicke trafen sich.

»Doch«, sagte Bennie, »das möchte ich.«

Da verstand Susie, dass es ihm ernst war. Sie schenkte Bennie ein Lächeln und sagte: »Also gut. Die Sache ist ... Ich kann nicht länger leugnen ... Ich bin an einem Scheideweg angekommen.«

»Was für ein Scheideweg?«

»Einem beruflichen. Ich muss mir wohl selbst eingestehen, dass ich das, was ich mir erhoffte, nie erreichen werde. Und ich habe keine Ahnung, was ich jetzt machen soll. Ich habe mir so sehr gewünscht, selbstständig zu sein. Ich hatte einen Traum, wollte mehr als einen öden Bürojob. Ich wollte hart für die Verwirklichung dieses Traums arbeiten, anstatt mich

### Am Scheideweg angekommen ...

für irgendein Unternehmen abzuarbeiten. Verstehen Sie das?«

»Oh ja«, sagte Bennie und schaute sich versonnen in seinem Café um. »Das verstehe ich.«

»Ich wollte nicht nur arbeiten, um jeden Monat einen Gehaltscheck zu empfangen, der mir auch noch gesperrt werden könnte. Ich wollte für mich arbeiten, etwas Sinnvolles tun, das mich auch innerlich ausfüllte. Das war mein Plan – damals. Ich habe also all meinen Mut und meine gesamten Ersparnisse zusammengenommen und es riskiert. Ich habe es versucht. Aber«, sie unterbrach sich und spielte mit dem Keks herum, »aber es hat nicht geklappt. Es kann gut sein, dass ich alles aufgeben muss. Der Traum von der Selbstständigkeit ist ausgeträumt.« Sie schüttelte den Kopf. »Ich habe das Gefühl, dass ich absolut ungeeignet dafür bin, Kunden per Telefon zu gewinnen. Ich kann das einfach nicht. Ich finde keinen Draht zu den Leuten, die ich anrufe.«

»Dann tun Sie's doch einfach nicht.«

Überrascht blickte Susie auf.

»Es geht Ihnen doch um mehr als nur ums reine Geldverdienen, nicht wahr?«, fragte Bennie.

»Ja, klar. Aber anscheinend tauge ich nur dazu, irgendeinem Unternehmen meine Zeit zur Verfügung zu stellen und dann irgendwie über die Runden zu kommen.«

Bennie lehnte sich an den Wandtresen hinter ihm, verschränkte die Arme und schaute Susie ernst an.

Schließlich konnte Susie es nicht mehr aushalten. »Was ist los? Was ist verkehrt?«

Bennie grinste. »Weniger, als Sie denken. Susie, Sie glauben nicht, wie vertraut mir das alles vorkommt. Warten Sie. Ich gebe Ihnen eine Telefonnummer. Sie können anrufen oder auch nicht. Aber ich sage Ihnen: Ich selbst habe diese Nummer auch vor vielen Jahren gewählt – und was ist dabei herausgekommen?« Seine weit ausholende Geste schloss das ganze Café ein. Er griff nach einem Stift und einer Serviette, kritzelte eine Nummer darauf und schob sie Susie hin.

»Er heißt David Michael Highground. Ein guter Freund von mir verwies mich vor Jahren an ihn, und das Gleiche tue ich jetzt für Sie.«

Susie sah wenig überzeugt aus. Sie hatte schon so viele Webinare angeschaut, so viele Bücher gelesen und sich so viele Ratschläge angehört, wie man »da draußen« bestehen konnte. Nein, wie sollte sie sich da für das nächste Patentrezept begeistern, das die Lösung aller Probleme versprach? Sie wollte nicht schon wieder ihre ganze Kraft einsetzen, nur um sich ein weiteres Mal enttäuscht zu sehen.

»Nein, Highgrounds Philosophie und Prozess sind vollkommen anders als alles, was Sie bisher gehört haben.«

Susie stutzte: »Können Sie Gedanken lesen?«

»Nein, ich weiß nur genau, was in Ihnen vorgeht. ›Wieder so ein Patentrezept‹, richtig? Aber haben Sie jemals von einem Patentrezept gehört, in dessen Mittelpunkt der Aufbau von Beziehungen steht?«, fragte er. »Oder davon, ein Geschäft aufzubauen, indem man die richtigen Dinge zur richtigen Zeit aus den richtigen Gründen tut und eine persönliche Beziehung zu den eigenen Kunden aufbaut? *Haben Sie jemals von einem Patentrezept gehört, das vorschlägt, Beziehungen den allerhöchsten Stellenwert einzuräumen und diese goldene Regel zur Grundlage Ihrer beruflichen Tätigkeit zu machen?*«

Vertrauen Sie mir«, lachte Bennie. »David Michael Highground hat weder Dollarzeichen in den Augen noch wird er sie jemals haben! Trotzdem ist er der erfolgreichste Mensch, den ich kenne. Ihm geht es nicht ums Geld; Sie brauchen nicht zu befürchten, ausgenutzt zu werden. Er hat mehr Geld, als er je ausgeben könnte. Ihm geht es allein um Lei-

denschaft, Sinnstiftung und persönliche Erfüllung. Das ist es, was ihn antreibt.« Er schob die Serviette noch näher zu ihr heran. »Es ist Ihre Entscheidung. Erzählen Sie mir anschließend, was dabei herausgekommen ist.« Und mit diesen Worten ging er, um einen neuen Kunden zu bedienen.

Susie starrte die Serviette an, dann Bennie, dann wieder die Serviette. Abwesend griff sie nach dem Keks, tauchte ihn ein paar Mal in den Kaffee und biss hinein. Susies Gedanken verdüsterten sich wieder. Schließlich trank sie ihren Kaffee aus, sammelte ihre Sachen zusammen und wollte gehen. Da fiel ihr die Serviette ein.

Zu ihrer eigenen Überraschung streckte sie die Hand aus und nahm sie an sich. Sie warf noch einen Blick auf Bennie, dann verließ sie das Café.

Im Auto griff Susie nach ihrem Smartphone und legte es sogleich wieder hin. Sie starrte auf die Nummer, die Bennie auf die Serviette gekritzelt hatte. Die unterschiedlichsten Gedanken gingen ihr durch den Kopf – nicht zuletzt die Vorstellung, schon wieder bei der Umsetzung eines gut gemeinten Ratschlags zu scheitern. Sie zögerte. Vielleicht musste sie sich einfach eingestehen, dass ihr Traum geplatzt war. Vielleicht passte eine selbstständige Existenz nun mal nicht zu ihr. Vielleicht war sie vollkommen ungeeignet dazu. Vielleicht fehlte ihr schlicht die richtige Persönlichkeit dazu.

Aber dann waren da Bennies Worte.

Sie seufzte. Drei Dinge standen fest: Sie brauchte unbedingt Hilfe, sie hatte nichts zu verlieren, und sie konnte alles gewinnen. Also tippte sie die Nummer ein und drückte die Anruftaste.

»Hier ist David«, meldete sich eine überraschend warme und angenehme Stimme.

»Hallo«, sagte sie und versuchte, ihre Nervosität zu überspielen. »Ja, hallo ... hier spricht Susie McCumber. Man hat mir Ihre Nummer gegeben. Hätten Sie einen Augenblick Zeit?«

»Aber sicher«, antwortete die Stimme immer noch genauso freundlich.

Sie wartete einen Moment und ließ die Wärme der Stimme auf sich wirken. Einen solchen Ton war sie von Fremden nicht gewohnt. Sie hatte mit so vielen Fremden gesprochen, denen die telefonische Ansprache genauso verhasst war, wie sie es hasste, diese Anrufe zu tätigen. Sie hatte

schon eine richtige Abneigung gegen Telefonate entwickelt. Sie atmete tief durch. »Herr Highground, ich hoffe, ich störe Sie nicht gerade. Bennie vom California Coffee Café & Bistro hat mir Ihren Namen genannt und gemeint, ich solle einmal mit Ihnen sprechen. Er sagte, Sie hätten ihm einmal geholfen und Sie könnten mir bestimmt auch helfen.«

Ihr war, als könnte sie aus dem Klang seiner Stimme ein Lächeln heraushören: »Ah ja, Bennie. Er ist ein netter Mensch. Seine Freunde sind auch meine Freunde. Wie kann ich Ihnen helfen?«

Susies Nervosität legte sich. Und zu ihrer Überraschung erzählte sie ihm ganz unbefangen von ihrem Problem:

»Sehen Sie, vor sechs Monaten habe ich mich selbstständig gemacht. Aber es scheint, als ob ich bereits jetzt meine ganze Energie verausgabt hätte. Und ich glaube, dass ich selbst das Problem bin. Ich hatte einen so guten Start. Das Dienstleistungsunternehmen, mit dem ich zusammenarbeite, ist fantastisch, und die Mitarbeiter sind so hilfsbereit. Und ich glaube wirklich, dass wir gut sind. Aber irgendwie schaffe ich es nicht, die Sache am Laufen zu halten. Ich bin vom Weg abgekommen und finde nun nicht wieder zurück. Ich fühle mich wie ... wie ...« Sie zwang sich dazu, das Wort auszusprechen, das sie seit Wochen verdrängt hatte: »... wie eine Versagerin.«

Susie konnte es kaum glauben, dass sie das gerade eben einem vollkommen fremden Menschen gegenüber zugegeben hatte. Aber die endlosen Wochen, die sie auf Seminaren bei der ortsansässigen Handelskammer verbracht hatte, und die anschließenden Akquisitionsgespräche per Telefon, in denen sie die Techniken anwendete, die sie dort erlernt hatte, ohne dass dies zu irgendeinem nennenswerten Erfolg geführt hätte, hatten sie wohl so frustriert, dass sie ihr Leid endlich jemandem klagen musste.

In dem Unternehmen, mit dem sie zusammenarbeitete, hatte sie mit so vielen erfolgreichen Menschen zu tun, die sie mit Respekt behandelten und sie ermutigten, dass sie zunächst optimistisch gewesen war. Aber mit jeder Woche schien die Aussicht, den gleichen Erfolg wie andere in ihrer Branche zu haben, geringer zu werden. Denn sie war anscheinend absolut unfähig, Kunden per Telefonansprache zu werben, geschweige zu halten.

Ihr Vorhaben, regelmäßig mehrere Akquisitionsgespräche am Tag zu

führen, verkam bald zu bloßem Wunschdenken. Ihr Arbeitstag bestand zuletzt darin, auf das nächste Branchen-Get-together zu warten, um vielleicht ein paar hilfreiche Tipps zu bekommen, oder das Internet nach irgendwelchen Ratschlägen von Marketing-Gurus oder einem neuen Podcast zu durchsuchen, der sie rettete. Tag für Tag konnte sie beobachten, wie ihr Selbstvertrauen und ihre Ersparnisse dahinschmolzen.

»Susie.« Die warme Stimme Highgrounds riss sie aus ihren trübsinnigen Gedanken.

»Oh, bitte entschuldigen Sie«, sagte sie verlegen. »Bitte verzeihen Sie mir. Ich kann einfach nicht aufhören, über alles nachzugrübeln.«

»Susie – darf ich Sie so anreden?«

»Aber gern. Alle meine Freunde nennen mich so.«

»Susie, Sie sind ganz sicher keine Versagerin«, begann Highground.  
»Sie sind einfach an einem Punkt, an den alle Menschen zu einem bestimmten Zeitpunkt in ihrer Karriere und ihrem Leben gelangen. Sie befinden sich auf dem Sims.«

»Dem Sims?«, wiederholte sie. »Sie meinen den schmalen Vorsprung über dem Kamin?«

Highground lachte. »Ich meine das im übertragenen Sinn. Der Sims ist ein Ort zum Nachdenken. Hier geschehen die guten Dinge. Es der Ort, an dem ich Ihnen am besten helfen kann, denn um vom Sims herunterzuklettern und dauerhaft voranzukommen, benötigen Sie einen neuen Plan. Und Sie werden vorankommen, das garantiere ich Ihnen. Können Sie mir folgen?«

»Selbstverständlich«, antwortete Susie.

»Bevor wir uns treffen«, fuhr Highground fort, »sollten Sie wissen, dass meine Art, den Menschen zu helfen, nicht für jeden geeignet ist. Meine Philosophie oder meine Geschäftsmethoden entsprechen nicht dem Stil oder den Bedürfnissen aller Menschen. Daher muss ich Ihnen, bevor ich entscheide, ob ich Sie treffen werde, einige Fragen stellen. Sind Sie einverstanden?«

»Ja«, meinte Susie, »ich denke schon.«

»Gut. Erste Frage: *Glauben Sie, dass zwischen Ihrem geschäftlichen und Ihrem persönlichen Ich ein Unterschied bestehen sollte?*«

Susie hörte aufmerksam zu, als Highground fortfuhr: »Mit anderen Worten, *sind Sie gewillt, in Ihrem beruflichen Leben authentisch Sie*

*selbst zu sein und Ihre naturgegebenen Begabungen zu nutzen, anstatt sich als jemand anderes auszugeben, der Sie nicht sind?»*

»Darüber habe ich noch nie nachgedacht«, entgegnete Susie. »Ich glaube nicht, dass da ein Unterschied zwischen meinem geschäftlichen und meinem persönlichen Ich sein sollte. Aber ich glaube, es stimmt, dass ich mich in geschäftlichen Situationen anders verhalte, und das fühlt sich nicht richtig an. Und ja, ich möchte authentisch so sein, wie ich bin. Aber ich bin nicht ganz sicher, ob ich verstanden habe, was Sie damit genau meinen oder wie man das macht.«

»Gute Antwort«, erwiderte Highground. »Das könnte der erste Aha-Moment sein, den Sie auf Ihrem Sims erleben. Sie machen sich bewusst, über welche wunderbaren Begabungen Sie bereits verfügen. Ich nenne das Ihre angeborenen Talente, die gottgegebenen Begabungen, die Sie von Geburt an mitbringen. Wenn Sie mit diesen Begabungen, diesen angeborenen Talenten arbeiten, werden Sie im Nullkommanichts mit Ihrer authentischen Stimme sprechen, Erfüllung finden und extrem produktiv sein. Wir selbst sind häufig die Letzten, die unsere eigenen Begabungen und angeborenen Talente erkennen, für die alle anderen uns so sehr schätzen.

Ich will Ihnen ein Beispiel nennen, das Ihnen möglicherweise hilft, diese Wahrheit für sich selbst zu erkennen. Haben Sie schon einmal den *Zauberer von Oz* gelesen oder gesehen, Susie?»

»Oh ja«, sagte Susie mit leuchtenden Augen. »Vor diesen fliegenden Eseln habe ich mich so gefürchtet, dass ich gar nicht einschlafen konnte!«

»Genau. Mir ging es genauso.«

Highground fuhr fort: »Wissen Sie noch, wie Dorothy und Toto versuchen, nach Hause zu kommen, und wie sie auf dem Weg in die Smaragdstadt der Vogelscheuche begegnen, die sich Verstand wünscht, dem Blechmann, der ein Herz haben möchte, und dem feigen Löwen, der so gerne mutig wäre?

Während ihrer Reise ist es nun die Vogelscheuche, die jede schwierige Situation, in die sie geraten, als Erste analysiert und guten Rat gibt. In gefühlvollen Momenten weint der Blechmann so herzzerreißend, dass er zu rosten beginnt – ein Zeichen großer Rührung. Und als sie auf dem

**Wir erkennen unsere  
angeborenen Talente oft nicht**

Weg zum Hexenschloss angegriffen werden, übernimmt der feige Löwe die Führung und beweist damit großen Mut.«

Susie fügte hinzu: »Genau, ich fand den Film großartig.«

Highground lächelte und sagte: »Dann wissen Sie auch, wie sie schließlich von Angesicht zu Angesicht dem großen Zauberer von Oz gegenüberstehen und keiner von ihnen bislang seine eigenen Begabungen, seine eigenen angeborenen Talente erkannt hat. Der Zauberer von Oz gibt der Vogelscheuche ein Diplom, dem Blechmann eine Uhr in Form eines Herzens und dem feigen Löwen eine Medaille.

Am Ende erkennen alle drei, dass sie das, was sie sich so sehnlich gewünscht haben, schon längst besitzen. Während anderen das klar war, mussten sie selbst es erst in sich entdecken und akzeptieren.

Ich will Ihnen was sagen, Susie: Wenn Sie Ihre eigenen Begabungen, Ihre eigenen angeborenen Talente erkennen und einsetzen – und nur dann –, wird Ihre authentische Stimme erklingen. Die Menschen werden sich zu Ihnen hingezogen fühlen, weil Sie echt und authentisch sind, und Ihre Authentizität wird zu einem Magneten, der andere anzieht und Sie davor schützt, jemand anderes als Sie selbst sein zu wollen.

Sie sehen, Susie, wir sind nicht anders als die Charaktere im *Zauberer von Oz*, solange wir nicht unsere angeborenen Talente erkennen, wertschätzen und einsetzen. Durch sie werden wir zu wahrhaft unverwechselbaren Individuen.

Meine Frage an Sie, Susie, lautet also: Sind Sie bereit, mehr von dem zu werden, was Sie sind? Sind Sie bereit, mit Ihrer authentischen Stimme zu sprechen?«

Das Kinn vorgestreckt und die Augen getrübt, aber weit geöffnet, antwortete Susie: »Und ob, Herr Highground. Meine Bereitschaft war niemals größer.«

Mit zustimmendem Nicken erwiderte Highground: »Gut gesagt, Susie. Gut gesagt!

Hier kommt also Frage Nummer zwei. Bereit? *Sind Sie von den Produkten und Dienstleistungen, die Sie anbieten, selbst überzeugt?* Sind Sie stolz darauf, sich mit Ihrer Organisation und Ihrer Tätigkeit voll und ganz zu identifizieren?« »*Es kann nicht nur darum gehen, Geld zu verdienen.*

Ich frage, weil ich Ihnen zeigen werde, wie Sie Fürsprecher gewinnen

können, die sich lebenslang für Sie und Ihre Firma einsetzen. Dazu ist es unerlässlich, dass Sie selbst absolut überzeugt von sich, Ihren Produkten und Ihrer Firma sind. Nur so ist gewährleistet, dass selbst dann, wenn sie beschließen, weiterzuziehen, die Menschen, mit denen Sie Geschäftsbeziehungen unterhalten, das Gefühl haben werden, dass Sie sie an einen besseren Ort führen, zusammen mit den Produkten und Dienstleistungen Ihrer gegenwärtigen Organisation.«

»Natürlich«, antwortete Susie mit Nachdruck. »Deswegen habe ich mich ja überhaupt erst selbstständig gemacht.«

»Hervorragend«, meinte Highground. »Jetzt zur dritten Frage. Und manchmal ist das die schwierigste. *Sind Sie gewillt, ›den Kurs zu halten‹?* Jeder Mensch ist anders, und deswegen arbeitet jeder auf eine andere Weise mit meinem Prozess. Die einzige Voraussetzung, die jeder mitbringen muss, ist das, was ich ›konsequentes Handeln‹ nenne.

Sie werden zwar sofort Erfolge sehen; die wirklich langfristige Wirkung jedoch, auf der Sie Ihr Geschäft und Ihr Leben begründen können, tritt nur dann ein, wenn Sie diesen Prozess des Wichtignehmens von Beziehungen im geschäftlichen Kontext ungefähr vier Monate lang konsequent durchhalten und täglich anwenden.

Er wird dann mit jedem Monat umfassender und intensiver werden. Die gesamte Geschäftstätigkeit reduziert sich also auf die Frage: Können Sie einem Handlungskonzept treu bleiben, in dem traditionelle Verkaufstechniken wie Kaltakquise oder die Ausübung psychologischen Zwangs keine Rolle spielen und das zugleich Ihr tägliches Engagement verlangt?«

Susie war kurz unsicher, ob sie das schaffen würde. Aber das hörte sich alles so gut an! »Also, ja. Ich will es versuchen«, antwortete sie entschieden.

»Fein, Susie«, erwiderte er. »Treffen wir uns heute Nachmittag gegen 15 Uhr im Café? Passt Ihnen das?«

»Ja, ich werde da sein.«

»Gut. Dann bis nachher.«

Bevor Susie sich bedanken konnte, sprach Highground weiter: »Oh, eine Sache noch.«

»Ja?«, erwiderte sie.

»Sie werden das toll hinbekommen.«

Kaum hatte Susie ihr Smartphone ausgeschaltet, überfielen sie ihre alten Selbstzweifel. Worauf hatte sie sich da eingelassen? Aber sie vertraute Bennie, und war nicht dieser Herr Highground ein guter Freund von Bennie? Sie schaute flüchtig in den Spiegel. »Du hast nichts zu verlieren«, murmelte sie zu sich selbst.

Sie würde da sein.