

Video - Grundsatz #4 – Erfinde eine Kategorie.



DIE ZUKUNFT ERFINDEN: REPARIERE, WAS NICHT KAPUTT IST.

Falls wir in unserem Gebiet nicht **die Nummer eins sein können**, kann es klug sein, eine neue Kategorie zu erfinden. Ich war nicht der erste Trainer überhaupt, aber in der neuen **Kategorie Geldtrainer** war ich der Erste.

Das stimmt natürlich nicht ganz. Es gab durchaus Geldtrainer vor mir. Die konnten sich aber nicht verkaufen und wurden darum nicht wahrgenommen. Positionierung war der Schlüssel zu meinem weltweiten Erfolg. Und der entscheidende Unterschied, der mich so bekannt gemacht hat.

Siehst Du, wie wichtig Verkauf ist? **Reinhold Messner** hat es einmal schön auf den Punkt gebracht: „*Wir müssen irgendwohin gehen, wo noch keiner vor uns gewesen ist.*“

Wie entstehen solche neuen Kategorien? Nehmen wir das Beispiel Dr. Hirschhausen. Er ist Arzt und er hat Humor (*finden jedenfalls viele*). Das reichte für **eine neue Nische**. Oder Dr. Strunz. Auch Arzt und nebenbei Ironman. So wurde er der Fitnesspapst.

Bodo Schäfer: *Trainer + Geld = Geldseminare und Geldbücher » neue Nische*

Du erkennst das Muster? **Job + Hobby = Nische**. Wie einfach, nicht wahr? Aber es ist viel Weisheit und Mut erforderlich, um das zu erkennen.

Je besser es uns gelingt, die **Neuartigkeit** unseres Gebiets oder unserer Nische herauszustellen, desto weniger müssen wir im klassischen Sinne „verkaufen“. Und jetzt müssen wir eigentlich nur wiederholen, was wir zum dritten Grundsatz gesagt haben.

In unserer neuen Kategorie sind wir der Erste: *Der Erste wird wahrgenommen, man behält ihn im Gedächtnis. Erster sein macht bei anderen Emotionen frei. Das führt zu Handlungen, zu Entscheidungen, zu Kaufentscheidungen.*

Du siehst, **die Lehren wiederholen sich**. Aber nur, weil sie sich wiederholen, sind sie nicht weniger wichtig. Ganz im Gegenteil! Wir revolutionieren unser Leben, wenn wir **die Positionierungsgrundsätze beachten**.