

# Tretminen Management



Vorwort Michael Strachowitz

Das große Geheimnis, warum  
Network-Marketing so einfach  
ist und trotzdem die große  
Masse der Networker arm  
bleibt.

Und die Strategie, wie Sie es  
vermeiden, auf alle Tretminen  
zu latschen, die auf Ihrem  
Weg liegen und wie Sie  
endlich erfolgreich sind.

Hans Janotta

# **Tretminen Management**



Das große Geheimnis, warum Network-Marketing so einfach ist und trotzdem die große Masse der Networker arm bleibt.

Und die Strategie, wie Sie es vermeiden, auf alle Tretminen zu latschen, die auf Ihrem Weg liegen und wie Sie endlich erfolgreich sind.

Books on Demand

# F.A.I.R.P.L.A.Y.

*Wir haben für dieses Dokument gearbeitet. Sie haben für dieses Ergebnis bezahlt. Sie werden damit ein gutes Ergebnis für Ihren Geschäftsaufbau erzielen. Wir möchten unser Ergebnis in Form des Preises erzielen. Bitte seien Sie fair und benutzen dieses Dokument, wie in den Bedingungen vereinbart. Fertigen Sie keine Kopien an und versenden keine Exemplare per eMail oder als Download. Die Publikation ist so günstig, dass Sie und Ihre Partner besser fahren, diese zu erwerben. Die Arbeitsblätter des Buches bekommen Sie für günstiges Geld auch als Paket in unserem Shop. So können Sie Ihre Downline effektiv unterstützen. Bitte bleiben Sie fair, wir werden es Ihnen durch weitere gute Angebote danken. Sie finden das Download-Portal über unsere Internetseiten:*

*[www.Leadership-Akademie.com](http://www.Leadership-Akademie.com) und  
[www.Tretminen-Management.com](http://www.Tretminen-Management.com)*



*Danke, Ihr Hans Janotta*



Arbeitsblätter für Ihre Downline im Shop  
auf [www.Tretminen-Management.com](http://www.Tretminen-Management.com)

# **WARNUNG**

**Sollten Sie nach dem Lesen  
dieses Buches keine Lust mehr  
auf Network-Marketing haben,  
so ist das ganz in meinem Sinne.**

**Denn, ich will Sie anregen, nur einen  
Job zu tun, hinter dem Sie  
zu 100% stehen können!!!**

**Ich habe nach wie vor zu 100%  
Lust auf Network-Marketing,  
obwohl ich dieses Buch  
geschrieben habe.  
Und das kann Ihnen auch passieren!**

**Ihr Hans Janotta**

## „Danke“ an einige wertvolle Menschen

Normalerweise hasse ich diese ewigen Danksagungen, durch die man sich lesen muss, wenn man alle diese amerikanischen Bücher liest. Lesen Sie das daher also bitte erst am Ende, das hat nämlich nichts mit den Inhalten, also mit Ihnen, zu tun, sondern nur mit mir und meiner Wertschätzung dieser Menschen. Beim Verfassen dieses Buches ist mir aufgefallen, dass es wirklich Menschen gibt, die einen enormen Beitrag dazu geleistet haben, dass ich überhaupt in der Lage bin, dieses Buch zu schreiben. Also hat es doch mit Ihnen zu tun 😊

Zu allererst möchte ich **meiner wunderbaren Frau Sophie** danken. Ich weiß, dass sie mich liebt und mich bei allem, was ich tue, sehr unterstützt. Und diese Liebe ist ein tragendes Gefühl bei allen Rückschlägen und Zweifeln. Ein Großteil meiner Kraft rührt daher, dass ich sicher bin, einen ruhigen Hafen zu finden, wenn es mir einmal nicht so gut geht. Und das trägt unwahrscheinlich weit. Und dann natürlich noch alle ihre unterstützenden Aktivitäten beim Korrekturlesen, beim Verbreiten unserer Botschaft und eben all der unsichtbaren Backoffice-Aufgaben. Ohne sie an meiner Seite würde ich vieles nicht schaffen. **Danke, meine große Liebe.**

Dann bin ich **meinem realen Sponsor Rolf Kipp** zu großem Dank verpflichtet. Nicht, dass er sich permanent um mich gekümmert hätte und mir nachgesponsort hätte. Nein er hat mich völlig ignoriert, wenn ich wissentlich auf Abwege gegangen bin und er ist seinen Erfolgsweg weiter gegangen. Und er hat einen riesigen Erfolg. Aber er hat mir in vielen Seminaren, Stammtischen und Meetings sein Wissen

vermittelt. Und wenn ich mit neuen Kunden einen persönlichen Termin bei ihm brauchte (also Net-geworbt habe), dann habe ich ihn immer bekommen. Und er hat uns (meiner Frau und mir) gerade jüngst ganz klar signalisiert, dass wir seine ganze Unterstützung bekommen, wenn er uns als Networker mit großen Zielen wahrnimmt. Er hat mir vorgemacht, wie ein echter Networker handelt und bewiesen, dass großer Network-Erfolg geht. **Danke, Rolf.**

Und dann kann ich **mein ganzes Team**, meine ganze Kundenstruktur nicht übersehen. Alle diese Menschen haben dafür gesorgt, dass ich alle diese Tretminen selbst ausprobieren konnte; dass ich daran gelernt habe; dass ich Ihnen dieses Wissen heute weitergeben kann. Sicher gab es auch unter diesen Menschen solche, die ich nicht mehr in meiner Umgebung will, aber auch sie haben zu meiner Erfahrung beigetragen. Sie haben mich alle weiter gebracht. **Danke.**

Und schließlich danke ich noch **vielen wohlwollenden Beraterkollegen** auf meinem Weg, wie z. B. Michael Strachowitz, oder Susi und Rainer Gaufer, und Manfred Widmann, und Erich Kastl, und noch vielen anderen, deren Namen ich hier nicht ausdrücklich erwähne, für alles Wissen, für Plattformen als Sprecher und für viele Meetings und Seminare. Ich habe mich aktiv um deren Wissen bemüht, habe es aber immer auch bereitwillig bekommen. Marco de la Rosa hat mich mit seinen kritischen Äußerungen zu Network-Marketing so zum Widerspruch gereizt, dass ich daraus ein neues Teamaufbau-Konzept entwickelt habe, das viele der Tretminen vermeidet und mich sehr viel näher an meine Partner gebracht hat. Besonderen Dank dafür, Marco 😊 **Danke an alle.**

Ihr und Euer Hans Janotta

# Inhalt

Vorwort von Michael Strachowitz

Bevor wir beginnen

Einführung: Tretminen als Symbol

## 1. **So einfach ist Network-Marketing**

1.1 Was um alles in der Welt ist Network-Marketing?

1.2 Und was es nie sein sollte!

1.3 Das erste Gespräch mit Ihrem Sponsor

1.4 Das erste Meeting

1.5 Katastrophen! Katastrophen! Katastrophen!

1.6 Die Story mit den großen Schecks

1.7 Ich muss nicht verkaufen

1.8 Wenn Sie was werden sollen. Die Geschichte mit der Garage

1.9 Jeder braucht unsere Produkte

1.10 Ich bin dabei!

1.11 Und wie ein reifer Unternehmer gehandelt hätte

1.12 Checkliste Ihrer Sünden

## 2. **Der Weg, eine kleine Kalkulation**

2.1 Darum geht es

2.2 Und warum es so nicht geht

2.3 Und warum es trotzdem die meisten so machen

2.4 Ihre Aufgaben als Sponsor, und die Ihres Sponsors

2.5 Und der Grund, warum die meisten Sponsoren versagen

## 3. **Dreißig Tretminen auf Ihrem Weg**

3.1 Rückblick, oder die Tretminen-Fabrik

- 3.2 🍷 1: Der Einstieg ins Geschäft
- 3.3 🍷 2: Ich mache das alles besser
- 3.4 🍷 3: Die lieben Freunde und andere Feinde
- 3.5 🍷 4: Begeisterung.
- 3.6 🍷 5: Ich kenne niemanden
- 3.7 🍷 6: Lernen statt beginnen
- 3.8 🍷 7: Ziele setzen
- 3.9 🍷 8: Ausdauer und Geduld
- 3.10 🍷 9: Ich hab's eh gewusst.
- 3.11 🍷 10: Enttäuschung oder die Quote, mein Feind.
- 3.12 🍷 11: Die Anderen sind schuld
- 3.13 🍷 12: Kann ich mir nicht vorstellen.
- 3.14 🍷 13: Der falsche Lieferant.
- 3.15 🍷 14: Ich kann nicht verkaufen.
- 3.16 🍷 15: Traue ich mir nicht zu
- 3.17 🍷 16: Illusionäre Rechenspiele, oder, „Wie Sie die Kontrolle abgeben“
- 3.18 🍷 17: Operative Pläne verfolgen, oder Das Widerliche an Resultaten!.
- 3.19 🍷 18: Die Produkte sind zu teuer
- 3.20 🍷 19: Die Produkte kennt schon jeder
- 3.21 🍷 20: Ich arbeite und die dort oben verdienen
- 3.22 🍷 21: Kann ich mir schon gar nicht vorstellen
- 3.23 🍷 22: Soviel Geld brauche ich nicht
- 3.24 🍷 23: Wenn „reich werden“ so einfach wäre ....
- 3.25 🍷 24: Meine Upline funktioniert nicht
- 3.26 🍷 25: Hobby-Psychotherapie statt Sponsoring
- 3.27 🍷 26: Mehr Geld ausgeben als einnehmen
- 3.28 🍷 27: Muss ich das versteuern?
- 3.29 🍷 28: Buchhaltung gebe ich meinem Steuerberater
- 3.30 🍷 29: Mein Haus, meine Yacht, meine Freundin
- 3.31 🍷 30: Qualifikationsware, oder, „Das Zeug in der Garage“
- 3.32 Checkliste Ihrer Tretminen

- 4. Tretminen vermeiden
  - 4.1 Ihre Marketing-Konzeption
  - 4.2 Ihre Potentiale
  - 4.3 Ein Businessplan, der nicht reich rechnet
  - 4.4 Und der operative Plan dazu.
  - 4.5 Ihre Marketing-Plattform
  - 4.6 Warum ich nicht erst zum Grafik-Designer mutiere
  - 4.7 USP und Logo.
  - 4.8 Ein reifes Zeit-Management
  - 4.9 Jeden Tag! Jeden Tag! Jeden Tag!
  - 4.10 365 Verfahren, den Scheck unsichtbar klein hinzukriegen.
  - 4.11 Resultate! Resultate! Resultate!
  - 4.12 Empfehlen Sie uns weiter.
- 5. Weiterbildung für Ihre Resultate
  - 5.1 Die Praxis zählt
  - 5.2 Online-Konferenzen, effektive Plattform für Wissen und Motivation
  - 5.3 Life-Events für Stimmung und Erfahrungsaustausch.
  - 5.4 Literatur



Hinweis auf ein Buch aus der Literaturliste.



Hinweis auf z.B. ein Arbeits-Dokument, das Sie in unserem Shop zusätzlich als Booklet beziehen können, um es zu bearbeiten oder als Sponsoring-Tool für Ihre Downline zu verwenden.



Anregung zur schriftlichen Mitarbeit.

***Merkkarten zum Abschreiben oder Kopieren und an den Arbeitsplatz hängen***

## **Vorwort von Michael Strachowitz**

Braucht die Welt ein weiteres Buch über Network-Marketing? Möglicherweise haben Sie sich das auch gefragt, lieber Leser, als Sie auf das Buch von Hans Janotta gestoßen sind. Schließlich ist das Angebot an Literatur über und von dieser Branche inzwischen recht üppig.

Dieses schon, darf ich darauf antworten. Hans Janottas Buch „Tretminen-Management“ geht an das Geschäft und die Branche erfrischend anders heran.

Unerschrocken spießt er lustvoll so manches Tabu-Thema der Branche auf – in der Sprache immer deutlich, gelegentlich auch drastisch. Da kommt niemals Langeweile auf, bestimmt auch bei denen nicht, denen er zuweilen freudig auf die Zehen tritt. Aber genau das macht den Genuss und den Nutzen dieses Buches aus: Hier wird Schluss gemacht mit den oft verlogenen Illusionen, die immer wieder in der Hoffnung verbreitet werden, dadurch Menschen leichter für das Geschäft gewinnen zu können.

Hans Janotta geht ganz realistisch an das Geschäft heran, behandelt es als Geschäft und sagt klar, was notwendig ist, um es erfolgreich aufzubauen. Er weiß ja auch, wovon er spricht, denn schließlich hat er genau das selbst getan. Das merkt man auch an den vielen liebevoll ausgearbeiteten Details und den ausgeklügelten Fragebögen, Checklisten und Planungsformularen, die den Leser immer wieder ermuntern, dieses Buch nicht nur passiv zu genießen, sondern sich aktiv mit den Inhalten und sich selbst auseinanderzusetzen. Dies ist keine Wohlfühl-Lektüre, die nur schöne Gefühle erzeugen will, Janottas Werk ist ein Arbeitsbuch.

Immer wieder werden Fragen gestellt, die es schriftlich zu beantworten gilt. Es werden immer wieder Entscheidungen gefordert, es wird zum Handeln angetrieben. Dabei behandelt der Autor das Thema Network-Marketing nicht isoliert. Er stellt es in den Kontext zu traditionellen Geschäftsformen und dem wirklichen Leben. Nichts lässt Hans Janotta dabei aus: Er vermittelt dem Leser in vielen klaren Beispielen wie Network-Marketing überhaupt funktioniert. Er führt ihn von den ersten Schritten bis hin zu den Führungsaufgaben, die auf jeden zukommen, der sich eine größere Organisation aufbaut. Alle Aspekte werden mit dem Leser erarbeitet – auch solche, mit denen sich jeder Unternehmer, ja jeder Mensch beschäftigen muss, wenn er wirtschaftlich verantwortlich handeln will.

Tretminen-Management ist kein Buch für Schönwetter-Kapitäne. Es ist ein solider Begleiter für den Weg zum erfolgreichen Networker, das nicht nur angenehme Wahrheiten enthält. Aber genau daran merkt man, dass Hans Janotta seinen Lesern wirklich helfen will, nicht auf jede Mine zu treten, die auf dem Weg liegen kann. Er hält es lieber mit der asiatischen Weisheit: „Was angenehm klingt, ist meist nicht wahr. Was wahr ist, klingt meist nicht angenehm.“

Vor Ihnen, lieber Leser, liegen mehr als 200 Seiten voll mit handfestem, umsetzbarem Wissen. Lesen Sie es ebenso unerschrocken wie es geschrieben wurde – Sie werden es genießen, Sie werden es umsetzen und es wird sich für Sie lohnen!

Herzlichen Glückwunsch, Herr Janotta, dieses Buch hat noch gefehlt! Ihr Michael Strachowitz

[www.Michael-Strachowitz.de](http://www.Michael-Strachowitz.de)

## **Bevor wir beginnen**

Dieses Bild wird Ihnen in diesem Buch begegnen bis zum Erbrechen. Ich werde Sie solange damit terrorisieren, bis Sie es verstanden haben. Ich gebe mich nicht der Illusion hin, dass Sie nicht jetzt schon behaupten, es verstanden zu haben. Ich sage Ihnen nur, dass Sie sich irren. Sie haben weder den wirklichen Sinn verstanden, der in diesem Bild steckt, obwohl Sie sicher beim Beginn Ihres Geschäftes ähnliche Rechenkünste präsentiert bekommen haben. Noch haben Sie erkannt, wo der Unsinn steckt. Und den hat Ihnen natürlich niemand präsentiert. Wir werden dieses Bild in seine Einzelteile zerlegen und diese einzeln durchkauen. Am Schluss wird dieses Bild wieder so da stehen, wie hier. Der Unterschied wird nur sein, dass Sie dann sagen „Aha, so ist das!“. Dass Sie dann sehen, wo der Weg ist, der die Tretminen vermeidet. Und deshalb lesen Sie dieses Buch.

**Das Reichrechnen-Programm**  
oder  
**Die theoretischen Chancen**

1 2 3  
 4  
 ☺  
 5 6 7  
 8

1	+1	<u>Provisionsätze</u>	5%	8%	13%	18%	6%
1	2		10%				
2	4	<u>Provision</u>	€ 84.000 * 10%				
3	8		<b>€ 8.400 / Monat</b>				
4	16						
5	32						
6	64						
7	128						
8	256						
9	512						
10	1.024						
11	2.048						
12	4.096						

Runde Zahl   Quote   Partner   Provisionsbasis   Umsatz bei Lieferant

12 4.000 \* 5% = 200 \* €220,00 = € 44.000

Kunden pro Partner   Kundenumsatz   Umsatz bei Lieferant

14 800 Kunden \* €50,00 = € 40.000

28 29 30 € 84.000

www.Lesoring-Axentis.com

Es gibt aber noch eine unangenehme Überraschung für Sie. Lesen wird nicht reichen! Sie werden in diesem Buch öfter als Ihnen lieb ist, dieses Zeichen finden:

Meine Anschrift für die Verlosung der Reise



Es fordert Sie zum Arbeiten auf. Arbeiten ist das Gegenteil von „auf dem Sofa rumliegen“, einen Rotwein dazu trinken, und mal schauen, was dieser Schlaumeier zu sagen hat. Und es hinterher am besten besser wissen. Wenn Sie arbeiten ätzend finden, dann schauen Sie auf Ihren letzten Bonus-Scheck oder Ihr Bankkonto. Und wenn Sie dann nicht brechen müssen, legen Sie dieses Buch beiseite. Und damit Sie mir nicht den Vorwurf machen, Sie mit sinnlosem Zeug abgezockt zu haben, verschenken Sie es an einen der hunderttausend erfolglosen Networker. Sie können sie rudelweise auf Meetings treffen.

Und noch was, das Sie anregen könnte, dieses Buch schnell wieder wegzulegen. Sie werden reihenweise solche Sprüche finden:

So habe ich im Laufe meines Lebens mit einer Menge ernsthafter Leute zu tun gehabt. Ich bin viel mit Erwachsenen umgegangen und habe Gelegenheit gehabt, sie ganz aus der Nähe zu betrachten. Das hat meiner Meinung über sie nicht besonders gut getan. *Antoine de Saint Exupérie*



Und sicher kennen Sie hunderte von Büchern (oder zumindest eines), das auch Sprüche anbietet. Meistens finden Sie sie klasse, gelungen oder total blöd. Und sicher kennen Sie auch WEB-Seiten, die Ihnen immer den Spruch des Tages anbieten. Den werden Sie entweder überlesen oder klasse finden. Aber wie tief dringen solche Sprüche in Sie ein? Wie sehr denken Sie darüber nach, was das mit Ihnen zu tun haben könnte? Angesichts der Sprüche, die wir täglich von unseren Politikern zu hören bekommen und auch angesichts von tausenden von Buchautoren, die mit

fremden Sprüchen ihr dürftiges Wissen aufpeppen, ist es auch kein Wunder, dass Sie überlesen werden. Die Schnelligkeit, mit der in unserer Zeit Information konsumiert, inhaliert und wieder vergessen wird, führt dazu, dass fast jede Information als Belästigung empfunden wird. Also ist es den meisten Lesern auch egal, was sich der Autor gedacht haben mag, Hauptsache ist, man kann bequemes Wissen gut finden (aneignen muss man es sich ja nicht, weil man das ja eh schon gewusst hat) und unbequemes Wissen überblättern. Als bequem wird empfunden, was beim Rumlümmeln auf dem Sofa mit einem Glas Rotwein konsumiert werden kann. Und vor allem, was beim nächsten Team-Meeting als eigene Weisheit publiziert werden kann. Unbequem ist das, was Sie im Grunde genommen zwingen würde, Ihren Hintern zu heben, einen Stift zu nehmen, zu arbeiten, zu verstehen, zu akzeptieren, umzusetzen und so für eine persönliche Konversions-Rate zu sorgen. Um sich das schön zu reden, werden Sie dem Autor Vorwürfe machen, es relativieren, ablehnen und es nicht in Ihren eigenen Wissensschatz integrieren. Und wenn Sie glauben, „Wie doof ist jetzt dieses Geschwätz“, dann schauen Sie in die Literaturliste. Dort finden Sie den Titel  „Männer, Frauen - Frauen, Männer“ von Vera F. Birkenbihl. Dieses Video macht Ihnen ebenfalls unbequem aber sicher witzig klar, welche Art von Kommunikation Sie gut finden werden. Ich werde also alles tun, um unbequem zu sein. Sie werden dann sagen, ich sei Ihr Feind. Und ich sag Ihnen was: „Es ist mir egal“. Ich kann sowieso nichts anderes tun, als Ihnen Impulse zu geben. Sie aufzunehmen ist Ihr Job. Und immer wenn Sie anfangen Widerstand zu leisten, liegt die Vermutung nahe, dass dieser Punkt Sie betrifft. Möglicherweise nicht bei Ihnen, oder noch nicht, aber vertrauen Sie mir, ein Psychologe würde es so sehen. Deshalb stellen Sie sich alle diese Weisheiten immer mit einem Hirn vor (Ihrem Hirn) und führen den Sinn dieser

Worte einem (Über)denkprozess zu. Wenn Ihnen so ein Spruch bemerkenswert vorkommt, dann kopieren Sie ihn möglichst groß und hängen ihn zumindest eine Weile über Ihren Arbeitsplatz. Lassen Sie zu, dass er Sie maximal blöd angrinst ...

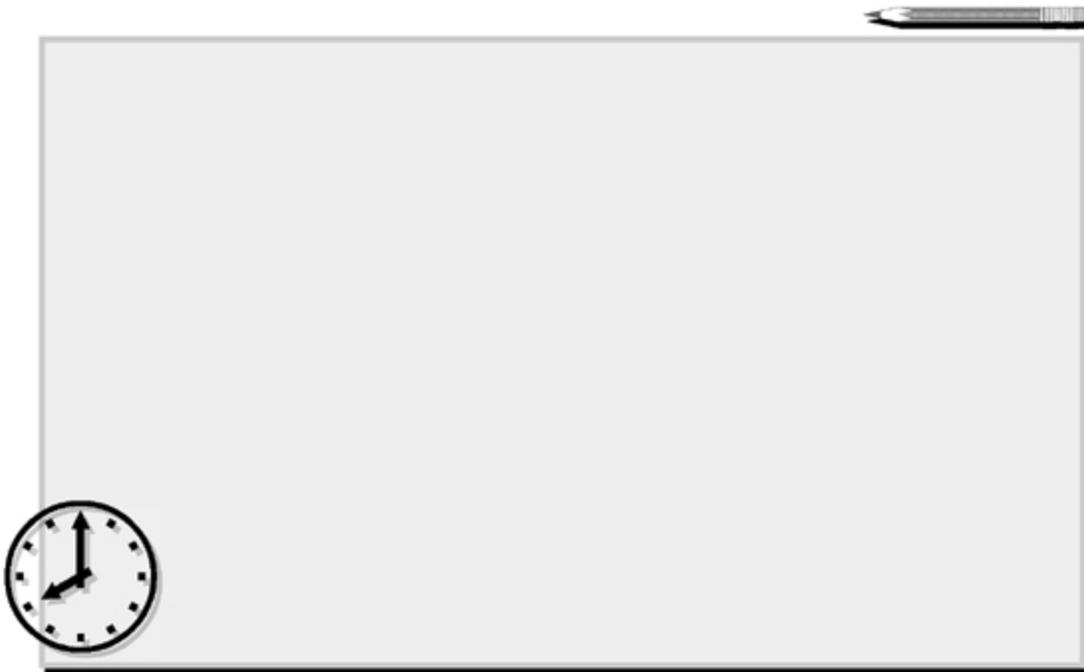
Eine echte Entscheidung  
trennt mich von jeder anderen  
Möglichkeit ab.

*Dirk-Michael Lambert*



... und Sie erinnert (woran auch immer). Es gibt einen Grund, warum Ihnen gerade dieser Spruch aufgefallen ist. Und dieser Grund liegt in Ihnen begründet. Also sind solche Sprüche keine universellen Weisheiten, möglichst von Gott gegeben, sondern Anregungen zur Meditation. Meditationen sind der Blick nach Innen, in Ihr Inneres, also dorthin, wo auch die Quelle Ihrer Misserfolge liegt. Und das anzuschauen ist wirklich weise! Der wahre Sinn der Weisheiten in diesem Buch ist es also, die Weisheit in Ihnen zu erkennen. Mag sein, dass sie tief vergraben ist im Irrsinn Ihrer Tagesgeschäfte oder Ihres finanziellen Misserfolges. Suchen Sie sie, diese Sprüche helfen Ihnen deshalb, weil sie nicht losgelöst als göttliche Weisheit da stehen, sondern in einem Kontext zu finden sein werden, der Ihnen hilft, sie zu verstehen. Der Sinn von Weisheiten in diesem Buch ist es jedenfalls nicht, Sie dazu zu bringen, dass Sie bewundernd in Lethargie verfallen, sich mit leuchtenden Augen in die Schafherde der Bewunderer einsortieren und dem Guru nachtrotte(l)n. Trottel gibt es dort draußen genug, da müssen wir beide nicht auch noch dazu gehören.

Und reicht's? Ich hab aber noch was 😊 Da gibt es noch dieses unbequeme Zeug. Das sind Merkkarten, mit denen Sie Ihre eigenen Erkenntnisse aus diesem Buch notieren können und sollen. Möglicherweise haben Sie ja keine, dann verbrennen Sie das Buch ganz schnell. Wenn Sie wesentliche Erkenntnisse herausgefunden haben, dann werden diese wertvoller sein als alles Allgemeinwissen. Wertvoller deshalb, weil es Ihnen leichter fällt, Ihren eigenen Ergebnissen zu vertrauen als denen anderer.



Sie können jetzt zum Beispiel alle neuen Erkenntnisse notieren, die Sie bis hierher gewonnen haben. Und dazu brauchen Sie jetzt Zeit ...

## **Und haben Sie notiert ?**

Falls nein, werden Sie möglicherweise mit diesem Buch nicht dort ankommen, wo Sie ankommen könnten. Auf jeden Fall wird es reichen, um dem Autor nachzuweisen, dass er

unrecht hat und Sie belästigt. Nichts wird mir mehr Spaß machen als Sie zu belästigen – solange bis Ihr Erfolg eintritt.



# Tretminen als Symbol

Sie wissen, was Tretminen sind? Das sind Dinger, die vergraben auf Wegen rumliegen und furchtbar explodieren, wenn man darauf latscht. Meistens geht das mit schwersten Verletzungen, wenn nicht gar mit dem Tod ab. International gibt es überall politische und soziale Initiativen gegen die Verbreitung und den Einsatz von Tretminen. Millionen werden aufgewendet, um sie herzustellen und noch mehr Millionen, um sie wieder zu beseitigen. Und noch viel mehr Millionen, um die sogenannten Kollateralschäden zu beseitigen oder zu heilen, die diese Minen angerichtet haben. Ich verzichte jetzt bewusst darauf, Ihnen ein Foto eines Resultates einer Tretmine hier zu zeigen. Das deshalb, weil ich es hasse wie die Pest, zuerst mit einer Katastrophe zu beginnen, um mich dann als der große Retter oder Erlöser zu präsentieren. Das werde ich Ihnen auch für Ihre Geschäfte verbieten! Aber ein paar Dinge müssen Sie über Tretminen wissen:

- ***Tretminen liegen nie zufällig rum, sondern sind wissentlich gelegt worden.***
- ***Derjenige, der sie gelegt hat, ist Ihr Feind.***
- ***Es gibt einen Grund, warum sie nie offen rumliegen, sondern vergraben werden. Sie sollen darauf treten!***

Und jetzt kommt das größte Geheimnis aller Tretminen.

- ***Ihr Business-Feind ist blöd! Er hat sie nicht zufällig auf dem Weg verstreut, so dass Sie sicher drauf treten, sondern hat sie fein säuberlich am Wegrand ausgelegt.***

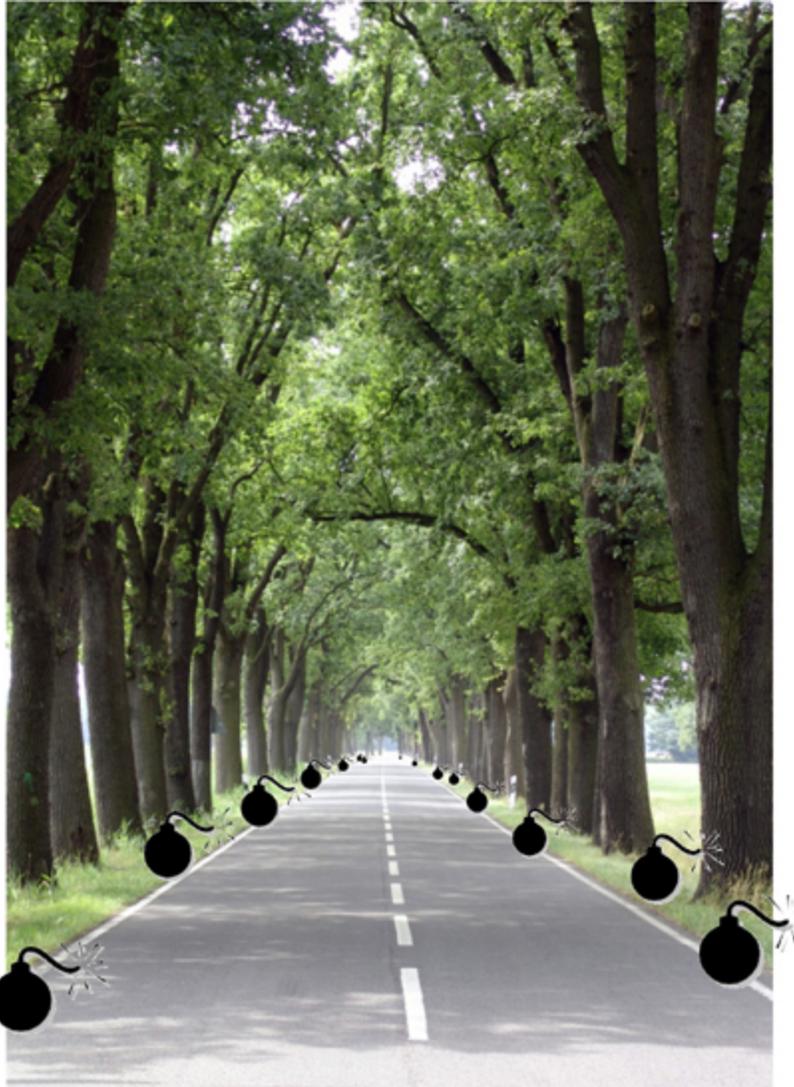
Und das ganz Blöde an dieser Erkenntnis ist.

- ***Sie müssen schon richtig torkeln und vom graden Weg abgehen, um überhaupt eine Tretmine zu erwischen. Wenn Sie das wissen, werden Sie nie wieder auf eine treten. Die meisten torkeln aber.***

Jetzt werden Sie natürlich sagen, dass Ihr Weg gerade ist, oder Sie sich zumindest jeden Tag bemühen, ihn gerade zurückzulegen. Und dabei gibt es eine ganz einfache Messlatte für die Krümmung Ihres Weges: ***Immer wenn Sie auf eine Tretmine latschen, war Ihr Weg nicht gerade!*** Und ich schwöre Ihnen eines: Wenn Sie nicht komplett mit Valium vollgepumpt sind, werden Sie die Schmerzen spüren. Dann greifen Sie schnell zur Tretminen-Lokalisierungs-Checkliste am Ende des [Kapitels 3](#), identifizieren sie und treffen die richtigen Entscheidungen, sie in Zukunft zu vermeiden. Denn eines sollte Sie beruhigen:

- ***Business-Tretminen sind selten sofort tödlich***

Dieses Bild können Sie sich als Poster bestellen und an die Wand hängen:



Warum sollte Sie das alles hier interessieren? Ganz einfach, weil Ihr Weg als Networker, als Direkt-Vertriebler, als Verkäufer, als Unternehmer bisher erfolglos war oder zumindest so schwierig, dass Sie nicht in Saus und Braus davon leben können. Weil Sie immer noch glauben, alles richtig zu machen, aber tief in sich Zweifel spüren, der daraus resultiert, dass führende Networker im Maserati daher kommen, mit ihren Schecks wedeln, in der Schweiz, in Liechtenstein, in der Karibik leben, und Sie noch immer Ihren rostigen Golf über den TÜV quälen. Mit der neu erworbenen Plakette ächzen Sie dann zum nächsten Meeting, um sich dort die nächste Dosis Motivation zu

holen. Aber genauso wie jeder Junkie brauchen Sie jedes Mal eine größere Dosis, um wieder heim schweben zu können. Sie leben eine Sinuskurve.



Und das geht so: Völlig deprimiert aber voller Hoffnung schleppen Sie sich mit Ihrem rostigen Golf auf das nächste Meeting. Es ist ein Meeting, das Sie schon mindestens zehnmal besucht haben. Dort bekommen Sie Informationen, die Sie schon zehnmal bekommen haben, hören sich die Leiden Ihrer Mit-Torkler an und feiern gemeinsam das „Wir-lieben-uns-alle-Halligalli“. Dann fahren Sie nicht etwa nach Hause, sondern Ihre Rostlaube hat mittlerweile das Fliegen gelernt und Sie fliegen heim. Zu Hause reicht es immer noch zum Schweben, immer fünf Zentimeter über dem Boden. Mit dieser irrationalen Energie gehen Sie es jetzt wirklich an, Millionär zu werden. Natürlich latschen Sie gleich auf eine oder mehrere Tretminen, aber Ihre Schweben-Energie ist momentan noch resistent. Nach zwölf Absagen bei zehn Anrufen sinkt dann die Aufmerksamkeit und die Kraft. Nicht mehr fünf Kontakte pro Tag, sondern noch einer. So vermeidet man die lästigen „Neins“. Sie sind in der sogenannten Realität angekommen. Die Stimmung wird merklich kühler, also blau. Irgendwann schleppen Sie sich nur noch durch Ihre 2-Do-Listen, reden sich ein, dass Sie dazwischen eben auch mal das Recht haben, auszuspannen. Erzählen sich, dass Sie so viel Geld sowieso nicht brauchen und zuerst einmal Ihre Probleme lösen müssen, ehe Sie Geld verdienen können. Sie fangen an, sich schamlos zu belügen. Das führt natürlich wieder zur Depression, die solange

anhält, bis das nächste Meeting droht. Völlig deprimiert ... aber das kennen Sie ja schon.

Wenn Sie sich diese Kurve genauer anschauen, dann werden Sie feststellen, dass Sie für dieses Auf und Ab enorm viel Energie aufwenden müssen. Der Weg nach oben kostet viel Kraft. Sich dem Weg nach unten entgegenzustellen, noch mehr, denn da wirkt ja die Schwerkraft. Das ist die Kraft, die Ihre Schwere nach unten zieht. Und das wiederholt sich ad infinitum. Wie viel Kraft haben Sie zur Verfügung? Unendlich viel? Das habe ich auch mal gedacht. Möglicherweise habe ich unendlich viel Kraft, aber ich bin nicht mehr bereit, sie zu hundert Prozent für das Business einzusetzen. Schon gar nicht zu vergeuden! Wäre es nicht effektiver, den Weg an den Tretminen vorbei zu gehen?



Und genau das werden wir Ihnen beibringen, mit minimalem Krafteinsatz! Sie werden zwar sicher am Anfang Kraft aufwenden müssen, um einiges zu lernen, um Ihre Motivation zu finden, um Herausforderungen von Tretminen unterscheiden zu können, um sich echte und falsche Freunde vom Hals zu halten, Disziplin zu lernen, Ausdauer und Geduld zu entwickeln und vor allem die Tretmine „Es funktioniert nicht“ zu erkennen. Dann werden Sie aber immer weniger Kraft brauchen, um sich auf einem aktiven und damit erfolgsträchtigen Level zu halten.

Wundert es Sie, dass Sie sich echte Freunde vom Hals halten sollten? Ich meine den Business-Hals. Denn echte Freunde mutieren in affenartiger Geschwindigkeit zu Feinden, wenn Sie sie mit Ihrem Business konfrontieren.

Endgültig verschissen haben Sie es aber, wenn Sie auch noch die Dreistigkeit haben sollten, erfolgreich zu sein. Dazu lesen Sie:  „**Die Möwe Jonathan**“, **Richard Bach**

Hier schon mal die Kurzform in einer Sprache, die möglicherweise zu verstehen ist.

Die Möwe Jonathan tut das, was Möwen eben tun: „Kreischen, Fischabfälle fressen und den Kai vollscheißen“. Das tun sie in einem Schwarm, der sich auch noch gut dabei fühlt.

Ich tue das nicht.

Jonathan versucht sich im Kunstflug – und wird belächelt.  
Jonathan wird erfolgreich – und wird beneidet.  
Jonathan geht den Weg weiter – und wird ausgestoßen.  
Jonathan zeigt seinen Weg anderen – und wird zum Lehrer.  
Jonathan wird souverän im Erfolg – und findet Nachahmer.  
Jonathan wird zum Vorbild – und der Schwarm bewundert ihn.  
Jonathan ist frei.

Und das tue ich auch.

Solange Sie den Schwarm Ihrer sogenannten Freunde und anderer Feinde nicht als Tretminen erkennen, haben Sie gute Chancen auf eine drauf zu latschen. Und wenn Sie das jetzt noch nicht einsehen können, warten Sie das Kapitel „**Die lieben Freunde und andere Feinde**“ ab, dann diskutieren wir weiter. Sie sehen, Tretminen sind ein Symbol  in unserer Geschichte für alles Mögliche, das auf den ersten Blick nie so aussieht.

