



Dr. Stephen R. Covey war ein amerikanischer Philosoph und Theologe, Autor, Redner und Berater.

Am 24. Oktober 1932 in Salt Lake City - Utah, geboren und am 16. Juli 2012 in Idaho Falls, Idaho, wegen eines Fahrradunfalls verstorben.

Stephen Covey schrieb mehrere Bestseller, darunter das berühmteste Buch "Die 7 Wege zur Effektivität".

Covey erhielt zahlreiche Auszeichnungen und Ehrungen für seine Arbeit.

2. Teil: Dr. Stephen R. Covey

DIE THEMEN HEUTE

1. Das Fundament:
Prinzipien, positive Gewohnheiten und Paradigmen

2. Die Umsetzung:
Die 7 Wege der Effektivität im Network-Marketing

„Prinzipien“

Sind Grundsätze oder Maßstäbe des Handelns, die einen Menschen leitet und antreibt.

- es gibt negative, ausbeuterische, zerstörerische Prinzipien
- es gibt positive, aufbauende Erfolgs-Prinzipien

Das Gesetz der Polarität:

Es gibt immer zwei Seiten der Medaille

Plus - Minus, Hoch - Tief, Kalt - Heiß, Reich - Arm, Pessimist - Optimist



„Prinzipien“

„Es gibt in dieser Welt keine wirklich herausragende Leistung, die nicht untrennbar mit der richtigen Lebensweise (Prinzipien) verbunden ist.“

(David Starr Jordan, Friedensaktivist, † 19.09.1931)

Um im Network-Marketing langfristige Erfolge zu erreichen, braucht man positive aufbauende Prinzipien!



Charakter-Ethik oder Persönlichkeits-Ethik ???



Charakter-Ethik oder Persönlichkeits-Ethik ???

Persönlichkeits-Ethik

(verstärkt seit den 1900 Jahrhundert)



Beeinflussung durch manipulatives Einwirken von außen auf Menschen, Organisationen usw. die das tun sollen, was Dir hilft die eigenen Ziele zu erreichen.

Egoistische Sichtweisen um eigene Ziele zu erreichen verstärken den Druck von außen auf Menschen.



Charakter-Ethik

(Gibt es seit Jahrhunderten)



moralisch und ethisch integer, freundlich, mitfühlend, ehrlich, loyal, verantwortungsbewusst, zuverlässig, respektvoll gegenüber anderen.

Eine Person mit einem positiven Charakter hat eine optimistische Einstellung und ist bereit, anderen zu helfen und Gutes zu tun, ohne etwas im Gegenzug zu erwarten.

FAZIT: Unaufrichtigkeit und Manipulation führt immer zu Misstrauen.

»In die Hände eines jeden Einzelnen ist eine wunderbare Kraft für Gutes oder Böses gelegt – der stille, unbewusste, unsichtbare Einfluss auf sein Leben.

**Dies ist die beständige Ausstrahlung dessen,
was der Mensch wirklich ist, und nicht,
was er zu sein vorgibt.«**

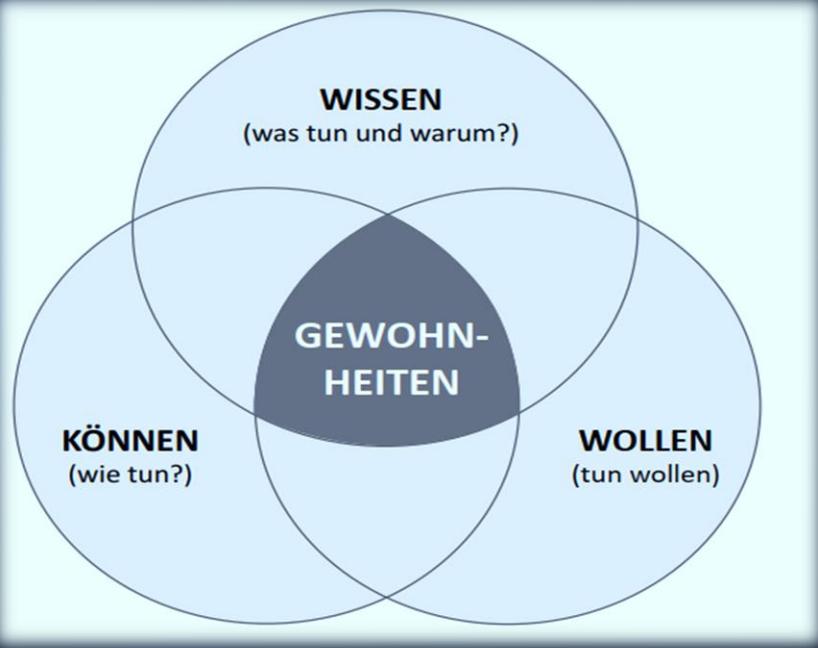
(Von William George Jordan)

**Effektivität beginnt im Herzen,
ein guter Charakter ist durch nichts zu ersetzen.**





Gewohnheiten



Effektive Gewohnheiten

Eine positive Gewohnheit kreieren

*Was man lernen muß,
um es zu tun,
das lernt man,
indem man es tut“*

Aristoteles
(284 – 322 v. Chr.)



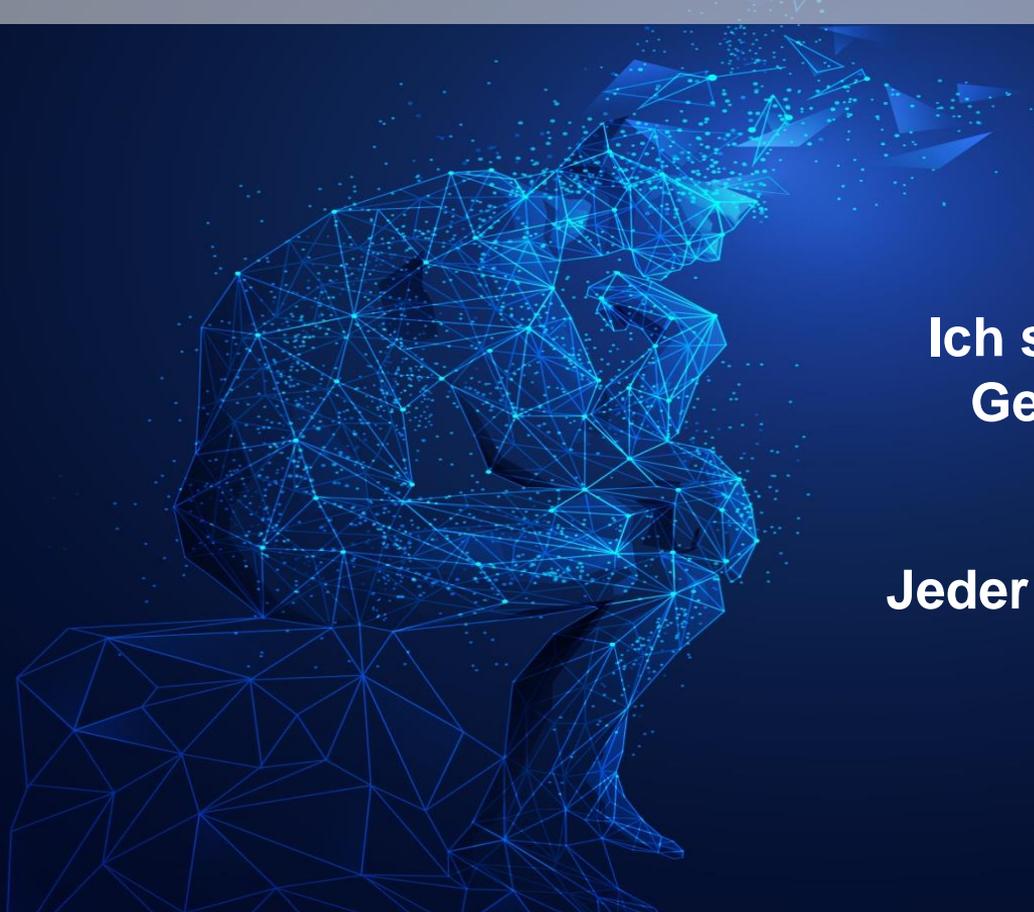
Eine positive Gewohnheit kreieren

***„Wir sind das, was wir wiederholt tun.
Vorzüglichkeit ist daher keine einmalige
Handlung, sondern eine stätige
Gewohnheit.“***

Aristoteles
(284 – 322 v. Chr.)



Die Macht eines Paradigmas

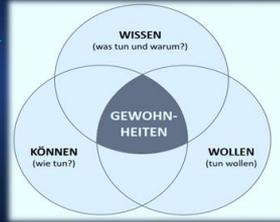


**Wie sehe ich die Welt
in meinen Gedanken?**

**Ich selbst erschaffe mit meinen
Gedanken und Sichtweisen
meine eigene Realität.**

**Jeder Mensch sieht die Welt durch
seine eigene Brille!**

Charakter Ethik oder Persönlichkeits Ethik ???



Effektive Gewohnheiten

Wie sehe ich die Welt
in meinen Gedanken?

Ich selbst erschaffe mit meiner
Sichtweise „Paradigma“
meine eigene
Realität.

Die Macht eines Paradigmas

DAS WERTE - FUNDAMENT

II. Die 7 Wege zum effektivem Network-Marketing

1. Weg: Pro-aktiv sein
2. Weg: Schon am Anfang „das Ende“ im Sinn haben
3. Weg: Das Wichtigste zuerst tun
4. Weg: Gewinn/Gewinn denken
5. Weg: Erst verstehen, dann verstanden werden
6. Weg: Synergien schaffen
7. Weg: Die Säge schärfen



Der 1. Weg: Pro-aktiv sein

Network-Marketing lebt von
der **Pro-Aktivität**.

Ohne **Pro-Aktivität** kann im
Network-Marketing niemand
erfolgreich sein.



Pro-aktiv sein bedeutet



**»Pro-aktiv sein«, ist der Weg
des Einfallsreichtums und der
Initiative.**

Mittelmäßige Network-Marketer warten
nur darauf, dass andere ihnen sagen,
was sie zu tun haben.

Die E & I Formel

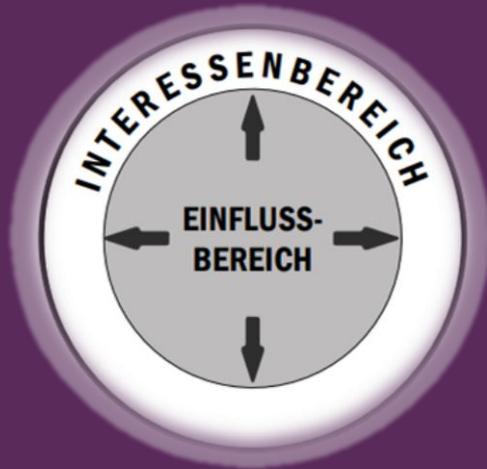
E & I

Einfallskraft und Initiative

„Pro-aktive,, Network-Marketer sehen zwar auch die Hindernisse aber sie blicken über sie hinaus und schreiten zur Tat und suchen nach Lösungen!

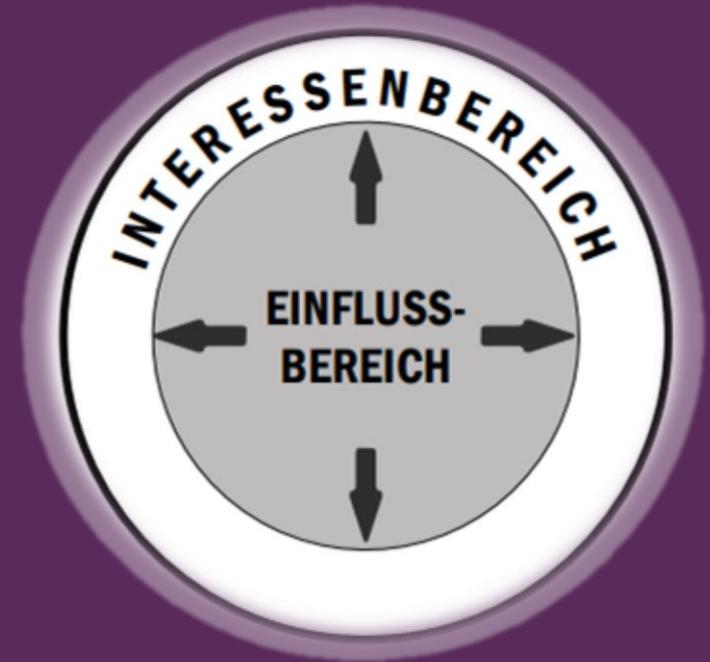


Der Pro-aktive Fokus

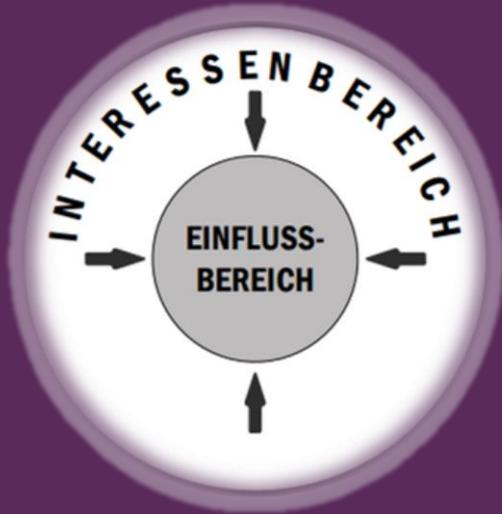


Durch Ihre positive Energie auf Ihren inneren Einflussbereich wird dieser größer und größer. Damit wird auch ihr Einfluss immer größer.

Ihre Persönlichkeit und das Selbstbewusstsein ebenfalls.

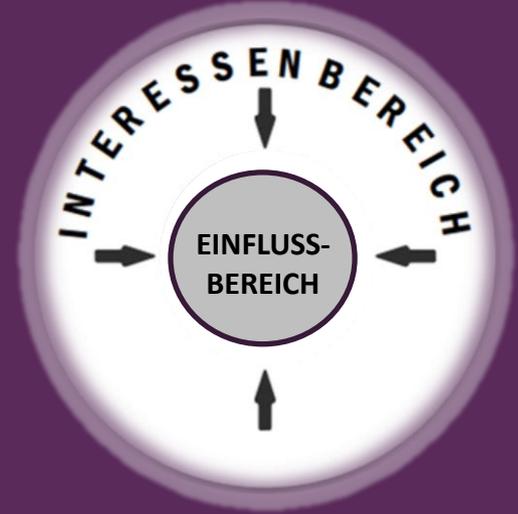


Der reaktive Fokus



Der Fokus auf dem äußeren Kreis erlaubt Dinge, die Sie nicht beeinflussen können, Ihr Leben zu kontrollieren.

Durch diese negative Energie wird der innere Einflussbereich kleiner und kleiner.



Beispiele reaktiver Ausflüchte und pro-aktiver Aussagen:

re-aktive Menschen

- 1) Ich kann am Meeting nicht teilnehmen.
- 2) Die Leute interessieren sich einfach nicht für das, was ich sage und anbiete.
- 3) Mir fällt niemand ein, den ich ansprechen könnte.
- 4) Hätte ich nur mehr Zeit für den Geschäftsaufbau.
- 5) Ich muss zur Arbeit.

pro-aktive Menschen

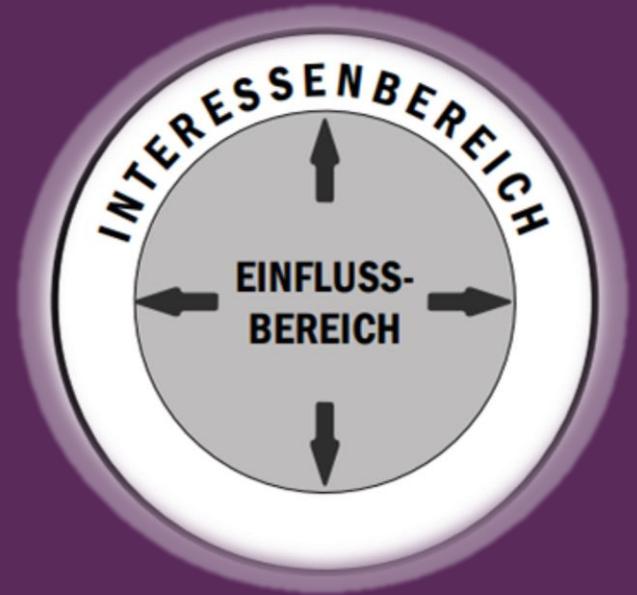
- 1) Ich habe beschlossen, am Meeting teilzunehmen.
- 2) Ich werde eine überzeugende Präsentation entwickeln, die die Leute bestimmt interessieren wird.
- 3) Ich bin entschlossen, zehn neue Leute zu finden, die ich ansprechen kann.
- 4) Ich werde mir mehr Zeit für den Geschäftsaufbau nehmen.
- 5) Ich möchte jetzt arbeiten.

Der 30-Tage-Challenge!

Arbeiten Sie 30 Tage lang nur an Ihrem persönlichen Einflussbereich. Gehen Sie kleine Verpflichtungen ein, die Sie auch erfüllen. Seien Sie ein Vorbild und kein Kritiker!

Seien Sie Teil der Lösung, nicht Teil des Problems. Machen Sie den 30-Tage-Test der Pro-Aktivität. Achten Sie darauf, wie diese 30 Tage Ihren Einflussbereich vergrößern werden.

Sei die Lösung, nicht das Problem!



**Nutzen Sie dazu immer die Formel E & I
Einfallsreichtum und Initiative.**

Der 7. Weg: Die Säge schärfen



Ihr größtes Kapital ist Ihr Mindset!

© copyright zacharias-akademie.com

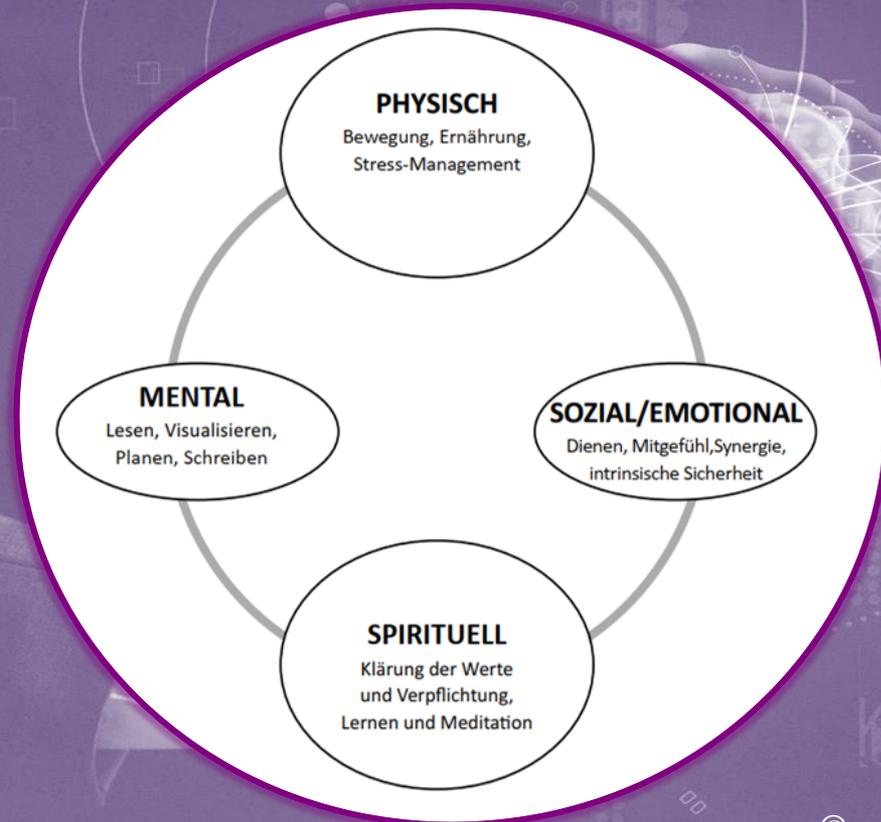
Der 7. Weg: Die Säge schärfen

Der 7. Weg betrifft die persönliche Kompetenz und damit die Erhaltung und Vermehrung Ihres wichtigsten Kapitals.

Denn dieses Kapital sind Sie selbst, ihre Persönlichkeit, ihr Mindset, ihre Art zu denken und zu handeln.

Dieser Weg dient der Erneuerung der vier Dimensionen Ihres Seins: dem physischen, dem spirituellen, dem mentalen und dem sozial/emotionalen.

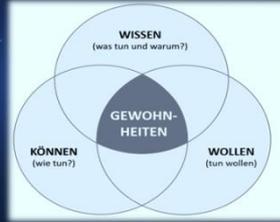
Die vier Dimensionen Ihres Seins





Die aufwärtsgerichtete Spirale für inneren und äußeren Wachstum

Charakter Ethik oder Persönlichkeits Ethik ???



Effektive Gewohnheiten

Wie sehe ich die Welt
in meinen Gedanken?

Ich selbst erschaffe mit meiner
Sichtweise „Paradigma“
meine eigene
Realität.

Die Macht eines Paradigmas

DAS WERTE - FUNDAMENT

II. Die 7 Wege zum effektivem Network-Marketing

1. Weg: pro-aktiv sein
2. Weg: Schon am Anfang das Ende im Sinn haben
3. Weg: Das Wichtigste zuerst tun
4. Weg: Gewinn/Gewinn denken
5. Weg: Erst verstehen, dann verstanden werden
6. Weg: Synergien schaffen
7. Weg: Die Säge schärfen



Der pro-aktive Fokus



Durch Ihre positive Energie auf Ihren inneren Einflussbereich wird Dieser größer und größer und damit wird auch ihr Einfluss immer größer.

Ihre Persönlichkeit und das Selbstbewusstsein ebenfalls.



ZUSAMMENFASSUNG





Feedback-Runde