

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

REICHER ALS DIE GEISSENS

Mit null Euro Startkapital in fünf
Jahren zum Immobilien-Millionär

Mehr kostenlose Inhalte und Kurse unter:

www.alex-fischer-duesseldorf.de

© Alex Fischer | Hüttenstr. 31b | 40215 Düsseldorf

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –
nur mit Alex Fischers Genehmigung wiedergegeben werden.

Inhalt: Alex Fischer

Herausgeber: AF Media GmbH, Opladener Straße 149, 40789 Monheim
Herstellung: A8 Medienservice GmbH: www.berliner-buchdruck.de, Berlin
Projektmanagement & Design: www.buchkodex.de, Düsseldorf

ISBN 978-3-9818061-0-6

Die Sieben-Kontakte-Regel

Diese Regel ist das Fundament, auf dem ich mein doch sehr weitläufiges Netzwerk aufgebaut habe. Websitebetreibern ist diese Regel sehr gut bekannt, nämlich dass der Interessent im Durchschnitt erst beim siebten Besuch auf der Website kauft. Zunächst zur Regel. Diese lautet:

Jeder neue Kontakt ist wie ein Reispflänzchen. Wenn du ihn zu früh belastest, machst du ihn kaputt (am Reis ziehen). Ein Kontakt braucht mindestens sieben Kontaktaufnahmen, bis er „reif“ ist. Erst dann kann man anfangen, ihn mit „schwerer Kost“ zu belasten (zum Beispiel um Gefallen fragen etc.).

Vielleicht hast du ja auch so einen Freund, von dem du jetzt schon ein Jahr nichts mehr gehört hast. Nicht weil es Streit gab, sondern weil beide einfach beschäftigt waren. Du rufst bei ihm an, weil du seine Hilfe brauchst, kannst ihn direkt ansprechen ohne große Umschweife und er sagt: „Ja klar, morgen bin ich da.“ So einen Kontakt würde ich in diesem Sinne als „gereift“ bezeichnen.

Wie man es auf keinen Fall macht

Wie machen das die meisten Leute, wenn sie einen neuen Kontakt (besonders schlimm bei VIPs) herstellen? So ist zum Beispiel Kris Stelljes, einer der erfolgreichsten und bekanntesten Internetmarketer im deutschsprachigen Raum, auf jedem seiner Seminare damit beschäf-

tigt, Anfragen abzuwehren. Die Leute zeigen ihm ihre Produkte und Dienstleistungen und sagen Dinge wie: „Ich habe da ein cooles Produkt, bewirb das doch mal ...“ Diese Leute hätten lieber mal dieses Buch (siehe „Kannst du wirklich durch die Brille jeder Person schauen?“ in Teil 2/Kapitel 2) oder zumindest diesen Abschnitt hier lesen sollen.

Noch einmal: Direkte Anfragen à la „Hey, lass uns doch Geschäfte machen“ beim ersten Kontakt sind immer zum Scheitern verurteilt (harte Kost). Menschen machen Geschäfte mit Menschen, für Menschen. Und natürlich bin ich in meiner Anfangszeit auch mit meinen Kontakten umgegangen wie der Elefant mit der Ming-Vase im Porzellanladen. Und genau das ist der Grund, warum ich dieses Buch schreibe: um meine Leser davor zu bewahren, die gleichen, im Nachhinein betrachtet unglaublich hirnlosen, Fehler zu machen wie ich.

Der Profinetzwerker

Aber kommen wir zur Umsetzung der Sieben-Kontakte-Regel. Ein Freund von mir ist ein wirklicher Meister darin und geht immer folgendermaßen vor:

1. Sobald er einen neuen Kontakt findet, verfolgt er mit dem Erstkontakt nichts anderes, als dass sein Gegenüber ein wenig besser drauf ist als vorher.
2. Direkt nach dem Gespräch schickt er eine SMS oder WhatsApp-Nachricht und bedankt sich für das angenehme Gespräch.
3. Nach einer gewissen Zeit (auf keinen Fall zu schnell!) ruft er den Kontakt an und vereinbart einen neuen Termin, mit dem Tenor: „Ich fand unser letztes Gespräch so interessant und auch die Themen, über die Sie zu erzählen hatten. Ich hätte da ein, zwei Ideen zu und ich würde gerne noch ein bisschen mehr von Ihnen erfahren ...“
4. Am dann stattfindenden Termin verfolgt mein Freund ausschließlich die Absicht, den KBF (Kittelbrennfaktor, siehe entsprechendes Kapitel) oder den Engpass seines Gegenübers zu finden. Er achtet auch immer darauf, dass er nur 30 %

spricht und sein Gegenüber 70 % sprechen lässt. Er stellt permanent Fragen mit der Absicht, den „Denkkosmos“ (jeder hat seinen eigenen Gesichtspunkt und seine Denkweise) des anderen zu ergründen.

5. Er überlegt sich zu Hause etwas zu dem Problem (KBF, Engpass etc.) seines Kontaktes, macht sich Arbeit, recherchiert für ihn und kramt in seinen Assets (= Werte, die man einsetzen kann, wird im Buch weiter hinten sehr detailliert erklärt). Er tut das mit der Absicht, seinem Gegenüber wirklich helfen zu können (damit unterscheidet er sich stark von allen anderen, die immer nur an sich und ihren eigenen Gesichtspunkt denken).
6. Üblicherweise meldet sich der Kontakt dann von selber und bedankt sich. Mein Freund sagt immer: „Wenn sich der Kontakt von sich aus meldet, ist das immer ein gutes Zeichen des Reifeprozesses.“
7. Irgendwann wird ein Termin vereinbart mit dem Tenor: „Hey, es macht mir wirklich Spaß, mit Ihnen zu arbeiten, sollen wir uns nicht mal zusammensetzen und ein lockeres Brainstorming machen, wie wir vielleicht zueinanderkommen können ...“

Erst wenn dieser Prozess durchlaufen ist, kann man davon ausgehen, dass eine gegenseitige Beziehung so gereift ist, dass man jetzt auch schwerere Kost besprechen kann.

Jetzt mag dir ja vielleicht der Einwand kommen: „Das ist ja Manipulation ...“

So kann man das sehen. Man kann es aber auch so sehen, dass es einfach die Anwendung von Wissen über menschliches Sozialverhalten ist, das in unserer heutigen stressigen Zeit oft völlig vernachlässigt und vergessen wird. Siehe hierzu den Abschnitt „Manieren“. Und auch beim Aufbau von Netzwerken gilt das Prinzip: *Geben ist seliger denn Nehmen.*

Wenn du noch mehr über das Thema Netzwerken erfahren möchtest, kannst du an meinem Gewinnspiel teilnehmen und durch die aktive Weiterempfehlung meines Buchs den exklusiven Videokurs „Der Power-Netzwerker“ erhalten.

Falls du außerdem wissen möchtest, wie du mit deinen neuen Netzwerk-Partnern verhandelst, kannst du dir im Verbreitungsspiel auch den Videokurs „Verhandeln wie der Pate“ verdienen. Mehr dazu unter: <http://www.alex-fischer-duesseldorf.de/gewinnspiel>

Teste dein Verstehen:

- + Was ist mit „gereifter Kontakt“ gemeint und warum braucht es dafür sieben Kontakte?
- + Wie genau verbrennt man Kontakte?
- + Zur Sieben-Kontakte-Regel habe ich 4 weitere Coachingfragen und Übungen erstellt, die dir dabei helfen sollen, ein Power-Netzwerk aufzubauen. Schau dafür in meine „90-Tage-Challenge“ auf Seite 32 des Workbooks Nr. II.