

Der
GO - GIVER



Leseprobe

Mehr Vorschusslorbeeren für "Der Go-Giver"

“Die Fünf Gesetze sind wunderschön in ihrer Einfachheit, aber es ist die tolle Art und Weise, in der Mann und Burg die Geschichte erzählen, die sie von einer einfachen Motivation zu einer wahren Inspiration erheben.“

—Scott Allen, Kolumnist, Fastcompany.com, und Mitautor von “The Virtual Handshake”

“Der Go-Giver trifft genau ins Schwarze beim Thema „Erfolg im Geschäft und im Leben“. Burg und Mann zeigen deutlich, dass sie wissen, wie die Unterstützung anderer für ihren Erfolg, einem selbst zum Erfolg verhilft. Ich empfehle dieses Buch wärmstens.“

—Dr. Ivan Misner, Autor des Bestsellers „Masters of Success“, und Gründer von BNI

“Der Go-Giver ist mehr als ein wunderbares Buch! Es wird Ihre Einstellung zur Geschäftswelt und dem Leben auf den Kopf stellen und sich als extrem wertvoll für Ihre Karriere erweisen. „

—Cameron Johnson, Autor von “You Call the Shots”

“Hin und wieder taucht ein Buch auf, in dem genau das steht, was die Welt in diesem Moment gerade wissen muss. Der Go-Giver ist eines dieser seltenen Bücher.“

—Kendra Todd, Gewinner des The Apprentice 3-Preises, und Moderator der Sendung „My House Is Worth What?“ bei HGTV

“Die mächtigste Führungskraft ist eine dienende Führungskraft. Der Go-Giver erzählt eine wundervolle Geschichte über wie man seinen Weg zum Erfolg im Dienen beschreitet.“

—John Addison, Co-CEO von Primerica Financial Services

“Tief ins Herz gehend und meditativ steckt Der Go-Giver voller Einsichten.“

—Ori Brafman, Mitautor von „Der Seestern und die Spinne“

“(Eine) befreiende Art und Weise, das Leben zu betrachten. Meiner Meinung nach ist Der Go-Giver Pflichtlektüre.“

—Dr. David J. Walker, Direktor des Los Angeles Center of Religious Science, und Autor von „You Are Enough“

„Die Essenz von Der Go-Giver ist eine Philosophie – eher ein Seinszustand – die Ihr Geschäftsvolumen dramatisch steigern, Ihr Leben bereichern und die Welt um Sie herum auf eine erstaunliche Art und Weise beeinflussen wird.“

—Gary Keller, Gründer und Vorstandsvorsitzender von Keller Williams Realty International, und Autor des Bestsellers „The Millionaire Real Estate Agent“

„Burg und Mann haben das komplizierte Spiel der Geschäftswelt aufgegriffen und es mit Klarheit und Sinn angereichert.“

—Philip E. Harriman, CLU, CFC und Präsident des 2007 Million-Dollar Round Table

„Der Go-Giver ist brilliant – durch und durch spannend von Anfang bis Ende. Dieses Buch wird Sie positiv und tief greifend inspirieren.“

—Peggy McColl, Autorin des Bestsellers „Dein Schicksals-Schalter“

“Endlich! Ein Aufruf, der eine neue Ära in der Geschäftswelt einläutet! Der Go-Giver ist nicht nur eine bessere Art, Geschäfte zu machen – dies sollte die einzige Art sein!

—Jennifer Kushell, Mitautorin des Bestsellers “Secrets of the Young and Successful”, und Gründerin von YSN.com

“Im Zeitalter der ‘Go-Getter’ gewährt Der Go-Giver einen tiefgehenden und erfrischenden Blick auf das, was wirklich nötig ist um ‚stratosphärischen Erfolg‘ zu haben. Als ich das Buch zu Ende gelesen hatte standen mir die Tränen in den Augen.“

—Traci Fenton, Gründerin und CEO von WorldBlu, Inc.

“Burg und Mann erzählen eine wundervolle Geschichte, die uns daran erinnert, dass das Geben nicht etwas ist, das wir andern schulden, sondern ein Samen, den wir säen.

—Jim Stovall, Autor von „Das Ultimative Geschenk“

“Der Go-Giver ist ein Juwel voll ungewöhnlicher Weisheit und Fünf-Sterne-Einsichten. Pflichtlektüre für jeden, der mehr im Leben erreichen will.“

—Gerhard Gschwandtner, Gründer und Verleger von Selling Power

“Der Go-Giver gehört in die Hände eines jeden Ihrer Mitarbeiter im Verkauf und in der Geschäftsleitung. Ich bin fest davon überzeugt, dass (diese) Philosophie die Art und Weise, wie in der ganzen Welt Geschäfte gemacht werden, transformieren kann.“

—Frank Maguire, Ex-Senior Vizepräsident von FedEx und KFC; Ex- Director von ABC und American Airlines; und Präsident und CEO von Hearth Communications

“Der Go-Giver zapft das Geheimnis an, das den Supererfolgreichen bereits bekannt ist: Persönlicher Reichtum ist das Nebenprodukt des Einsatzes um die Welt zu verbessern.”

—Paul Zane Pilzer, Autor des Bestsellers, The Wellness Revolution, und Wirtschaftsberater unter zwei Präsidenten.

Der Go-Giver

Der Go-Giver

*Eine kurze Geschichte
über eine mächtige Geschäftsidee*

Bob Burg und John David Mann

Der Go-Giver

Eine kleine Geschichte über eine kraftvolle Geschäftsidee
von Bob Burg und John David Mann

Copyright © Bob Burg und John David Mann, 2007

Copyright der dt. Ausgabe © 2012 bei Life Success Media GmbH

ISBN: 978-3-902114-53-2

Titel der amerikanischen Originalausgabe:

The go-giver: a little story about a powerful business idea
Bob Burg und John David Mann.

Herausgegeben von:

Life Success Media GmbH
6020 Innsbruck, Austria
www.lifesuccessmedia.com

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Übertragung von Teilen dieses Buches in jedweder Form und mit jedweden elektronischen oder maschinellen Mitteln ohne schriftliche Genehmigung des Verlags ist unzulässig. Das gilt auch für Fotokopien, Aufzeichnungen sowie die Speicherung und Verarbeitung in Informations- und Abfragesystemen. Ausgenommen sind Rezensenten, die kurze Passagen von nicht mehr als insgesamt 250 Wörtern zitieren.

Gedruckt in der Europäischen Union

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio, a member of Penguin Group (USA) Inc.

*Für Mike und Myrna Burg, und Alfred und
Carolyn Mann, die uns alles gegeben haben.*

INHALTSVERZEICHNIS

1 Der Go-Getter	1
2 Das Geheimnis	11
3 Das Gesetz des Wertes	25
4 Die Bedingung	41
5 Das Gesetz der Vergütung	45
6 Kaffee servieren	61
7 Rachel	67
8 Das Gesetz des Einflusses	73
9 Susan	85
10 Das Gesetz der Authentizität	93
11 Gus	113
12 Das Gesetz der Annahmefähigkeit	119
13 Der Kreis schließt sich	133
14 Der Go-Giver	143
Die fünf Gesetze des stratosphärischen Erfolgs	153
Danksagungen	155

1 Der Go-Getter

Wenn es überhaupt jemanden bei der Clason-Hill Trust Corporation gab, den man als Go-Getter (Kämpfernote, dynamische Person) bezeichnen könnte, dann war das Joe. Er arbeitete hart, schnell und war auf dem Weg zur Spitze. Das war jedenfalls sein Plan. Joe war ein ehrgeiziger junger Mann, der nach den Sternen griff.

Aber manchmal fühlte er sich, als ob er sich von seinen Zielen immer weiter entfernte je härter und schneller er arbeitete. Für so einen engagierten Go-Getter sah es so aus, als ob er sich ziemlich abstrampelte (viel „going“), aber nicht viel dabei herausbekam (wenig „getting“).

Da er aber so beschäftigt war, hatte Joe nicht viel Zeit, darüber nachzudenken. Ganz besonders an einem Tag wie heute – einem Freitag eine Woche vor Quartalsende und einem kritischen Termin, den er einzuhalten hatte. Einem Termin, den nicht einzuhalten er sich nicht leisten konnte.

Heute, in den letzten Nachmittagsstunden, entschied Joe, dass es Zeit war, einen Gefallen einzufordern. Also führte er ein Telefonat, aber das Gespräch verlief nicht gut.

„Carl, sagen Sie, dass es nicht wahr ist ...“
Joe sog die Luft ein um die Verzweiflung in seiner Stimme zu verbergen. „Neil Hansen?! Wer

zum Teufel ist Neil Hansen? Nun, es ist mir egal, was er für ein Angebot macht, wir können diese Spezifikationen einhalten.... Warten Sie! Na, kommen Sie schon, Carl, Sie sind mir was schuldig! Sie wissen, dass das stimmt! Na wer hat Sie bei Hodges gerettet? Carl, warten Sie mal einen Moment... Carl!”

Joe drückte die „Sprechen“-Taste seines Schnurlostelefon um aufzulegen und zwang sich, den Hörer ruhig hinzulegen. Er nahm einen tiefen Atemzug.

Joe versuchte verzweifelt einen großen Auftrag an Land zu ziehen, einen - seinem Gefühl nach - wohlverdienten. Er brauchte ihn um seine Quote im dritten Quartal zu erreichen. Joe hatte seine Quote im ersten Quartal knapp verfehlt, genauso im zweiten. Zwei Mal daneben... Er wollte sich nicht ausmalen, was beim dritten Mal passieren würde.

„Joe? Alles in Ordnung mit Ihnen?“ fragte eine Stimme. Joe sah auf in die Anteil nehmende Miene seiner Kollegin Melanie Matthews. Melanie war eine wohlmeinende, wirklich nette Person. Und genau deshalb zweifelte Joe daran, dass sie es lange im wettbewerbsorientierten Umfeld des 7. Stocks aushalten würde, wo sie beide arbeiteten.

„Ja,“ sagte er.

„War das Carl Kellerman am Telefon? Wegen des DF-Kunden?“

Joe seufzte. „Ja.“

Er brauchte ihr nichts zu erklären. Jeder im 7. Stock wusste, wer Carl Kellerman war. Er war

ein Geschäftsvermittler, der die richtige Firma suchte um einen Kunden zu betreuen, den Joe den „Dicken Fisch“ – oder kurz DF – getauft hatte. Laut Carl meinte der Chef von „Dicker Fisch“, Joes Firma verfüge nicht über den nötigen Einfluss um den Deal durchzuziehen. Nun hatte irgendein unbekannter Typ ihn unterboten und überflügelt. Carl behauptete, da wäre nichts mehr zu machen.

„Ich raff’ es einfach nicht,“ sagte Joe.

„Es tut mir so leid,“ sagte M.

„Hey, manchmal geht es gut...“ Er lächelte zuversichtlich, aber er konnte an nichts anderes denken, als was Carl gesagt hatte. Als Melanie zurück zu ihrem Schreibtisch ging, saß Joe gedankenverloren da. Einfluss....

Wenige Sekunden später sprang er hoch und ging hinüber zu Melanies Schreibtisch. „Hey, Mel?“

Sie sah auf.

„Erinnern Sie sich an das Gespräch mit Gus neulich – es ging um einen berühmten Berater, der nächsten Monat irgendwo einen Vortrag hält? Sie haben ihn „Captain“ oder so ähnlich genannt.“

Melanie lächelte. „Pindar. Der Vorsitzende.“

Joe schnalzte mit den Fingern. „Das war’s! Das ist er. Wie heißt er mit Nachnamen?“ Melanie runzelte die Stirn. „Ich glaube nicht...“ Sie zuckte mit den Schultern. „Nein, ich glaube nicht, dass ich jemals gehört habe, dass er erwähnt wurde. Jeder nennt ihn den „Vorsitzenden“, oder einfach Pindar. Warum? Wollen Sie sich den Vortrag anhören?“

„Ja... vielleicht.“ Aber Joe hatte kein Interesse an irgendeinem Vortrag, der erst in einem Monat stattfinden sollte. Er interessierte sich nur für eine Sache ... und diese musste bis zum nächsten Freitag passiert sein, wenn das dritte Quartal zu Ende ging.

„Ich dachte, dieser Kerl ist eine richtig einflussreiche Persönlichkeit, nicht wahr? Berechnet er nicht horrendes Beraterhonorare und arbeitet nur für die größten und besten Firmen? Starker Einfluss. Ich weiß, wir könnten den DF-Kunden stemmen, aber dann brauch' ich ein paar große Geschütze um den Deal zurück zu gewinnen. Ich brauche Einfluss. Haben Sie eine Idee, wie ich das Sekretariat dieses „Vorsitzenden“ an die Strippe kriege?“

Melanie sah Joe an, als ob er den Vorschlag gemacht hätte, mit einem Grizzlybär in den Ring zu steigen. „Sie wollen so einfach bei ihm anrufen?!“

Joe zuckte mit den Schultern. „Klar. Warum nicht?“

Melanie schüttelte den Kopf. „Ich weiß nicht, wie man ihn kontaktieren kann. Warum fragen Sie nicht Gus?“

Auf dem Weg zurück zu seinem Schreibtisch, fragte sich Joe, wie Gus es geschafft hatte so lange bei Clason-Hill Trust zu überleben. Er hatte noch nie gesehen, dass er tatsächlich an etwas arbeitete. Trotzdem hatte Gus ein eigenes Büro während J, M und ein Dutzend andere sich das Großraumbüro auf dem 7. Stock teilten. Manche behaupteten, Gus hätte sein Einzelbüro auf Grund des Senioritätsprinzips bekommen. Andere sagten,

er habe es sich verdient. Laut den Gerüchten, die in der Firma kursierten, war es schon Jahre her, dass Gus überhaupt einen Auftrag hereingebracht hatte, und dass das Management ihn nur aus Gründen der Loyalität weiter beschäftigte. Aber es gab auch Gerüchte, die das Gegenteil behaupteten: Er sei früher super erfolgreich gewesen und nun ein unabhängiger wohlhabender Exzentriker, der seine Millionen unter der Matratze versteckte und das Leben eines Pensionärs führte.

Joe glaubte den Gerüchten nicht. Er war sich ziemlich sicher, dass Gus einige gute Kunden hereinbrachte. Aber er konnte sich ihn nur schwer als einen Starverkäufer vorstellen. Gus kleidete sich wie der Studienrat, der Englische Literatur lehrte, und erinnerte eher an einen pensionierten Arzt vom Land als einen aktiven Geschäftsmann. Mit seiner entspannten, einfachen Art, seinen langatmigen Telefonaten mit potentiellen Kunden (Gesprächen über Gott und die Welt, nur nicht über das Geschäft) und seinen unregelmäßigen, langen Urlauben schien Gus wie ein Dinosaurier aus längst vergangenen Zeiten.

Jedenfalls kaum als ein Go-Getter.

Joe blieb vor Gus' offener Tür stehen und klopfte sachte an.

„Kommen Sie nur 'rein, Joe,“ tönte die Antwort.

„Sie wollen also jetzt gleich anrufen um einen Termin mit dem Mann selbst zu bekommen?“ Gus blätterte vorsichtig durch seinen großen Rolodex, fand die Karte mit Eselsohren, die er gesucht hatte

und schrieb die Telefonnummer auf ein kleines Stück Papier ab, das er dann Joe überreichte. Er beobachtete Joe, der das Stück Papier nahm und die Nummer auf seinem Telefon eingab.

„An einem Freitagnachmittag?“ Joe grinste. „Ja, genau das werd' ich tun.“ Gus nickte nachdenklich. „Eine Sache, kann man getrost über Sie behaupten, Joe: Sie sind ehrgeizig, und das bewundere ich.“ Gedankenverloren strich Gus mit der Hand über seine Meerschampfeife während er sprach. „Wenn es hier auf diesem Stock überhaupt einen Go-Getter gibt, dann sind Sie das.“

Joe war gerührt. „Danke, Gus.“ Er ging wieder zurück an seinen Schreibtisch. Hinter ihm rief Gus, „Danken Sie mir nicht zu früh.“

Nach einem einzigen Klingelton wurde Joe von einer fröhlichen Stimme begrüßt, welche einer Frau gehörte, die sich als Brenda vorstellte. Er stellte sich vor, sagte ihr, dass er den „Vorsitzenden“ treffen müsse und bereitete sich innerlich auf ihre Blockadestrategien vor.

Stattdessen schockierte sie ihn, indem sie sagte: „Natürlich können Sie ihn treffen. Können Sie morgen Vormittag vorbeikommen?“

„Mo- Morgen?“ stammelte er. „An einem Samstag?!“

„Ja, wenn es Ihnen passt. Ist acht Uhr zu früh?“

Joe war fassungslos. „Müssen... Ähm, müssen Sie das nicht erst mit ihm absprechen?“ „Ach, nein,“ antwortete sie ihm ruhig. „Morgen früh ist schon in Ordnung.“ Eine kurze Weile herrschte Stille. Joe fragte sich, ob sie ihn nicht vielleicht

mit jemand anderen verwechselte. Jemanden, den dieser Pindar tatsächlich kannte. „Werte Frau,“ brachte er schließlich hervor. „Sie, ähm, Sie wissen schon, dass das mein erstes Treffen mit ihm ist, nicht wahr?“

„Natürlich,“ antwortete sie fröhlich. „Sie haben von seinem Geschäftsgeheimnis gehört und nun wollen Sie mehr darüber wissen.“

„Nun, ja, das stimmt im Großen und Ganzen,“ antwortete er. Geschäftsgeheimnis? Der Mann war gewillt, sein Geschäftsgeheimnis mit Anderen zu teilen? Er konnte sein Glück kaum fassen.

„Er wird Sie ein Mal treffen,“ fuhr Brenda fort. „Danach wird er – falls Sie seine Bedingungen annehmen – weitere Termine ansetzen um Ihnen dann tatsächlich sein Geheimnis zu zeigen.“

„Bedingungen?“ Joe verlor den Mut. Er war sich sicher, diese „Bedingungen“ beinhalteten eine saftige Beratergebühr oder einen Vorschuss, den er sich nicht leisten konnte. Und selbst wenn er es sich leisten könnte, würde er wahrscheinlich die Sorte von hochrangigen Empfehlungsschreiben benötigen, die er ganz sicher nicht vorzuweisen hatte. Machte es überhaupt Sinn, weiterzumachen? Oder sollte er den Schaden begrenzen und sich jetzt gleich dezent zurückziehen?

„Aber sicher,“ antwortete er. „Ach, was waren seine, ähm, Bedingungen, noch mal?“

„Das müssen Sie den „Alten“ schon selbst fragen,“ sagte sie mit einem Kichern.

Joe schrieb sich die Adresse auf, die sie ihm durchgab, murmelte ein „Danke schön.“ und legte

auf. In weniger als vierundzwanzig Stunden würde er – wie hatte sie ihn noch mal genannt – den „Alten“ treffen. Und warum hatte sie gekichert, als sie das gesagt hatte?

