

## Und nun geht's los. Lesen Sie sich jeden Satz einzeln durch und entscheiden Sie spontan

1. Qualität setzt sich von alleine durch.  Ja  Nein
2. Kunden nehmen Einzelunternehmer nicht ernst, deshalb muss überall immer „wir“ stehen.  Ja  Nein
3. Ich muss, gerade am Anfang, jeden Auftrag annehmen.  Ja  Nein
4. Wenn ich gut arbeite, werden meine Kunden mich von sich aus weiter empfehlen.  Ja  Nein
5. Es spricht sich rum wie gut ich bin.  Ja  Nein
6. Wenn jemand auf Empfehlung kommt, kann ich den Auftrag nicht ablehnen.  Ja  Nein
7. Ich muss alles machen was der Kunde will, schließlich zahlt er ja.  Ja  Nein
8. Ich kann mir meine Kunden nicht aussuchen.  Ja  Nein
9. Das zahlen meine Kunden nicht.  Ja  Nein
10. Marketing kann ich mir nicht leisten.  Ja  Nein
11. Ich habe meine Flyer verschickt. Jetzt kommen die Aufträge.  Ja  Nein
12. Ich biete ganz viele kostenlose Leistungen als Anreiz an. Später werden daraus dann bezahlte Aufträge.  Ja  Nein
13. Ich will nicht großkotzig wirken, deshalb untertreibe ich lieber, wenn ich über mein Business rede.  Ja  Nein
14. Ich habe Gutscheine verteilt. Das lockt spätere Kunden an.  Ja  Nein
15. Akquise ist nicht mein Ding. Ich konzentriere mich lieber auf das Fachliche.  Ja  Nein
16. Wenn ich nachhake, finden das meine Kunden aufdringlich.  Ja  Nein
17. Ich habe mich in zwei, drei Datenbanken im Internet eingetragen. Jetzt finden mich die Kunden.  Ja  Nein
18. Meine Webseite ist so schön, da kommen die Kunden von alleine.  Ja  Nein
19. Ich muss Facebook und Twitter nutzen, da sind meine Kunden.  Ja  Nein
20. Ich kann mir keine Hilfe leisten.  Ja  Nein
21. Ablage kann man jedem überlassen.  Ja  Nein
22. Selbständigkeit heißt eben nun mal „selbst“ und „ständig“.  Ja  Nein
23. Wenn ich mehr Selbstdisziplin hätte, wäre alles gut.  Ja  Nein
24. Nur unter Druck arbeite ich richtig gut.  Ja  Nein
25. Ich habe keine Zeit um zu planen.  Ja  Nein

26. Ich muss immer erreichbar sein, egal ob ich Urlaub habe, es Wochenende oder abends ist.  Ja  Nein
27. Für Freunde und Bekannte muss ich Freundschaftspreise machen.  Ja  Nein
28. Ich muss immer ein offenes Ohr haben, auch wenn die Kunden das manchmal ausnutzen und nur mal eine Frage haben, die dann eine halbe Stunde meiner Zeit kostet.  Ja  Nein
29. Wenn einer kein Geld hat, arbeite ich auch mal so.  Ja  Nein
30. Ich darf nicht mehr verlangen als die Anderen.  Ja  Nein
31. Rechnungswesen ist lästig.  Ja  Nein
32. Das Finanzamt ist mein Feind.  Ja  Nein
33. Besser sich runterhandeln lassen als gar kein Auftrag.  Ja  Nein
34. Wenn ich mahne, verärgere ich meine Kunden.  Ja  Nein
35. Kann ich alles absetzen.  Ja  Nein
36. Alles Geld, das reinkommt, gehört mir.  Ja  Nein