

## Es war einmal...

... eine gewaltige Rezession. (Aus der New York Times 1992)

Es war einmal ein Mann in Amerika, der wohnte an einer Überlandstraße und verdiente sich seinen Lebensunterhalt mit dem Verkauf von Hot-Dogs am Straßenrand.

Seine Ohren waren nicht so gut, darum hörte er nie Radio. Seine Augen waren nicht so gut, darum las er nie Zeitung. Gut aber waren die Hot-Dogs, die er verkaufte, und er stellte Schilder an die Straße, um dies der Welt mitzuteilen.

Auch stand er selbst an der Straße und rief: "Ein Hot-Dog gefällig?" Und immer mehr Leute kauften bei ihm, Er erhöhte seine Bestellung für Würstchen und Brötchen. Er kaufte sich einen größeren Ofen um mit dem Geschäft Schritt zu halten. Schließlich brauchte er einen Helfer und holte seinen Sohn vom College zurück.

### Und Folgendes geschah:

Der Sohn sagte: "Vater, hast Du denn nicht Radio gehört? Hast Du denn nicht Zeitungen gelesen? Wir haben eine riesige Rezession! In Europa ist die Lage schlimm. Bei uns in Amerika ist sie noch schlimmer. Alles geht vor die Hunde." Worauf sich der Vater sagte: "Mein Sohn war auf dem College. Er liest Zeitung und hört Radio. Er wird es ja wohl wissen."

Darauffin reduzierte er seine Bestellungen für Würstchen, und Brötchen, nahm seine Reklameschilder herein und sparte sich die Mühe, sich selbst an die Straße zu stellen und seine Hot-Dogs anzupreisen. Und praktisch über Nacht brach sein Geschäft zusammen.

Du hast recht, mein Junge", sagte der Vater zum' Sohn, "wir befinden uns wirklich mitten in einer gewaltigen Rezession."



**Es sind nicht die Fakten, sondern die Einstellungen der Menschen zu den Fakten, die über Erfolg und Misserfolg entscheiden**



**Gerade jetzt ist es wichtig, dass Sie und Ihre Mitarbeiter über die richtige Einstellung verfügen.**



**Während die einen Jammern, machen die anderen das Geschäft.**



**Investieren Sie an der richtigen Stelle und sichern Sie sich Ihren Erfolg!  
[Wie ?](#)**