Arbeitsbuch - »Mission Bestseller« – Ratgeber und Sachbücher erfolgreich vermarkten und verkaufen. Eine Anleitung.

Herzlich Willkommen zu deinem »Mission Bestseller Arbeitsbuch«!

Du findest hier ergänzende und vertiefende Übungen zur »Mission Bestseller«, eine umfangreiche Liste mit hilfreichen Links und den Zugang zu fünf kurzen Buch-Marketinginputs per Video. Link einfügen

Wissen und Informationen sind immer nur ein Schritt auf dem Weg zum Erfolg. Es ist entscheidend, dass du das gelernte Wissen, die neuen Strategien für dich selbst anwendest, es testest und an deine Bedürfnisse anpasst.

Am Ende sind es immer dein Sein und dein Tun, die entscheiden.

Viel Spaß beim Umsetzen!

Tom Oberbichler, dein Buchmentor

Übungen

Übung 1: Mission-Statement

Meine Richtung, meine Vision - die Richtung, in die ich lebe

Jetzt ist der perfekte Moment, um dich mit der Richtung deines Lebens

auseinander zu setzen.

»Wofür bin ich hier?«, könntest du dich fragen. Manche Menschen stellen

sich die Frage nach dem Sinn des Lebens.

Hier wirfst *du* einen Blick in die weite Zukunft deines Lebens und *legst dich*

fest, in welche Richtung du gehen = leben willst.

Du schaust dazu natürlich auch in die Vergangenheit und siehst dir den Weg an, den du bereits zurückgelegt hast, und vielleicht erkennst du so deinen roten Faden.

Deine Richtung ist viel mehr als ein einzelner Wert und auch mehr als die Summe deiner wichtigsten Werte zusammengenommen. Sie ist mehr als deine Ziele – einzeln oder zusammen betrachtet. Deine Richtung ist das, worum es dir im Leben wirklich geht, deine Mission auf diesem Planeten.

Sobald du deine Richtung kennst, hast du eine wunderbare Grundlage, um jeden Tag zu überprüfen, wie weit du schon gekommen bist. So wird jeder Tag zu einem Erfolg.

Ich kenne selbst Ratgeber, die empfehlen seitenlange Mission-Statements zu entwickeln, die alle Bereiche des Lebens abdecken und voll von

inspirierenden Zitaten sind. Es spricht nichts dagegen, dass du dir lange positive und motivierende Briefe an dich selbst schreibst. Für diesen konkreten Fall, wo es dir jetzt darum geht, dass du die Richtung in deinem Leben bestimmst, ist es viel hilfreicher fokussiert und spitz zu sein. Das ist der Weg zum Erfolg.

Mit Richard Bandler lade ich dich an dieser Stelle ein: Gib dir ein persönliches Mission-Statement!

Beantworte dir folgende Fragen:

Worum geht es mir in Bezug auf und für andere Menschen?

Worum geht es mir in Bezug auf und für mich selbst?

Worum geht es mir in Bezug auf und für die Welt?

Halte deine drei Antworten schriftlich fest, um im Anschluss aus ihnen einen Satz zu formulieren, dein aktuelles Mission-Statement, das ausdrückt, was du in deinem Leben in Bezug auf andere Menschen, auf dich und die Welt erreichen willst. Deine Mission, wenn du so willst. Du darfst dabei ruhig groß ausholen.

Nimm deine Werte als Grundlage für dieses Projekt.

Ja, auch dein Mission-Statement unterliegt der kreativen Dynamik der Veränderung. Ich persönlich ziehe gerne jeweils zur Jahresmitte und zum Jahresende Bilanz, und dabei prüfe ich auch, wie sehr mein Mission-Statement für mich ausdrückt, was für mich im Leben am wichtigsten ist. Bei Bedarf nehme ich dann auch Anpassungen und Änderungen vor.

Hier einige konkrete Beispiele:

»Ich finde sanfte Wege, um nachhaltig zu einem friedlichen und wohlhabenden Zusammenleben der Menschen beizutragen, begegne den Menschen um mich und mir selbst mit Offenheit, Vertrauen und Entschlossenheit und leiste so einen Beitrag zur positiven Entwicklung der Menschheit.«

»Als erfolgreiche Unternehmerin unterstütze ich andere Menschen ihre Träume umzusetzen, indem ich selbst mit gutem Beispiel vorangehe und mir mit Ehrlichkeit, Liebe und Humor begegne, während ich so aktiv mithelfe, die Welt und die menschliche Gesellschaft vorwärts zu bringen.«

»Zuversicht, Ökologie und Erfolg stehen für mich im Mittelpunkt, ich baue partnerschaftliche, solidarische Beziehungen zu den Menschen auf, denen ich begegne, und bin so Teil eines großen Ganzen, der Erde.«

»Ich erledige zielorientiert und produktiv, was ich mir vornehme, lebe in wertschätzendem, wechselseitigem Austausch mit Anderen, erbringe Spitzenleistungen und gestalte so aktiv und erfolgreich die Welt mit.«

Halte jetzt inne und beginne dein persönliches Mission-Statement schriftlich zu formulieren, lege die Richtung deines Lebens bewusst fest.

Übung 2: Zielmodell

Ich weiß nicht, ob du schon gewohnt bist, deine Ziele schriftlich zu formulieren und festzuhalten. Was ich weiß ist, dass Menschen, die ihre Ziele schriftlich formulieren und festhalten in der Regel erfolgreicher sind als Menschen, die das nicht tun.

Ich habe für dich die Struktur des Zielmodells von NLP ans Buchschreiben angepasst. Nimm dir die Zeit und halte dein Ziel mit deinem Buch entlang dieses bewährten Modells schriftlich fest.

Wie sieht nun dieses NLP-Zielmodell aus?

Ein wohlgeformtes Ziel darf positiv und in der Gegenwartsform formuliert sein.

Also etwa: Ich bin Autorin und habe mit meinem Buch viele Menschen erreicht.

Dieses Ziel darf deinen eigenen Wünschen entspringen und ist aus eigener Kraft erreichbar.

Hier geht es darum, dass du dein Ziel nicht jemand anderem zuliebe, sondern für dich selbst erreichst. Und: es wichtig, dass du es mit deinen Mitteln aus eigener Kraft erreichen kannst.

Das Ziel darf ökologisch sein.

Ökologisch meint in diesem Fall die Frage, welche Auswirkungen die Erreichung deines Zieles für deine persönliche Umwelt hat (Familie, Freunde und Freundinnen, deine anderen Interessen …)

Das Ziel darf überprüfbar sein und zwar sinnlich konkret.

Mit *sinnlich konkret* meine ich, dass du dir schon jetzt ganz lebhaft vorstellst, wie du im Ziel bist, und zwar mit allen Sinnen: Was siehst du, was hörst du, was fühlst du, vielleicht auch was riechst und schmeckst du? Woran erkennst du, dass du dein Ziel erreicht hast, und wie fühlst du dich dabei genau an. Für den einen sind das Kontoauszüge, für die andere Lesungen und Vorträge vor hunderten, ja tausenden Menschen zum Beispiel – oder eben die Amazon-Bestsellerliste.

Ein Ziel darf ein Verhalten sein.

Wenn dein Ziel eine Villa am Meer ist, ein Ferrari oder andere Gegenstände, so können sie von einem Moment auf den anderen durch äußere Umstände wieder weg sein. Das Verhalten, das es dir ermöglicht

hat dir eine Villa, einen Ferrari, oder auch ein Fahrrad zu kaufen, ist deines und du kannst es jederzeit reproduzieren. Weil du eben immer neue Bücher schreiben, veröffentlichen und vermarkten kannst.

Du darfst das Ziel schriftlich festhalten.

Ja genau. Schriftlich. So kannst du es dir immer wieder anschauen, deine Fortschritte messen und dich orientieren.

Du darfst den Schritt in deine Zukunft machen

Am besten funktioniert das, indem du einen weiten Schritt in deine Zukunft machst: Du in zwei Jahren, fünf Jahren. Was hast du als Autorin erreicht? Wie sieht dein Alltag aus? Wie viele Bücher hast du veröffentlicht? Wie viele Bücher hast du verkauft? Was bedeutet dein Erfolg mit deinem Buch, deinen Büchern für dich und dein Business?

Dein erstes Buch ist so betrachtet der erste Schritt auf einer langen Leiter zum Erfolg als Autorin.

Vielleicht magst du dir jetzt schon jeden Tag 10 Minuten nehmen, in denen du es dir bequem machst und in diesen, deinen Zielen badest. Dieser Schritt ist wichtig, weil es für dich zu Anfang deiner Mission auch darum geht herauszufinden, wie gut dein Ziel zu dir passt. So kannst du gleich zu Beginn Anpassungen vornehmen. Vielleicht merkst du ja, dass du dein Ziel im ersten Schritt zu klein gemacht hast.

Und jetzt bist du dran!

Nimm dir einen Zettel, öffne eine Datei und leg los. Setze dir deine Ziele für dein Buch – schriftlich!

Übung 3: Deine ideale Leserin, dein idealer Leser

Die Avatar-Technik kommt aus der Filmbranche. Schauspielerinnen und Schauspieler nutzen sie, um optimal in ihre Rolle schlüpfen zu können.

Beim Erstellen eines Leserinnen-Avatars ist es wichtig, dass du in die Einzelheiten gehst, erschaffe dir EINE, für dich, konkrete Person. Du willst von ihr so viel wissen, wie von einem guten Freund, einer guten Freundin.

Achte darauf, Antworten auf folgende Fragen zu finden:

☐ Welche Probleme hat dein Avatar?

☐ Vor welchen Herausforderungen steht er oder sie?

☐ Welche Fragen gehen ihr ständig durch den Kopf, was beschäftigt sie?

☐ Welche Träume oder Hoffnungen sind für sie oder ihn wichtig?

☐ Was hat er oder sie schon versucht – und vor allem, was hat geklappt und was nicht?

Diese Person wirst du beim Schreiben deines Buchs immer wieder um Rat fragen. Je mehr du jetzt investierst, desto mehr erntest du.

Ein konkretes Beispiel für einen Leserinnen-Avatar

Die Ausgangssituation ist der Plan einen Ratgeber in der Nische Partnerschaft und Liebe zu schreiben, mit Fokus auf den Neustart nach einer Trennung – mit Kindern.

Maria ist 168 groß, hat braune Augen und hellbraune, schulterlange Haare, sie hat 62 kg und ist 44, ihre Tochter Miriam ist 12 und geht in die Mittelschule, Matthias, ihr 16-jähriger Sohn, sucht gerade eine Lehrstelle als Mechatroniker.

Maria hat nach ihrer Scheidung vor 2 Jahren wieder im Marketing zu arbeiten begonnen – diesmal für eine Firma im Gesundheitsbereich. Diesen Job hatte sie in der Zeit zwischen ihrem abgeschlossenen BWL-Studium und dem Kinderschutz schon erfolgreich ausgeübt. Sie hat ihre Kontakte immer aktiv gehalten und sich im Social-Media-Bereich weitergebildet.

Sie lebt mit ihren beiden Kindern in einer 3-Zimmer-Wohnung in München/Schwabing. Da der Wiedereinstieg ins Berufsleben gut geklappt hat, ist der finanzielle Druck zurückgegangen. Seit 3 Monaten ist sie Markus, einem 35-jährigem Personal Trainer, zusammen. Die beiden sind schwer verliebt, und die Kinder Marias sind noch sehr skeptisch.

Maria ist dreimal die Woche im Fitnessstudio (dort hat sie Markus kennengelernt), sie kocht gerne und liebt es mindestens einmal im Jahr im Sommer mit ihren Kindern an die Ostsee in eine Clubanlage zu fahren.

Das Verhältnis zu ihrem Ex-Mann Peter ist angespannt. Die Besuchsregelung klappt gut und auch die Unterhaltszahlungen kommen pünktlich, allerdings empfindet Maria Peters ständige Interventionsversuche in die Erziehung von Matthias und Miriam als sehr lästig. Die beiden Kinder haben die Spannungen auch mitbekommen und vor allem Matthias versucht Maria und Peter immer wieder gegeneinander auszuspielen. Maria versucht ständig Wege zu finden, um die Kommunikation mit Peter zu verbessern. Sie tauscht sich dazu immer wieder mit ihren Freundinnen Martha und Ilona aus. Sie hat auch schon versucht die Situation mit Aufstellungsarbeit zu lösen – ohne wesentliche Verbesserung.

Zu ihren Eltern, die in Stuttgart leben, hat Maria ein gutes Verhältnis, vor allem mit dem Vater Stefan telefoniert sie regelmäßig einmal die Woche, er ist für sie eine unterstützende Ressource. Die Kontakte mit ihrer Mutter Claudia empfindet Maria als etwas belastend, weil Claudia ihr unterschwellig zu verstehen gibt, es sei noch zu früh für eine neue

Beziehung. Dadurch empfindet Maria Besuche bei ihren Eltern zunehmend als anstrengend.

Maria hat zwei sehr gute Freundinnen, Martha, eine 45-jährige Boutique-

Verkäuferin und die 39-jährige Informatikerin Ilona. Gemeinsam gehen die Drei einmal im Monat ins Kabarett, und sie treffen sich jeden Mittwochvormittag zu einem Frühstück in der Bar Giornale in Schwabing.

Die Lieblingsfarbe von Maria ist ein kräftiges Türkis, sie trägt lieber Hosen als Röcke, und ihre Lieblingsspeise ist ein Apfel-Karottensalat mit viel Zitrone.

Gesundheitlich geht es Maria sehr gut, die größte Herausforderung, vor der sie sich im Moment sieht ist: Wie schaffe ich es zu meiner Mutter ein entspanntes Verhältnis zu entwickeln, sodass sie wieder zu einer Ressource für mich wird?

Und wie vereine ich meine neue Liebe zu Markus mit der Beziehung zu meinen Kindern?

Maria träumt von EINEM Leben, wo für sie alles zusammengekommen ist und sie sich voll darauf konzentrieren kann ihre eigenen Träume zu erforschen und verwirklichen, wo sie beruflichen Erfolg mit einer erfüllenden Partnerschaft kombiniert und ihre Kinder sich frei entwickeln.

Und jetzt bist du dran!

Entscheide dich für deinen idealen Leser, deine ideale Leserin und erschaffe dein Leserinnen-Avatar schriftlich.

Übung 4: Deine Beziehungsaufbautrichter

Gestalte deine beiden Beziehungsaufbautrichter: Von deinen gratis Angeboten zu deinem Premiumangebot und von der Leserin zum Kunden. Hier die beiden Grafiken für dich:

Deine potentiellen Kundinnen und Kunden

VIP-Programm

©2015 Thomas Oberbichler www-be-wonderful.at »Mission Bestseller«

©2015 Thomas Oberbichler www-be-wonderful.at »Mission Bestseller«

Übung 5: Beziehungskreise

Die Menschen, mit denen du dich umgibst, die Menschen, mit denen du deine Zeit verbringst, bestimmen stark deine Lebensqualität.

Es gibt den Spruch: »Du bist der Durchschnitt der 5 Menschen, mit denen du am meisten Zeit verbringst.«

Soweit will ich gar nicht gehen UND deine Beziehungen, dein Netzwerk sind entscheidend für den Erfolg deines Business und dein Wohlergehen.

Von Richard Bandler inspiriert lade ich ein, dir heute deine Beziehungskreise genau anzusehen.

Für diese Übung brauchst du ein Blatt Papier und einen Stift – am besten einen Bleistift und einen Radiergummi. Sie besteht aus vier Teilen:

1) Bestandsaufnahme

2) Entfernungen

3) Annäherungen

4) Action

Du tust dir einen großen Gefallen, indem du dir für diese Übung mindestens 45 Minuten Zeit für dich nimmst, wo du ungestört und frei von äußeren Einflüssen bist.

Ein Gedanke auf den Weg: Es geht bei dieser Übung nicht darum Menschen zu bewerten, sondern nur darum herauszufinden, wie du dich mit ihnen anfühlst, wie leicht es dir fällt dich mit ihnen zu motivieren und voranzukommen, dich wohlzufühlen. Lass dich also bei allen Schritten von der Liebe leiten.

Die Bestandsaufnahme

Du nimmst dir das Blatt Papier und schreibst in die Mitte »Ich« oder deinen Namen.

Anschließend ziehst du mit dir als Mittelpunkt 4 Kreise mit ähnlichem Abstand zueinander um dich. Das sind deine Beziehungskreise.

Jetzt denkst du an die Menschen, mit denen du zu tun hast. Sobald dir ein Name einfällt, trägst du ihn in deine Beziehungskreise ein. Je nachdem, wie nah du die Person empfindest.

Beim ersten Schritt geht es nicht darum, was du dir wünscht, sondern darum ganz offen und ehrlich mit dir zu sein. Du machst eine Bestandsaufnahme, findest deinen Istzustand heraus.

Verwandte, Freundinnen, Kollegen, Geschäftspartnerinnen, … die Zusammenhänge, in denen du sie kennst, zählen hier nicht, nur die Nähe zu dir.

Nähe drückt sich meist in einer Kombination von Häufigkeit, Dauer und Intensität der Begegnungen aus.

Nimm dir die Zeit, die du brauchst. Möglicherweise willst du noch Korrekturen vornehmen, daher der Bleistift und Radiergummi.

Finde für dich heraus, wer wo in deinen Beziehungskreisen ist. Es kann sein, dass dir auch jemand einfällt, den du kennst, der oder die so weit weg ist, dass sie gar nicht auf dem Blatt sind. Notiere dir diese Namen auf einem zweiten Zettel.

Sobald du den Eindruck hast, dass dir alle Menschen eingefallen sind, die in deinem aktuellen Leben eine wichtige Rolle spielen, halte inne, schau dir deine Beziehungskreise an und lass sie auf dich wirken.

Dann setzt du einen »Unterbrecher«. Du stehst auf, bewegst dich, trinkst ein Glas Wasser, lüftest und atmest tief durch.

2) Entfernungen

Komm zurück zu deinem Blatt mit deinen Beziehungskreisen und schau dir den Istzustand deiner Beziehungen an.

Ich kann mir vorstellen, dass es Menschen gibt, die nahe bei dir sind, die dir (vielleicht auch nur manchmal) Anlass zu unangenehmen Gefühlen sind, wo du den Eindruck hast, dass dir Kontakt – in dieser Intensität und Nähe – nicht guttut.

In diesem zweiten Schritt nutzt du die Gelegenheit und schiebst diese Menschen weiter von deinem Zentrum, von dir weg.

Du hast völlig freie Hand. Es geht jetzt nur um dich, du brauchst dich vor niemanden zu rechtfertigen und hast nur eine Pflicht: Sei ehrlich zu dir selbst.

Prüfe dich dabei und achte darauf, wie sich dein Gefühl ändert, wenn du einen oder mehrere Menschen von dir entfernst. Ja, manche können auch ganz von deinem Blatt und aus deinen Kreisen verschwinden. Alles gilt.

Geh jede Person durch und frage dich: »Will ich sie weiter weg haben?«

Sei unbesorgt, deine Entscheidungen müssen nicht endgültig sein, hier geht es um dich im Jetzt und in deiner nahen Zukunft.

Deine Beziehungskreise waren immer dynamisch und haben sich mit dir entwickelt. Jetzt greifst du bewusst in diesen Vorgang ein.

Sobald du durch bist, setzt du wieder einen »Unterbrecher«. Du stehst auf, bewegst dich, trinkst ein Glas Wasser, lüftest und atmest tief durch.

3) Annäherungen

Willkommen zum dritten Teil. Jetzt geht es darum, dass du dir die Menschen in deinen Beziehungskreisen anschaust und dir überlegst, wen du um wie viel näher zu dir holen willst. Mit wem willst du mehr zu tun haben?

Setzt diese Annäherungen auch mit dem Stift um und prüfe, wie gut das für dich passt.

Es lohnt sich hier auch an Menschen zu denken, mit denen du vielleicht noch gar nichts zu tun hast und dir wünscht sie in deine Kreise zu bekommen. Auch das gilt und es lohnt sich!

Natürlich ist es möglich, dass du hier im dritten Teil auf Menschen stößt, die immer noch zu nahe sind, auch wenn dein Fokus jetzt auf den Annäherungen liegt. Du hast die Verantwortung und Kontrolle über deine Beziehungen, nimm also die Anpassungen vor, die notwendig sind.

Du kannst hier unter allen Menschen frei wählen, auch wenn du sie nur aus Büchern, Seminaren, dem Internet kennst.

Sobald du durch bist, setzt du wieder einen »Unterbrecher«. Du stehst auf, bewegst dich, trinkst ein Glas Wasser, lüftest und atmest tief durch.

4) Inspired Action

Willkommen zurück und in deinem neuen Leben!

Jetzt ist es Zeit dir deine Beziehungskreise nochmals anzuschauen, etwaige Veränderungen vorzunehmen und in die Zukunft zu blicken.

Vielleicht magst du dir ein frisches Blatt nehmen und deine Wunsch-Beziehungskreise »sauber« aufzeichnen.

Die Veränderungen kommen nicht vom Denken, sie kommen vom Tun und Sein.

Suche dir also die 4 Menschen aus, wo dir eine Veränderung der Nähe heute am wichtigsten ist und finde je einen Schritt, den du heute machst, um diese Entwicklung einzuleiten. Achte dabei darauf, dass du mit einer Annäherung endest.

Übung 6: Netzwerk aktiv erweitern:

Bestimme zuerst das Medium, in dem du dich bewegen willst. Offline oder online? Facebook oder Xing oder doch Twitter?

Im nächsten Schritt mach dir einen Plan für die nächsten Wochen. Lege fest, wie viel Zeit du wöchentlich in deinen Netzwerkausbau investieren willst. Drei Stunden sind dabei in meiner Welt die absolute Untergrenze – bedenke, dass du nicht nur kurze Facebook-Visiten, sondern auch Webinarbesuche oder gar offline Netzwerktreffen einplanen darfst. Gerade bei offline Treffen ist die Zeit ein wesentlicher Faktor.

Schau dir die Beziehungen an, die du schon hast. Sind da Menschen dabei, mit denen du näher zu tun haben willst? Ist da eine Person dabei, die dich schon lange fasziniert? Bei dieser Ausgangssituation hast du eine kürzere Strecke als bei Menschen, die du erst frisch kennenlernen musst.

Ganz wichtig: Schrecke auch nicht vor großen Namen zurück! Wenn dich der Mensch wirklich interessiert, dann Go For It! Nur wer fragt, kann ein Ja! bekommen.

Übung 7: Kleiner Facebook-Gruppen-Knigge

- Schau dich in der Gruppe um, bevor du mit deinem Input startest.
- Lies dir die Gruppenregeln durch.
- Beobachte, wie die Kommunikation in der Gruppe läuft.
- Betrachte jede Gruppe als Individuum, vermeide Copy & Paste Postings.
- Passe deine Vorstellung an die Gruppe und die Mitglieder an.
- Verlinke in deiner Vorstellung auf deine Facebook-Seite oder deine Webseite (je nach Gruppenregeln und deinen Zielen).
- Verteile deine Aktivitäten zeitlich – poste nicht das Gleiche in vielen Gruppen zur gleichen Zeit.

- Baue auch Fragen in deine Postings ein, um die Interaktion zu fördern.
- Lies die Beiträge der anderen durch und finde Wege die anderen Mitglieder zu unterstützen.
- Beteilige dich an Aktionen in der Gruppe.
- Empfehle andere in der Gruppe – wenn sie eine Lösung für ein Problem haben, das angesprochen wird.
- Lass dir und den anderen Zeit! Facebookgruppen sind ein tolles Marketinginstrument … wenn du dir die Zeit nimmst und gibst.
- Wähle 1 – 5 Gruppen aus, auf die du deinen Fokus richtest.
- Sei regelmäßig präsent.
- Bleib in den Diskussionen drinnen, wenn du dich beteiligt hast.
- Kommunizier nicht nur zum Thema, sondern vor allem mit den Menschen.

Übung 8: Social Media Tipps und Strategien

Es ist selbstverständlich und ich wiederhole es dennoch: Social Media-Kanäle sind keine Verkaufsplattformen. Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Xing & Co sind soziale Netzwerke und Kommunikationsplattformen.

Und gerade deswegen kannst du sie hervorragend für dein Buch-Marketing nutzen.

Bevor ich kurz auf bezahlte Werbung bei Facebook eingehe und die Unterschiede und Gemeinsamkeiten mit organischem Social Media Marketing hervorhebe, ein paar allgemeingültige Gesetze vorneweg.

- Menschen sind in erster Linie in den sozialen Netzwerken unterwegs, um sich zu unterhalten und informieren. Wobei unterhalten hier absichtlich in beiden Bedeutungen gemeint ist.

- Du brauchst für deine Posts, Tweets, für deine Äußerungen in den Social Media wertvolle Inhalte.

- Um Social Media erfolgreich für dich und dein Buch zu nutzen, brauchst du einen Plan, eine Strategie.

Deine Positionierung als Expertin, als Experte

Facebook, Xing, Twitter & Co bieten dir einige Möglichkeiten, dein Branding als Expertin, als Experte voranzutreiben und zu kultivieren.

- Themenspezifische Gruppen sind ein guter Ort, um Fragen zu beantworten, anderen behilflich zu sein und so dich und das, wofür du stehst zu positionieren.

- Eine eigene Gruppe zu deinem Thema kann dir da auch gute Dienste leisten – wenn du sie als Forum betrachtest, das du betreust und wo du anderen behilflich bist – hier sind oft nicht direkte Antworten der optimale Weg – zu sehr ähneln sich viele Fragen – vielleicht hast du schon einen Blogpost, eine Podcast-Folge, ein Youtube-Video, das passt? Oder nimmst sich wiederholende Fragen zum Anlass dazu neue Inhalte zu produzieren.

- Aktiv die Threads von Menschen verfolgen, für die du dich interessierst, ist

auch ein guter Weg, um Fragen zu beantworten und die Plattform, auf der du stehst, auszubauen.

- Facebook-Seiten von anderen, die sich mit deinem Thema beschäftigen, haben auch viel Potential. Das ist natürlich der letzte Ort für deine Angebote! Mitdiskutieren kannst auch dort – das hilft nicht nur dir, auch der Seite, die du mit deinen Kommentaren belebst.

Strategisches Beziehungsmanagement

Der geplante und zielorientierte Beziehungsaufbau ist eine wahre Schatzkiste für dich. Gerade auf Facebook funktioniert das super – auch Twitter, Instagram, LinkedIn und Xing können toll sein – je nach deiner Zielgruppe.

Wie funktioniert diese Art von Beziehungsaufbau?

Beobachten ist der erste Schritt. Ich habe zum Beispiel bestimmte »Parameter« auf die ich achte: Wer postet zu Büchern, Positionierung, Marketing? Da horche ich auf und achte auf das nächste Kriterium: Sind die Posts originell? Ist da ein Mensch unterwegs, der oder die eigene Erfahrungen und eigenes Wissen in eigene Worte verwandelt oder werden schon bekannte Konzepte geklont oder kopiert? Und dann kommt die 3. Frage: Ist dieser Mensch interaktiv? Reagiert er oder sie auf Kommentare, kommentiert sie oder er auch bei anderen, beteiligt sich an Diskussionen, beantwortet Fragen?

Wenn ich da dreimal Ja! bekomme, dann fange ich an mit diesem Menschen Kontakt aufzunehmen, mit Likes, Kommentaren, Teilen, … und finde mit ihm oder ihr gemeinsam heraus, ob und wie wir zusammenpassen.

Wichtig für dich ist, dass du deine eigenen Auswahlkriterien entwickelst und testest – so wirst du viele interessante Menschen in dein Netzwerk bekommen, die zu dir passen.

Facebook-Seite und privates Profil

Hier geht es für viele zunächst um die Frage: Wie viel will ich von mir als Person preis geben? Meine Erfahrung ist: Authentisch, ehrlich und offen sein ist attraktiv – und ich überlege mir immer BEVOR ich poste, ob ich das wirklich mit der Welt teilen will. Ich habe die Entscheidung schon früh getroffen, ich lebe EIN Leben und bringe mich als Person ein – im privaten Profil und auf der Facebook-Seite.

Ich empfehle dir beides zu machen, und zwar so, dass du dich damit wohlfühlst. Das authentisch Sein ist wirklich das wichtigste – überhaupt auf lange Sicht.

Die Facebook-Seite ist toll, weil du einerseits mit ihr auch Menschen erreichst und an dich binden kannst, die (noch) nicht mit dir als Person verbunden sind. Und die bezahlte Facebook-Werbung ist auch eine mächtige Ressource.

Bezahlte Facebook-Werbung

Hier bin selbst Anwender und empfehle gerne meinen Freund und Kollegen Reto Stuber als DIE Ansprechperson. Ich selbst habe in seinem Online-Kurs »Die T-Shirt-Formel« sehr viel über zielgruppenfokussierte Werbung auf Facebook gelernt und lege dir diesen Kurs ans Herz, wenn du selbst tiefer in die Materie einsteigen willst. - Der größte Teil des Kurses handelt vom Aufsetzen und

Optimieren von Werbekampagnen auf Facebook. http://be-wonderful.at/t-shirt-formel -(Das ist mein Affiliatelink.)

Deine Aufgaben

- Entscheide dich für drei soziale Netzwerke, auf die du dich konzentrierst.
- Reihe diese drei nach ihrer Priorität für dich.
- Finde je nach deiner Wahl drei themenspezifische Gruppen (auf Facebook, Xing oder LinkedIn), tritt ihnen bei, stelle dich vor und scanne die Gruppenbeiträge für die nächste Woche einmal am Tag und finde in jeder Gruppe einen Post, eine Frage, die du beantwortest.
- Erstelle für dich mindestens 3 Kriterien für Menschen, nach denen du in den Netzwerken deiner Wahl Ausschau hältst.
- Nutze diese Kriterien, um in dieser Woche mindestens 3 neue Menschen (näher) kennenzulernen und auf sie zuzugehen.
- Wenn du noch keine eigene Facebook-Seite hast, erstelle dir eine.
- Plane für diese Woche 3 Posts für deine Seite pro Tag – und mache sie auch.

Übung 7: Launch-Team

- Finde heraus, wen du dir für welche Rolle in deinem Team wünscht.
- Sichere dir mindestens 3 Beta-Leserinnen.
- Triff eine (zumindest vorläufige) Entscheidung, welche professionelle Unterstützung du dir an Bord holen willst.
- Informiere dein näheres Umfeld über dein Buchprojekt
- Mach dir eine Wunschliste für dein Kernteam
- Lade heute mindestens einen Menschen ein, um Beta-Leser oder Teil deines Kernteams zu sein

Übung 10: Ich hole mir ein Vorwort

Hier ein praktisches Beispiel einer Anfrage für ein Vorwort.

Lieber Paul!

Ich bin gerade mitten in der Planung meines neuen Buchprojekts: »Mediation, Hypnose, Entspannung«, und beim Schreiben fällst mir immer wieder du ein.

Ich brauche dir nicht zu sagen, dass mein Buch natürlich keine Anleitung im klassischen Sinn ist. Ich führe die Menschen mit Geschichten von nicht so tollen zu richtig guten States und gebe ihnen dabei die Gelegenheit verschiedene Entspannungstechniken zu erleben und zu testen.

Dazu schreibe ich zahlreiche geführte Trancen zum Lesen und selbst Aufnehmen, diese Trancen beinhalten neben unterschiedlichen Vertiefungstechniken immer ein Chaining zu einem Thema.

Beim Thema Trancen denke ich oft an die schönen Erlebnisse beim Trance-Wochenende bei dir letzten Frühjahr – unglaublich, dass das schon so lange her ist! - wo ich beim Tiefgehen und im Selbstheilungsprozess neue Ufer erreicht habe.

So stelle ich mir für mein Buch einführende Worte in einem Vorwort von dir als krönende Einleitung vor. Ich denke dabei an etwa 1.000 Wörter, wo du deinen Expertenblick auf das Thema wirfst.

Klarerweise mit einer Vorstellung von und einem Link zu dir.

Das Buch wird zunächst als eBook und Taschenbuch erscheinen.

Ich kalkuliere im ersten Jahr 1.000 Exemplare zu verkaufen, du darfst dich also auf eine weite Verbreitung freuen. Zugleich freue ich mich, dass du mich beim Book-Launch unterstützt, indem du eine Aussendung an deine Kontakte machst und ihnen mein Buch empfiehlst - natürlich unter der Vorannahme, dass es dir auch gefällt.

Ich plane das Manuskript bis Ende März fertig zu haben und lasse es dir dann zukommen, während ich es zum Lektorat gebe.

Lieber Paul, ich freue mich auf deine Antwort und wünsche dir ein nächstes tolles Jahr voller Erfolge und unzähliger lohnender Überraschungen!

Ganz liebe Grüße vom Genfer See

Dein Tom

Übung 11 Checkliste Booklaunch

Korrektorat

Ist alles Korrektur gelesen? Buch, Klappentext, Vorwort, Impressum, Haftungsausschluss, Buchbeschreibung, Cover …

Hochladen

Sind eBook und Taschenbuch live auf Amazon?

Technikcheck

Läuft die Webinarsoftware mit deinem Computer, deiner Internetverbindung?

Kontakte

Hast du alle Kontakte informiert, die du für deinen Launch einbeziehen willst? Wissen sie genau, was du von ihnen erwartest?

Launch-Team

Ist dein Launch-Team bereit? Sind die Rollen verteilt und wissen alle, was genau sie zu tun haben?

Amazon Author Central

Hast du dein Konto angelegt und befüllt?

Rezensionen

Haben deine Vorab-Leserinnen ihre Rezensionen geschrieben und auf Amazon hochgeladen?

Lesung

Hast du die Stellen ausgewählt und laut Probe gelesen, die du präsentieren willst?

Werbung

Hast du die Anzeigen platziert und optimiert?

Der Preis

Hast du den Preis rechtzeitig auf den Aktionspreis gesetzt? Mindestens einen Tag vor Aktionsbeginn.

Dein Setting

Hast du alles für dein Event vorbereitet? Bist du ungestört, falls du ein Online-Event machst? Hast du ein Glas Wasser vorbereitet und alle externen Lärmquellen zum Schweigen gebracht? Telefon, …

Dein State

Hast du dich in den bestmöglichen Zustand gebracht, bevor du loslegst?

Übung 12: Du veränderst deine innere Stimme

Du hast schon festgestellt, dass du dir wenn du denkst verbale Botschaften gibst, zum Beispiel, wenn du zu schreiben beginnst.

Die waren vielleicht nicht immer nett … und das liegt in der Vergangenheit, denn im Moment machst du das nicht. - Es ist eine faszinierende Wahrheit, dass du immer nur einen Gedanken gleichzeitig denken kannst.

Erinnere dich noch ein letztes Mal an eine Situation, wo es dir schwerfiel dich zu motivieren und in die Gänge zu kommen, wo du gezweifelt hast. Achte dabei darauf WIE du es gemacht hast.

Ist es deine Stimme? Oder eine andere, vielleicht mehrere?

Von wo genau kommt die Stimme? Von vorne, hinten, links, rechts, oben, unten?

Ist sie laut oder leise, hoch oder tief?

Spricht die Stimme in einem freundlichen, unterstützenden Tonfall mit dir?

Ich vermute, wenn du eine Situation, eine Aufgabe ausgewählt hast, die zu erfüllen dir nicht immer leicht gefallen ist, dann war die Stimme eher nörgelnd, kritisch, vielleicht sogar jammernd oder keifend und autoritär.

Vergiss den Inhalt von dem, was du hörst. Hier geht es um die Struktur, konzentriere dich darauf, WIE die Stimme spricht. Du nimmst alles auf, was für dich wichtig ist. Du achtest auf das Timbre, den Akzent, den Tonfall, auf die Richtung, aus der du die Stimme hörst.

Und jetzt beginnst du Veränderungen vorzunehmen. Du änderst den Ort, von dem die Stimme kommt, falls sie früher von hinten zu dir sprach, dann holst du sie nach vorne; bewege die Quelle der Stimme von links nach rechts. Das geschieht in dir und alles ist möglich für dich. Mache weiter und verändere einzelne Aspekte der Stimme, der Geräusche. Mache laut, was leise war und umgekehrt.

Du machst das in dir, in deinem Kopf und mit deinem Kopf; du kannst alles tun, was du tun willst.

Arbeite mit dem Timbre der Stimme, mit dem Tonfall, der Melodie, gib der Stimme einen sexy Klang. Du kannst sogar die Stimme einer Schauspielerin, eines Schauspielers, einer Zeichentrickfigur verwenden, die oder den du gerne hörst oder über den oder die du gerne lachst. *Du kannst die Stimme ganz tiiief und laaangsam machen oder ganz hoch und schnell.*

Hast du es schon bemerkt?

Du fühlst dich anders an, ohne dass du den Inhalt der Aussagen verändert hast. Die Form, die Struktur ist viel mächtiger als der Inhalt.

Und sogar falls du nach einer der einzelnen Veränderungen den Eindruck hast dich schlechter anzufühlen, ist das ein Erfolg, weil das beweist, dass du bereits die Verantwortung und Kontrolle übernommen hast. Du sitzt am Steuer deiner Gedanken, was bedeutet, du sitzt am Steuer deiner Gefühle und Emotionen, was bedeutet, du sitzt am Steuer deiner Handlungen, deines Verhaltens, was bedeutet: Du sitzt am Steuer deines Lebens, deines Seins. Herzlichen Glückwunsch!

Mach das einfach. Für manche Menschen mag sich das vielleicht zunächst seltsam anfühlen und es wirkt! am besten, indem du diese Übung regelmäßig wiederholst und dich so von deinen Zweifeln verabschiedest.

Übung 13: Bilder verändern

Menschen denken vorwiegend in Worten und Bildern. Die Qualität dieser Worte und Bilder bestimmen stark, wie du dich dabei fühlst.

Heute richtest du deine Aufmerksamkeit auf die Bilder, mit denen du denkst.

Diese Bilder in deinem Kopf stammen zunächst aus der äußeren Wirklichkeit. Du machst dir Abbilder von Dingen, Menschen, Situationen, die du siehst, veränderst, speicherst, verarbeitest sie und gibst sie wieder. In dir und nach außen.

Eine wichtige Information ist dabei, dass du **immer!** nur eine Auswahl speicherst. Es kommen ja ständig Millionen Sinneseindrücke auf dich zu, und du triffst bewusst oder anders-als-bewusst eine Auswahl. Das ist gut so, nur so kannst du den Überblick bewahren.

Welche Auswahl du dir merkst und woran du dich erinnerst hängt zum guten Teil davon ab, welche Bedeutung du diesem Ereignis gegeben hast.

Vielleicht ist dir schon aufgefallen, dass du auf dieser Grundlage die Chance hast dein Gefühl zu verändern, indem du Qualität deiner inneren Bilder veränderst.

Mach jetzt mit mir die Probe aufs Exempel!

Wie immer lade ich dich ein, den leichten Weg zu gehen. Du beginnst also zum Üben mit einer Situation, einer Erinnerung, in der du dich wohl fühlst und achtest dabei genau auf die Bilder.

Entscheidend ist dabei nicht WAS du siehst, sondern WIE du deine inneren Bilder machst.

Das ist Schritt Eins: Die Bestandsaufnahme

Siehst du einen Film, der abläuft, oder Momentaufnahmen, die sich abwechseln?

Sind deine Bilder in Farbe oder in Schwarz-Weiß, hell oder dunkel, scharf oder verschwommen?

Sind sie klein oder groß, fern oder nah?

Füllen deine Bilder den ganzen Horizont aus oder nur eine begrenzte Fläche?

Falls es eine Grenze gibt, wie ist sie beschaffen? Sind die Übergänge fließend oder abrupt? Gibt es einen Rahmen?

Und, wie siehst du diese Bilder, siehst du dich selbst im Bild oder schaust du »durch deine Augen«? (Falls du dir da noch nicht sicher bist, schau kurz nach unten: Siehst du deine Füße?)

Sobald du dir einen Überblick gewonnen hast ist es, gerade zu Anfang, sehr nützlich dir Aufzeichnungen zu machen. Entweder du lässt dich von einem Partner, einer Partnerin begleiten und mitschreiben oder du nimmst dich mit deinem Smartphone (z. B.) auf.

Jetzt kommt Schritt Zwei: Die Veränderung

Im zweiten Schritt beginnst du jetzt einzelne der Eigenschaften zu verändern

Vielleicht magst du mit nah und fern beginnen. Was passiert, wenn du die schönen Bilder näher zu dir holst? Und wenn du sie auch noch größer machst?

Wie verändert sich dein Gefühl? Wird das angenehme Gefühl stärker?

Du machst das mit allen Qualitäten, die du festgestellt hast und legst deine Aufmerksamkeit darauf, wie du dich dabei fühlst.

Wie ist das zum Beispiel, wenn dein Bild plötzlich deinen ganzen Horizont ausfüllt?

Und: was, wenn du den Film anhältst und in einzelne Bilder umwandelst?

Oder wenn du stehende Bilder aneinander hängst und in Bewegung bringst?

Viele Menschen beobachten die stärkste Veränderung bei dem Wechsel zwischen sich-im-Bild-sehen und mitten drin sein (= aus den eigenen Augen sehen).

Was du lernst ist, wie sich dein Gefühl verändert, indem du das WIE du siehst veränderst. Der Inhalt bleibt ja immer gleich.

Schritt Drei: Du lernst

Jetzt fragst du dich vielleicht, was hat das mit Ängsten oder gar der Angst vor Erfolg zu tun?

Gar nichts und sehr viel. Der Weg, zu dem ich dich eingeladen habe, ist der Weg der leichten, nachhaltigen Veränderung. Du hast gelernt zu prüfen, ob eine Angst eine wichtige Warnung ist. (Dann kommt das unangenehme Gefühl zurück. Es ist dann wirklich das typische »Action Signal«.)

Oder ob du dir mit dieser Angst nur selbst ein Bein gestellt hattest. Dann verschwindet sie, indem du diese Technik anwendest.

Dein Anders-als-Bewusstsein ist schlau. Es lernt automatisch mit, diese Veränderungen der Eigenschaften auch auf Unangenehmes anzuwenden.

Sobald du weißt, wie du die Intensität deiner Gefühle verändern kannst und dich entscheidest, die hinderlichen Gefühle schwach und die schönen Gefühle stark zu machen, bist du bereit für deinen Erfolg auf allen Ebenen.

Natürlich besonders beim Schreiben!

Viel Spaß beim Experimentieren und Anwenden!

Übung 14: Ein Museum für alte Glaubenssätze

Ich kann mir vorstellen, dass auch du noch den oder anderen einschränkenden

Glaubenssatz über dich, dein Business, dein Schreiben, dein Buch, … hast.

Was hältst du davon, dich heute von einem dieser negativen Glaubenssätze zu verabschieden? Sobald du dazu bereit bist, habe ich hier eine Übung für dich, mit der du das leicht hinter dich bringst und dir den Weg frei machst.

Ein Museumsbesuch

Such dir also einen spezifischen, einschränkenden Glaubenssatz, von dem du dich verabschieden möchtest, weil er dir nicht mehr nützlich, nicht mehr hilfreich ist.

Schaue ihn dir noch ein letztes Mal aus sicherer Entfernung aus der Nähe an.

Dein Kunstwerk

Du hast jetzt die Gelegenheit diesen alten Glaubenssatz in ein Kunstwerk zu verwandeln. In eine Skulptur, ein Gemälde, eine Zeichnung, die du dir jetzt genau ansiehst.

Was für ein Kunstwerk stellt den einschränkenden Glaubenssatz für dich dar?

Aus welchem Material ist es?

Welche Materialien wurden verwendet?

Wie sieht es aus?

Welche Farben siehst du, welche Formen?

Mit welchen Techniken wurde es hergestellt?

Ist es hell oder dunkel?

Wie groß ist es und wie schwer?

Wie fühlt sich das Kunstwerk an? Rau oder glatt? Warm oder kalt?

Hat es einen Rahmen, einen Sockel?

Wenn ja, wie sind die beschaffen?

Geh genau in alle Einzelheiten.

Wie klingt es, wenn du darauf klopfst oder darüber streichst?

Wonach riecht dieses Kunstwerk?

Welchen Geschmack verbindest du damit?

Was fällt dir sonst an dem Kunstwerk auf?

Nimm dir Zeit und lass es zum Abschied auf dich wirken.

Das Museum

Jetzt möchte ich, dass du dir ein Museum aussuchst. Eines, das du kennst und in dem du selten oder gar nicht bist.

Es kann in deiner Stadt, deiner Region sein, aber gerne auch woanders, vielleicht gar weit weg. Alles gilt und alles ist möglich.

Das Gute ist, ich habe sehr gute Kontakte zu den Museen der Welt und habe ein einmaliges Angebot für dich, sobald du dich für ein Museum entschieden hast.

Die Stiftung

Sehr gut. Die Sache ist die: Ich habe von der Museumsdirektorin des Museums,

das du ausgewählt hast, einen Schlüssel bekommen, und wir können außerhalb der Öffnungszeiten in das Museum.

Und du stiftest dem Museum das Kunstwerk, das du aus deinem alten einschränkenden Glaubenssatz gemacht hast. So können es sich andere anschauen und, falls du je dazu Lust haben solltest, kannst du es sogar selbst noch einmal besichtigen.

Denn du brauchst den alten Glaubenssatz nicht mehr, irgendwann hat er irgendeine Funktion für dich erfüllt und jetzt ist nichts mehr von ihm übrig als eben dieses Kunstwerk, dieses Gemälde, diese Zeichnung, diese Skulptur …

Die erste Frage ist jetzt natürlich: Wie bekommst du das Ding ins Museum?

Überlege dir das in Ruhe und entscheide dich dann für den Transport, selbstverständlich scheut das Museum keine Mühen und Kosten und stellt jede logistische Unterstützung, die für dich hilfreich ist, zur Verfügung.

Kräne, Tieflader, Flugzeuge, Schiffe oder auch den Fahrschein, ich weiß ja nicht wie groß und schwer dein Kunstwerk ist, du weißt es. Auch Menschen, die dir beim Tragen helfen, stehen dir natürlich zur Verfügung.

Mach jetzt deinen Plan für den Abtransport deines Kunstwerks ins Museum deiner Wahl. Lege fest, was für Unterstützung du brauchst und wann du die Ankunft im Museum planst – frühmorgens oder am Abend ist ideal, damit du dort ungestört bist.

Ich leite das dann für dich weiter.

Eine Widmung?

Eine andere Frage ist da noch: Willst du eine Plakette mit Titel und einer Widmung im Museum neben oder unter deinem Kunstwerk anbringen lassen?

Das steht dir frei, du kannst jeden Titel nehmen, der dir gefällt und entweder selbst als Spender, als Spenderin auftreten oder auch anonym bleiben.

Du bestimmst und suchst auch das Material, die Farbe, die Schrift aus. Stell dir alle Einzelheiten vor und dann nimmst du die Plakette einfach auf deinem Weg ins Museum mit.

Der Schlüssel

So, nachdem du jetzt alles geplant und organisiert hast: Hier ist der Schlüssel zum Museum.

Mach dich auf den Weg und stell dir dabei deinen Weg und den deines Kunstwerk ausführlich und in allen Details vor. Was siehst du alles? Was hörst du? Was fühlst du? Welche Gerüche, welche Geschmäcker fallen dir ein?

Du nimmst dir die Zeit, die du brauchst - und dann bist du da.

Du stehst mit deinem Kunstwerk vor dem Museum und schließt es auf. Nimm wieder alle Einzelheiten auf, untersuche die Tür und das Schloss genau. Was für ein Schlüssel ist das eigentlich, wie sieht er aus und wie fühlt er sich an? Wie klingt es, wenn du mit ihm die Tür öffnest?

Deine Unterstützung hast du natürlich mit.

Jetzt bestimmst du, wo im Museum du dein Kunstwerk ausstellen willst.

Suche dir den Stock, die Abteilung, den Raum und den Platz im Raum aus, der am besten passt. Und dann lässt du es hinbringen oder bringst es selbst hin.

Jetzt ist es an seinem Bestimmungsort angekommen. Nimm dir Zeit für die Aufstellung, Aufhängung und betrachte es noch einmal zum letzten Mal, weil du dich schon verabschiedet hast. Du weißt, falls du es willst, kannst du jederzeit zu Besuch kommen, du brauchst es nicht.

Sobald alles genau so ist, wie es für dich optimal ist, bedankst du dich für die Unterstützung, machst dich daran das Museum wieder zu verlassen, dein Kunstwerk hast du jetzt übergeben, das bleibt zurück.

Geh zurück zum Ausgang, verlasse das Museum und sobald du die Tür wieder verschlossen hast, wirfst du den Schlüssel in den Briefkasten neben der Tür.

Du bist frei

Du bist frei, drehst dich um und bevor du erleichtert vom Museum weggehst, sagst du dir noch den einen Satz, der dich ab jetzt als dein neuer positiver und produktiver Glaubenssatz durch dein Leben begleitet.

Sobald du ihn gefunden und in dir innerlich und auch laut gesagt hast, gehst du weiter und fühlst dich wohl, erfrischt, erleichtert und beschwingt.

Übung 15: Dranbleiben mit deinem Propulsion-System

Du bist schon weit gekommen. Du kennst deine Mission, deine Richtung im Leben. Du hast deine Ziele für und mit deinem Buch formuliert und schriftlich festgehalten. Deine positiven Glaubenssätze erleichtern dir das Vorwärtskommen, du hast alle Strategien und Informationen, die du brauchst, hast einen Aktionsplan für dich und ein Buch. Du hast losgelegt.

Jetzt geht es darum dranzubleiben. Dass erfolgreich Sein mit aktiver Tätigkeit zu tun hat, weißt du, und diese aktive Tätigkeit darf dir zur Gewohnheit werden. Du arbeitest jeden Tag an deinem Erfolg und in DEINER Richtung.

Dabei könnte es unter Umständen auch vorkommen, dass sich Zweifel einschleichen und du bemerkst, dass sich dein Tempo verlangsamt, dass du dich ablenkst.

Dass *du* in solchen Situationen automatisch, eben *anders-als-bewusst, deine Ziele und Träume größer machst*, weißt du schon und wendest es auch an.

Ich gebe dir hier noch eine mächtige Übung mit. Du baust dir dein eigenes Propulsion-System, dein Antriebssystem.

Das heißt nichts anderes, als dass du die abstoßende Kraft von dem, was du nicht willst, mit der magnetischen Anziehungskraft von dem, was du willst, kombinierst.

Das eine schiebt von hinten an und das andere zieht von vorne.

Du baust dir dieses Propulsion-System, indem du dich erst noch einmal in die unangenehme Seite assoziierst, in das Worst-Case-Szenario, das du auf jeden Fall vermeiden willst. Allein das ist schon Grund genug in der Früh aufzustehen und jeden Tag Fortschritte mit deinem Buch zu machen, damit du davon wegkommst, damit du dir das ersparst.

Dazu assoziierst du dich dann wieder in den Moment, wo du deine größten Ziele erreicht hast. Du hast es geschafft. Da gehst du auch so richtig hinein, du assoziierst dich in dem, was du erreicht hast, das dich magisch anzieht.

In der folgenden Übung baust du dir mit der Ankertechnik aus dem NLP zwei starke Anker – einen Weg-von und einen Hin-zu – beide kombiniert machen dich

unaufhaltsam.

Propulsion-System

Du machst es dir bequem und stellst dir noch einmal vor, was geschieht, falls du nichts tust, falls du nicht handelst. Was passiert im schlimmsten Fall?

Es ist für einen guten Zweck, also gehst du noch einmal in dein Worst-Case-Szenario hinein. Schau genau hin. Was siehst du? Welche Bilder laufen vor deinem inneren Auge ab? Du darfst hier ruhig übertreiben, du sammelst gerade Motivation für dich und schaffst dir Treibstoff.

Ist es ein Film, den du siehst? Wie sind die Farben, hole dieses miese Szenario nahe zu dir her und mache die Bilder groß.

Was hörst du? Stimmen? Was sagst du zu dir, was sagen andere? Sind noch andere Geräusche oder Musik dabei?

Nimmst du einen Geruch, einen - vielleicht schalen - Geschmack wahr?

Und: Wie fühlt sich das an? Wie schlecht fühlt sich das an?

Das Schlimmste daran ist: Du bist nur in dieser Situation, weil du nicht drangeblieben bist, es gibt niemand sonst, den oder die du verantwortlich machen könntest.

Du bist mittendrin im Geschehen, und sobald du dich dabei so richtig schlecht anfühlst, presse den Daumen und den Mittelfinger deiner linken Hand zusammen und ankerst so dieses schlechte Gefühl und sagst dir ein Wort oder einen Satz, das oder der für dich dein persönliches Worst-Case-Szenario ausdrückt. Du hältst den Druck etwa für fünf – zehn Sekunden aufrecht, solange, bis du merkst, wie das Gefühl nachlässt und weniger wird.

Atme kräftig durch und teste diesen Anker. Du sagst dir das negative Schlüsselwort und presst den Mittelfinger und den Daumen deiner linken Hand gegeneinander.

Du spürst gleich, wie schlecht sich das anfühlt. Ist das Gefühl sofort sehr intensiv, so bist du mit dem ersten Teil der Übung fertig. Falls nicht, gehst du nochmals zurück und wiederholst das Hineingehen in dein Worst-Case-Szenario und ankerst erneut mit deinen Fingern und dem Wort, dem Satz, lässt los, atmest durch und testest erneut. Diesmal passt es sicher.

Dann stehst du auf, streckst dich, schüttelst kurz den Kopf und trinkst ein Glas Wasser.

Jetzt kommt der angenehme Teil. Du machst es dir wieder bequem und schenkst dir eine Reise zu dem Moment, wo du dein größtes Ziel erreicht hast, du hast es geschafft und bist angekommen, du bist da.

Du siehst mit deinen Augen, und die Bilder sind wunderschön, bunt, hell, scharf, groß und nah – du selbst bist mitten drin im Geschehen, in diesem schönen Film. Du nimmst jede Einzelheit wahr und erfreust dich an ihr.

Was hörst du dabei? Ist da Musik, andere Geräusche? Hörst du dich selbst sprechen? Gratulierst du dir? Gratulieren dir andere Menschen?

Was riechst du, wie schmeckt dir dein großer Erfolg?

Und wie gut ist das gute Gefühl, das du jetzt hast? Wo in deinem Körper spürst du es zuerst und in welche Richtung breitet es sich aus?

Du nimmst dir Zeit und intensivierst deine Eindrücke. Das ist es, was du für dich

willst, du hast alles gegeben, und du hast es erreicht. Du bist glücklich, zufrieden, begeistert und steigerst dein schönes Gefühl immer mehr, indem du die Bilder, die Texte, dein Erfolgsgefühl, alle Wahrnehmungen in Richtung Höhepunkt steigerst.

Und sobald *du dich* so richtig *wunderbar* an*fühlst*, ankerst du dieses tolle Gefühl, indem du den Mittelfinger und den Daumen deiner rechten Hand gegeneinander presst und dir ein Wort oder auch einen Satz sagst, der für dich diesen Moment deines größten und persönlichsten Erfolg ausdrückt. Du hältst den Druck etwa für fünf – zehn Sekunden aufrecht, solange, bis du merkst, wie das Gefühl nachlässt und weniger wird.

Atme kräftig durch und teste diesen Anker. Du sagst dir das positive Schlüsselwort und presst den Mittelfinger und den Daumen deiner rechten Hand gegeneinander.

Du spürst gleich, wie großartig sich das anfühlt. Ist das Gefühl sofort sehr intensiv, so bist du mit diesem Teil der Übung fertig. Falls nicht, gehst du nochmals zurück und wiederholst das Hineingehen in dein Traum-Szenario und ankerst erneut mit deinen Fingern und dem Wort, dem Satz, lässt los, atmest durch und testest erneut. Diesmal passt es sicher.

Dann stehst du auf, streckst dich, schüttelst kurz den Kopf und trinkst ein Glas Wasser.

Und nun fügst du die beiden Anker zusammen und schaffst dir so dein Propulsion-System.

Mache es dir bequem und denke an deine Ziele mit deinem Buch und die nächsten Schritte, die du vorhast.

Jetzt löst du nacheinander abwechselnd erst deinen Weg-von-Anker aus, du presst Mittelfinger und Daumen deiner linken Hand zusammen und sagst dir dein negatives Schlüsselwort. Halte den Druck kurz an, bis du das schlechte Gefühl ausgelöst hast und lasse sofort los und wechsele zur anderen Hand. Jetzt löst du deinen Hin-zu-Anker aus, indem du Mittelfinger und Daumen deiner rechten Hand zusammenpresst und dir dein positives Schlüsselwort sagst. Halte den Druck kurz an, bis du das gute Gefühl ausgelöst hast und sage dir dein positives Schlüsselwort. Genieße das gute Gefühl und lass los.

Löse die beiden Anker im Wechsel mindestens je dreimal aus und achte darauf, mit dem positiven Hin-zu-Anker zu enden.

Und jetzt leg los! Hol dir deinen Erfolg!

Entscheidungshilfe Self-Publishing oder herkömmlicher Verlag

Self-Publishing	Herkömmlicher Verlag
• Du investierst mehr von deiner Zeit und/oder deinem Geld. • Du bist verantwortlich für Lektorat, Korrektorat, Buchsatz,	• Du gibst über manche Bereiche, wie Cover, Titel, Preis, Erscheinungsform und –datum (unterschiedlich große) Teile der Kontrolle ab.

Cover • Du behältst die volle Kontrolle über dein Produkt. • Du bestimmst, welche Teile des Prozesses du auslagerst. • Du behältst einen größeren Anteil der Tantiemen (Ein Teil geht an die Shops und Zwischenhändler). • Du kannst Aktualisierungen jederzeit umsetzen. • Du entscheidest frei, wie du dein Buch als Marketingtool nutzt (z. B. die Links im Buch und das Bonusmaterial, das du anbietest). • Der Zugang zum Buchhandel ist dir erschwert. • Du kannst alle Möglichkeiten, die das Onlinemarketing heute bietet, für dich und dein Buch nutzen.	• Der Verlag übernimmt die Kosten für Lektorat, Korrektorat, Buchsatz, Cover, ISBN und unterstützt dich im Marketing. • Du bekommst einen recht geringen Anteil der Tantiemen: zwischen 5% und 10 % bei klassischen Verlagen, bis zu 30 % bei digitalen Verlagen. • Verlage machen dir unterschiedlich große Vorgaben für die inhaltliche Gestaltung, deinen Außenauftritt und bestimmen Marketing-Konzepte. • Aktualisierungen und Updates sind nur nach Absprache und großer zeitlicher Verzögerung umsetzbar. • Klassische Verlage erleichtern dir den Zugang zum lokalen Buchhandel. • Onlinemarketing ist für die altherbrachten Verlage im wahrsten Sinne des Wortes ein Fremdwort.

Buchempfehlungen

Tom Oberbichler »Du darfst! 50 Tipps und Inspirationen – erfolgreich Buch und eBook schreiben, veröffentlichen und vermarkten«
https://www.amazon.de/dp/B00WMDV106/?tag=wwwbewonderfu-21

Tom Oberbichler »Feedback erfolgreich nutzen: Konstruktiv mit negativen Rezensionen, Kommentaren, Kritik umgehen«
https://www.amazon.de/dp/B00A75GP3E/?tag=wwwbewonderfu-21

Daniel Morawek »Bücher mit Amazons CreateSpace veröffentlichen. Handbuch, Tipps und Erfahrungen«

https://www.amazon.de/dp/B008A8LE0E/?tag=wwwbewonderfu-21

John Locke »How I sold 1 Million eBooks in 5 months«
https://www.amazon.de/dp/B0056BMK6K/?tag=wwwbewondefu-21

Cathy Presland » Write! Stop Waiting, Start Writing. A Step-By-Step to Turn What You Know Into a Book«

https://www.amazon.de/dp/B00GDOKZ2K/?tag=wwwbewonderfu-21

Linkliste

Empfohlene Podcast-Folgen und Blog-Artikel

Covergestaltung: https://be-wonderful.com/covergestaltung-fuer-buch-und-ebook-daniel-morawek-zu-gast-folge-26-dbt

Der perfekte Launch: https://be-wonderful.com/der-perfekte-booklaunch-folge-17-dbt

Erfahrungsberichte zu Print on Demand: https://be-wonderful.com/wie-du-dein-taschenbuch-veroeffentlichst-mit-daniel-morawek-folge-44-dbt

Klappentext und Buchbeschreibung: https://be-wonderful.com/klappentext-ung-folge-41-dbt

Tolino Media: https://be-wonderful.com/die-selfpublishing-plattform-tolino-media-mit-patricia-genter-folge-69

Marketing für Introvertierte: https://be-wonderful.com/introvertiert-sein-und-buch-schreiben-mit-natalie-schnack-folge-53-dbt

Kooperationen, die klappen: https://be-wonderful.com/kooperationen-die-klappen-folge-42-dbt

Von Freebies und E-Mail-Listen: https://be-wonderful.com/von-freebies-und-email-listen-folge-38-dbt

Mit deinem Buch Geld verdienen: https://be-wonderful.com/wie-du-mit-deinem-buch-geld-verdienst-folge-27-dbt

Online-Buchportale mit Direktzugang für Self-Publishing-Autorinnen und -Autoren

Amazons KDP:	http://kdp.amazon.de
Tolino-Gruppe:	https://www.tolino-media.de/home
Kobo:	https://de.kobo.com/writinglife
Google Play:	https://play.google.com/books/publish/ (Jetzt auch in Ö!)
iTunes:	http://www.apple.com/at/ibooks-author/
Beam eBooks:	http://www.beam-ebooks.de/

eBook-Distributoren

Feiyr.com:	www.feiyr.com
Xinxii:	www.xinxii.de

Print-on-Demand (PoD) Dienstleister

Amazons CreateSpace:	www.createspace.com
Epubli:	www.epubli.de
Books on Demand:	http://www.bod.de/autoren.html
Ruckzuck Buch	http://www.ruckzuckbuch.de/

Buchseiten und AutorInnengruppen

Toms Facebookgruppe:
https://www.facebook.com/groups/Buchundebookschreiben

eBook-Werbeseiten

http://www.xtme.de

http://buchfans.com

http://ebookninja.de

http://www.e-book-news.de

http://ebook-rabatte.de

http://bestebookfinder.de

Anmerkung: All diese Seiten sind für Romane ausgelegt und optimiert. Ich nutze sie selbst nicht zur Buch-Promotion von Ratgebern und Sachbüchern.

Fotodatenbanken

http://www.shutterstock.com

https://de.fotolia.com/

http://www.photocase.de

http://deutsch.istockphoto.com/

https://commons.wikimedia.org/wiki/Hauptseite

http://www.bildersuche.org/gemeinfreie-public-domain-bilder-quellen.php

Schriften

http://myfonts.com

http://www.dafont.com/de/

Programme zur eBook-Erstellung

Sigil:	http://www.heise.de/download/sigil.html
Jutoh:	http://www.jutoh.com/download.htm
Indesign:	http://www.adobe.com/de/products/indesign.html
Scrivener Windows:	http://be-wonderful.at/scrivener-windows
Scivener Mac:	http://be-wonderful.at/scrivener-mac

eReader Apps & eBook-Programme

Kindle App: https://www.amazon.de/gp/digital/fiona/kcp-landing-page?ie=UTF8&ref_=kcp_ipad_mkt_lnd

Calibre: http://calibre-ebook.com/download

Sigil: http://www.heise.de/download/sigil.html

HTML Editor für die Buchbeschreibung

Online HTML Editor: http://www.onlinehtmleditor.net/

ISBN-Nummer

In Österreich beim Hauptverband des österreichischen Buchhandels:
http://www.buecher.at

In Deutschland die Agentur für Buchmarktstandards
http://www.german-isbn.de

In der Schweiz beim Schweizer Buchhändler- und Verlegerverband
https://www.sbvv.ch/cgi-bin/swiss_web.exe/show?session_id=9EA8FD3E-BE48-448F-A555-EDBC377EB4EA&page=swiss_inhalt.html&navi_id=24&pid1=6&pid2=24&pid3=-1&pid4=-1

Bildbearbeitung

Photoshop Elements: http://be-wonderful.at/photoshop-elements

Gimp: http://www.gimp.org/downloads/

Scribus: http://www.scribus.net/downloads/

Photoshop + Indesign: http://www.adobe.com/de/products/catalog.html

E-Mail-Programme

AWeber: https://be-wonderful.com/empfiehlt-aweber

Klicktipp: https://be-wonderful.com/empfiehlt-klicktipp

Mailchimp: http://mailchimp.com
Getresponse: https://be-wonderful.com/empfiehlt-getresponse

ActiveCampaign: http://www.activecampaign.com

Podcastausrüstung

Portables Aufnahmegerät: Roland 05
https://www.amazon.de/dp/B003FGN0I0/?tag=wwwbewonderfu-21

USB-Mikro für Skype: Samson Meteor
https://www.amazon.de/dp/B004MF39YS/?tag=wwwbewonderfu-21

Soundbearbeitungsprogramm Windows und Mac: Audacity
http://www.audacityteam.org/download/

Podcast-Hosting: www.libsyn.com

Videoausrüstung

Kamera: iPhone6

WebCam: https://www.amazon.de/dp/B006A2Q81M/?tag=wwwbewonderfu-21

Lavalier-Mikrofon (ein Verlängerungskabel ist ein praktisches Zubehör): https://www.amazon.de/dp/B00EO4A7L0/?tag=wwwbewonderfu-21
Videobearbeitung: https://be-wonderful.com/empfiehlt-camtasia
Video-Hosting: www.vimeo.com www.youtube.com www.facebook.com

Sonstiges

Google Keyword-Planer https://adwords.google.de/keywordplanner

Die T-Shirt-Formel mit Facebook-Werbung: https://be-wonderful.com/T-Shirt-Formel

Liste bekannter Druckkostenzuschussverlage (DKZV): http://nein-zu-dkzv.web-hostel.de/link_79634546.html

Falls dein Unternehmenssitz in Österreich ist, beachte beim Direktverkauf von Büchern gegen Bargeld unbedingt die Registrierkassen-, Einzelaufzeichnungs- und Belegpflicht, die seit 01.01.2016 in Kraft sind. Informationen dazu bekommst du von der Wirtschaftskammer unter http://wko.at

Bei einigen der Links bekomme ich eine Provision, falls du über sie kaufst. Das wirkt sich nicht auf deinen Kaufpreis aus.

Toms Social Media Kanäle

www.facebook.com/groups/Buchundebookschreiben

www.facebook.com/buchundebookschreiben

www.twitter.com/Buch_Schreiben

www.youtube.com/channel/UCKoD5d7_GoclDswdhP1w0qA

www.xing.com/profile/Tom_Oberbichler

www.linkedin.com/in/tombewonderful

https://plus.google.com/+TomOberbichler

www.instagram.com/buch_schreiben

Los geht’s

Leg los und hol dir den Erfolg mit deinem Buch! Für dich, für dein Buch, für dein Business, für die Menschen, denen du hilfst, für die Welt.

Viel Erfolg bei allem, was du tust, frohes Schreiben und Vermarkten –

Be wonderful!

Tom, dein Buchmentor