



- Vierzig Prozent komprimierte Buch-Zusammenfassung.
- Mit viel Platz für die Antworten der Übungsfragen.
- Weitere Bücher, Hörbücher und Arbeitsordner von Brian Tracy unter: www.scheelen-institut.de Rubrik: Bildungsverlag / Shop

- Wenn man mir fünf Minuten Zeit geben würde, um Ihnen einen Rat zu geben, und wenn ich Ihnen nur einen einzigen Gedanken mitteilen dürfte, der Ihnen zu mehr Erfolg verhelfen soll, dann würde ich sagen: „**Schreiben Sie Ihre Ziele nieder, machen Sie einen Plan für ihre Verwirklichung und arbeiten Sie von da ab jeden Tag an der Umsetzung dieses Plans.**
- Wenn Sie sich nach dem in diesem Buch beschriebenen praktischen und bewährten Verfahren Ziele setzen und diese verwirklichen, so können Sie in kürzester Zeit viel mehr erreichen, als Sie sich je hätten träumen lassen. Die Geschwindigkeit, mit der Sie vorwärts und nach oben kommen, wird nicht nur Sie selbst überraschen, sondern auch die Menschen um Sie herum.
- **Ein durchschnittlich intelligenter Mensch mit festen Zielen ist einem Genie, das jedoch nicht weiss, was es will, haushoch überlegen.**
- Bewährtes Zielsetzungs-System, dass Sie im Leben auf die Überholspur bringt.
- Es ist besser, irgendeinen Plan zu haben als gar keinen.
- **Wenn Sie sich alles vorstellen können, können Sie auch nahezu alles erreichen.** Diese Erkenntnis zählt zu den wichtigsten überhaupt.

Entfesseln Sie Ihr Potenzial

- *Jeder Mensch verfügt über Potenzial, das einem riesigen Ozean gleicht, der nie besegelt wurde, einem unerforschten Kontinent, einem Universum von Möglichkeiten, die nur darauf warten, erschlossen und genutzt zu werden, um Grosses zu erreichen. (Brian Tracy)*
- Erfolg beruht auf Zielen, alles andere kommt von allein. Erfolgreiche Menschen sind stets extrem Zielorientiert. Sie wissen, was sie erreichen wollen und darauf konzentrieren sie sich mit ganzer Kraft – jeden Tag aufs Neue.
- Ihre Fähigkeit, sich Ziele zu setzen, ist die Schlüsselqualifikation für Erfolg.
- Erfolgsregel: **Es spielt keine Rolle, woher Sie kommen. Es zählt nur, wohin Sie gehen.**
- Ziele sind der Brennstoff im Ofen der Errungenschaften.
- Die vielleicht grösste Entdeckung der Menschheitsgeschichte ist die **Macht der Gedanken über die Realität.** Ihre Gedanken sind schöpferisch. Ihre Gedanken formen und gestalten die Welt um Sie herum und alles, was mit Ihnen geschieht.
- **Es wird genau das aus Ihnen, worüber Sie am häufigsten nachdenken.** Ihre Aussenwelt wird früher oder später zum Spiegelbild Ihres Innenlebens und wirft zurück, was Sie denken. **Wenn Sie dauernd über etwas nachdenken, wird es schliesslich zur Realität.**
- Erfolgreiche Menschen sind in Ihren Gedanken und Gesprächen auf ihre dringendsten Ziele konzentriert. Sie denken und sprechen die meiste Zeit davon, was sie erreichen wollen.
- Klare Ziele wirken wie ein Tritt aufs Gaspedal Ihres Lebens: Sie bringen Sie zügig näher an das heran, was Sie wirklich wollen.
- **Ihr eingebautes Navigationssystem.** Stellen Sie sich folgendes vor: Sie holen eine Brieftaube und legen Sie in ein Käfig. Damit fahren Sie tausend Kilometer weit in eine beliebige Richtung. Sie öffnen den Laderaum, holen die Kiste heraus, nehmen die Decke herunter und lassen die Brieftaube frei. Sie steigt hoch in den Himmel hinauf, kreist dreimal und macht sich dann zielsicher auf den Weg zu ihrem tausend Kilometer entfernten Taubenschlag.
- Sie verfügen über die selbe Zielsicherheit wie eine Brieftaube, nur wenn Sie Ihr Ziel klar vor Augen haben, dann müssen Sie nicht einmal wissen, wo es liegt oder wie man hinkommt. Alleine durch die Entscheidung, was Sie wirklich wollen, bewegt sich Ihr Ziel unaufhaltsam auf Sie zu. Es liegt an diesem unglaublichen kybernetischen Mechanismus, der tief in Ihrem Bewusstsein ruht, dass Sie Ihre Ziele stets erreichen. Wie ein Computer

unterliegt auch Ihr Zielorientierungsmechanismus nicht Ihrem Urteilsvermögen. Er funktioniert automatisch und ununterbrochen und führt Sie dorthin, wo Sie hinwollen – was auch immer Sie vorgeben.

- Warum setzen sich so wenige Menschen Ziele: **1) Der Irrglaube, das Ziele nicht wichtig sind.** Wie viele Freunde oder Familienmitglieder haben feste Ziele, auf die sie engagiert hinarbeiten. **2) Es fehlt die Methode,** sie wissen nicht, wie man Ziele setzt, oder noch schlimmer, sie meinen, sie haben Ziele, aber das sind lediglich Wunschvorstellungen. Ein Ziel ist klar, fest umrissen und konkret, man kann es messen und man weiß, wann man es erreicht hat. **3) Die Angst vor dem Versagen,** versagen tut weh. **4) Die Angst vor Zurückweisung,** sie fürchten sich, sich vor anderen der Kritik und Lächerlichkeit preiszugeben. Unter anderem deshalb sollte man Ziele anfangs für sich behalten.
- Was Sie an der Harvard Business School nicht lernen. Absolventen des MBA (Master in Business Administration = Unternehmensführung) wurden gefragt: „**Haben Sie klare, festgeschriebene Ziele für Ihre Zukunft und Pläne für ihre Umsetzung?**“ Nur 3 Prozent hatten das. 13 Prozent hatten zwar Ziele, aber diese nicht niedergeschrieben. 84 Prozent hatten überhaupt keine Ziele. 10 Jahre später wurde derselbe Abschlussjahrgang erneut befragt. Die 13 Prozent, die Ziele hatten, ohne sie schriftlich niederzuschreiben, verdienten doppelt soviel wie die 84 Prozent der Studenten, die keine Ziele hatten. Aber die 3 Prozent, die klare, schriftlich fixierte Ziele hatten, mehr als die anderen 97 Prozent zusammen, nämlich.
- **Fehlende Wegweiser:** Wie wichtig eindeutige Pläne sind. Sie kommen an eine Großstadt und sollen zu einer Adresse fahren. Es gibt keine Wegweiser, und Sie haben keinen Stadtplan. Sie haben lediglich die recht allgemeine Beschreibung des Hauses, das Sie aufsuchen sollen. Vermutlich suchen Sie bis ans Ende Ihrer Tage.
- Glück braucht Orientierung. Earl Nightingale: „**Glück besteht in der progressiven Umsetzung eines würdigen Ideals oder Ziels**“. Wirklich glücklich fühlen Sie sich nur, wenn Sie sich Schritt für Schritt auf etwas zu bewegen, das Ihnen wichtig ist. Victor Frankl: „**Das grösste Bedürfnis der Menschheit bestehe darin, die Bedeutung und den Zweck des Leben zu finden**“. Glücklich ist der Mensch nur, wenn er etwas tut, was ihn der Erfüllung seiner Wünsche näher bringt

Übung S. 21

- **Welchen Zweck verfolgen Sie?**

- **Wo wollen Sie am ende des Tages stehen?**

- **In welchen Bereichen des Lebens müssen Sie sich höhere, herausfordernde und verlockendere Ziele setzen?**

- **Wie könnte die Angst vor Ablehnung durch einen anderen Sie davon abhalten, sich grössere Ziele zu setzen?**

- **Misserfolg ist unerlässlich für den Erfolg. Nennen Sie zwei Situationen, in denen Sie anfangs scheiterten und dann Erfolg hatten:**

- Erfolg erfordert zwei Voraussetzungen. Zunächst müssen Sie genau wissen, was Sie wollen, und zweitens müssen Sie den Preis festlegen, der dafür zu zahlen ist, und dann anfangen, ihn abzustottern.
- Das **Cafeteria-Erfolgsmodell**: Das Leben gleicht eher einem Buffet oder Cafeteria, als einem Restaurant. In einem Restaurant lässt man sich ein ganzes Menü servieren und zahlt anschliessend. An einem Buffet oder in einer Cafeteria muss man sich selbst bedienen und bezahlen, bevor man in den Genuss der Speisen kommt. Viele Menschen machen den Fehler zu glauben, sie könnten bezahlen, wenn der Erfolg erst einmal eingetreten ist. Sie sitzen vor dem Feuer des Lebens und sagen: „**Wärme mich erste ein bisschen, dann hole ich schon Holz.**“ Der **Fahrstuhl zum Erfolg ist ausser Betrieb. Doch die Treppen sind immer benutzbar.** Der ultimative Zweck allen menschlichen Handelns ist das Erreichen des **persönlichen Glücks**. Was immer wir tun, zielt auf die Steigerung unseres

Glückes ab. Glück erreichen wir oder auch nicht, aber so oder so stellt es unser ureigenes Ziel dar.

- Der Schlüssel zum Glück: Sich Ziele zu setzen, Tag für Tag darauf hinzuarbeiten und sie endlich zu verwirklichen – das ist der Schlüssel zum Lebensglück. Sie sollten Ihr ganzes Denken und Sagen wie ein Laserstrahl bündeln und auf die Dinge ausrichten, die Sie wollen.

Zusammenfassung

Entfesseln Sie Ihr Potenzial:

- **Stellen Sie sich vor, Sie hätten die angeborene Fähigkeit, jedes Ziel, das Sie sich jemals setzen, zu erreichen. Was möchten Sie wirklich sein, haben oder tun?**
Sein:

Haben:

Tun

- **Welche Dinge geben Ihrem Leben besonders viel Sinn und Bedeutung?**

- **Betrachten Sie Ihr Privat- und Berufsleben und stellen Sie fest, wie sehr Ihre eigenen Gedanken Ihre Welt geformt haben. Was sollten oder könnten Sie ändern?**

- **Worüber denken und reden Sie am meisten – über das, was Sie wollen oder über das, was Sie nicht wollen?**

- **Welchen Preis müssen Sie bezahlen, um die Ziele zu erreichen, die Ihnen am wichtigsten sind?**

- **Welche Schritte sollten Sie nach Ihren Antworten auf diese Fragen sofort unternehmen?**

Nehmen Sie Ihr Leben in die Hand

- *Im Allgemeinen kommt es nicht darauf an, was ein Mensch bei der Geburt mitgegeben wurde – ein Mensch ist, was er aus sich macht.*
- Die gefährlichsten Gegner von Glück und Erfolg sind negative Gefühle. Eines Ihrer wichtigsten Ziele ist, sich von negativen Gefühlen frei zu machen. Negative Gefühle beruhen meist auf 4 Faktoren:
 - **Hören Sie auf, sich zu rechtfertigen.**
Wenn man seine negative Haltung nicht rechtfertigen kann, hat man auch keinen Grund wütend zu sein. Negative Gefühle rauben Ihnen Lebensenergie und positive Gedanken. „Okay, ich habe meine Stellung verloren. So was kommt vor. Ich nehme das nicht persönlich. Es werden doch dauernd Leute entlassen. Am besten kümmere ich mich so schnell wie möglich um einen neuen Job“, dann verpuffen seine Gefühle. Er ist gelassen, klarsichtig und auf sein Ziel konzentriert.
 - **Hören Sie auf, nach Ursachen und Rechtfertigungen zu suchen.**
Gründe und Rechtfertigungen setzen immer voraus, dass Sie jemand oder etwas anderem die Schuld an Ihrem Problem geben. Sie schlüpfen in die Rolle des Opfers und machen jemand anderen zum Täter – zum wahren Schuldigen.
 - **Stehen Sie über dem, was andere über Sie denken.**
 - **Jeder ist für sich selbst verantwortlich**
Suche nach einem Schuldigen. Beim **Baum der negativen Gefühle**, stellt der Stamm die Neigung dar, andere für die eigenen Probleme verantwortlich zu machen. Sägt man den Stamm ab, dann sind damit alle Äste des Baums, all die anderen Negativen Gefühle, sofort beseitigt.
- Das Gegenmittel gegen negative Gefühle aller Art besteht darin, die volle Verantwortung für die eigene Situation zu übernehmen. „**Ich bin verantwortlich**“ sofortige Löschfunktion für negative Gefühle.
- Erst wenn Sie sich von Ihren negativen Gefühlen befreit haben, indem Sie Verantwortung übernehmen, können Sie anfangen, sich in jedem Lebensbereich Ziele zu setzen.
- Niemand kann Ihnen Minderwertigkeitsgefühle vermitteln, wenn Sie es nicht selbst zulassen. Ich bin niemals auf andere sauer. Wäre ja noch schöner – ich sitze da und ärgere mich, während die sich womöglich einen netten Abend machen. Wenn Sie einen Fehler machen, entschuldigen Sie sich einfach und machen Sie die Sache wieder gut. Positive Gefühle verleihen Macht, negative entziehen sie.
- Hallo Chef. Sie sollten sich in Ihrem Werdegang stets als selbstständig betrachten. Sie sollten sich für ihr Unternehmen verantwortlich fühlen, als wäre es ihr eigenes. Sich als **Chef Ihrer eigenen privaten Dienstleistungsfirma** begreifen. Sie sind Ihres Glückes Schmied.
- Entwickeln Sie Ihre persönliche Strategie: Sie sind verantwortlich für die strategische **Planung** Ihres Lebens und Ihrer Karriere. Sie sind zuständig für die übergreifende **Managementstrategie**, für die **Zielsetzung**, die **Planung**, das Beschliessen von **Massnahmen** und deren **Umsetzung**. Sie sind für die **Produktionsmenge**, die **Qualität** und **Quantität** verantwortlich. Sie sind für die **Marketingstrategie**, für Ihre **Weiterentwicklung** und Ihren **Aufstieg** verantwortlich, für die Pflege Ihres **Images** und Ihres **Äusseren**, damit Sie sich auf einem vom Wettbewerb beherrschenden Markt möglichst teuer verkaufen können. Sie sind verantwortlich für die **Finanzstrategie**, also wie viel Ihrer Dienstleistung Sie tatsächlich verkaufen wollen, wie viel Sie **verdienen** wollen, wie schnell Ihr Einkommen von Jahr zu Jahr steigen soll, wie viel Sie **sparen** und investieren wollen und wie gross Ihr **Vermögen** sein soll, wenn Sie sich zur Ruhe setzen. Sie sind zuständig für **Strategie** im Umgang mit Ihren **Mitmenschen** und für Ihre

Beziehung. Wenn es möglich ist, suchen Sie sich Ihren Chef sorgfältig aus. Das wirkt sich ganz wesentlich darauf aus, was Sie verdienen, wie schnell Sie vorankommen und wie viel Spass Ihnen Ihre Arbeit bereitet. Auch die Auswahl Ihres **Partners** und Ihrer **Freunde** beeinflusst Ihren Erfolg und Ihr Glück. Sie tragen auch die Gesamtverantwortung für **Personalfragen** und **Personalentwicklung**, für **Training** und **Weiterbildung**. Sie müssen entscheiden, welche **Kenntnisse**, **Qualifikationen**, **Fähigkeiten** und **Kernkompetenzen** Sie benötigen, um so viel Geld zu verdienen, wie Sie verdienen möchten.

- Werden Sie zur **Wachstumsaktie**: Stellen Sie sich vor, Sie sind ein Unternehmen, dessen Aktien an der Börse gehandelt werden. Wie sieht Ihre Strategie zur Steigerung Ihres Einkommens um 25 bis 30 Prozent im Jahr aus? Als Chef Ihres eigenen Lebens, als Lebenspartner oder Familienoberhaupt sind Sie es Ihren Lieben einfach schuldig, auf Wachstumskurs zu gehen und Ihren Wert, Ihr Einkommen und Ihren Gewinn im Laufe der Jahre kontinuierlich zu steigern.
- Sie bestimmen Ihr Schicksal selbst. Als Chef Ihres eigenen privaten Dienstleistungsunternehmens. Sehen Sie sich als selbstbestimmendes Individuum, das über sich und seinen Werdegang entscheidet. Hören Sie auf, über die Dinge zu jammern und zu klagen, die in der Vergangenheit passiert und nicht mehr zu ändern sind. Konzentrieren Sie sich stattdessen auf die Zukunft und überlegen Sie sich, was Sie erreichen wollen. Denken Sie vor allem an Ihre Ziele, denn schon der Gedanke daran gibt Ihnen positive Energie und Ihrem Leben eine tiefere Bedeutung.
- Ermitteln Sie Ihre Kontrollüberzeugung. Die Kontrollüberzeugung stellt den entscheidenden Faktor für Glück oder Unglück im Leben eines Menschen dar. Ein Mensch mit einer **internen Kontrollüberzeugung** hat das Gefühl, dass er sein Leben voll im Griff hat. Er fühlt sich stark, selbstbewusst und einflussreich. Er ist in der Regel optimistisch und positiv eingestellt, mit sich rundum zufrieden und hat das Gefühl, sein Leben absolut selbst in der Hand zu haben. Ein Mensch mit einer **externen Kontrollüberzeugung** dagegen ist jemand, der sich von äusseren Faktoren – von seinem Chef, den Rechnungen, dem Ehepartner, von Kindheitsproblemen und von seiner aktuellen Situation abhängig macht. Er hat das Gefühl, das er gar nichts unter Kontrolle hat und fühlt sich infolgedessen schwach, frustrierend, ängstlich, negativ, feindselig und entmachtet. Es besteht ein direkter Zusammenhang zwischen dem Mass an Verantwortung, das Sie übernehmen, und dem Mass an Kontrolle, das Sie empfinden. Je öfter Sie sich sagen, dass Sie verantwortlich sind, desto eher entwickeln Sie eine interne Kontrollüberzeugung und desto machtvoller und selbstbewusster fühlen Sie sich.
- **Das goldene Dreieck**: Zwischen Verantwortung und Glück besteht ein direkter Zusammenhang. Je mehr Verantwortung Sie übernehmen, desto mehr glücklicher werden Sie. **Verantwortung, Kontrolle und Glück** gehören offensichtlich untrennbar zusammen. Je mehr Verantwortung Sie übernehmen, desto mehr internes Kontrollvermögen empfinden Sie. Je mehr Kontrollvermögen Sie empfinden, desto glücklicher und selbstbewusster werden Sie. Und wenn Sie positiv gestimmt sind und Ihr Leben unter Kontrolle haben, dann setzen Sie sich auch grössere und ehrgeizigere Ziele und entwickeln die nötige Energie und Entschlossenheit, um diese umzusetzen.
- Der Ausgangspunkt jeglicher Zielorientierung ist die Erkenntnis, dass **Sie über ein praktisch unbegrenztes Potential verfügen. Sie können sein, haben oder tun, was immer Sie möchten. Sie müssen es nur wirklich wollen und bereit sein, lange genug dafür zu arbeiten.** Zweite Schritt der Zielorientierung ist die Verantwortung für das eigene Leben zu übernehmen und für alles, was Ihnen passiert – ohne Schuldzuweisungen und Ausreden.

- Haben Sie diese beiden Konzepte verinnerlicht, dass **Ihr Potenzial unbegrenzt** ist und dass **Sie voll verantwortlich sind**, dann sind Sie bereit für den nächsten Schritt, der im Entwurf Ihrer idealen Zukunft besteht.

Zusammenfassung

Nehmen Sie Ihr Leben in die Hand

- **Was ist das grösste Problem bzw. die grösste Quelle negativer Gefühle in Ihrem Leben? Inwiefern sind Sie dafür selbst verantwortlich?**

- **Betrachten Sie sich als Chef Ihrer Firma. Was würden Sie anders machen, wenn Ihnen 100 Prozent der Aktien gehörten?**

- **Machen Sie ab heute nie mehr andere verantwortlich. Übernehmen Sie stattdessen die volle Verantwortung für jeden Bereich Ihres Lebens. Wie können Sie das erreichen?**

- **Suchen Sie keine Ausreden. Tun Sie lieber den ersten Schritt nach vorne. Halten Sie sich vor Augen, dass Ihre bevorzugten Ausflüchte jeder Grundlage entbehren und verhalten Sie sich entsprechend.**

- **Betrachten Sie sich als treibende Schöpferkraft in Ihrem Leben. Wo Sie heute stehen und was Sie heute sind, ist das Resultat Ihrer eigenen Entscheidung. Was sollten Sie ändern?**

- **Vergeben Sie allen, von denen Sie jemals verletzt wurden. Vergessen Sie es einfach. Sprechen Sie nie mehr davon. Konzentrieren Sie sich stattdessen auf die Arbeit an den Dingen, die Ihnen wichtig sind – so sehr, dass Sie gar keine Zeit mehr haben, rückfällig zu werden.**

Gestalten Sie Ihre Zukunft

- *Ein Mensch wird so gross wie der Wunsch, der ihn leitet. Oder so gross wie der Ehrgeiz, der ihn beherrscht.*
- Die hervorstechende Eigenschaft von Managern ist die Vision. Erfolgsmenschen haben Vision. Die wichtigste Erkenntnis der Menschheitsgeschichte: „**Man wird, worüber man die meiste Zeit nachdenkt.**“ Woran denken Führungskräfte die meiste Zeit? Sie denken an die Zukunft, an das, was sie vorhaben und was sie tun können, um es zu verwirklichen. Diese Führungsqualität nennen wir „**Zukunftsorientiert**“. Erfolgsmenschen denken an das, was sie wollen und was sie tun können, um es zu bekommen. Die „**langfristige Perspektive**“ ist die entscheidende Determinante für finanziellen und persönlichen Erfolg im Leben. Mehrere Jahre in die Zukunft denken, wenn Entscheidungen in der Gegenwart anstehen. Je weiter Sie in die Zukunft denken, desto besser sorgen heutige Entscheidungen dafür, dass diese Zukunft Wirklichkeit wird.
- Sparen Sie von 20 bis 65 monatlich 100 Franken und legen Sie es mit 10 Prozent Rendite an. Das ergibt 1 118 000 Franken mit 65. Jeder hat die Chance, Millionär zu werden.
- Denken Sie fünf Jahre voraus. Ihre strategische Lebensplanung sollte mit einem langfristigen Blick auf Ihr Leben beginnen. Durch **Idealisieren** erschaffen Sie sich eine **Fünf-Jahres-Fantasie**. Sie stellen sich vor, wie Ihr Leben in fünf Jahren aussehen müsste, wenn es in jeder Hinsicht vollkommen wäre. **Die grösste Einzelbarriere bei der Zielsetzung sind selbstbeschränkende Überzeugungen**. Sie halten Ihre Möglichkeiten in irgendeinem Bereich für begrenzt. Weil Sie sich nicht hoch genug einschätzen, setzen Sie sich entweder gar keine Ziele oder zu bescheidene, die weit hinter dem zurückliegen, was Sie eigentlich leisten oder erreichen könnten. Wenn Sie das **Idealisieren** und die **Zukunftsorientierung** miteinander verknüpfen, können Sie diesen Prozess des Selbstbeschränkung durchbrechen oder neutralisieren. Stellen Sie sich vor, es seien Ihnen keinerlei Grenzen gesetzt. Stellen Sie sich vor, Sie hätten mehr Zeit, Begabung und Fähigkeiten, als Sie je benötigen werden, um jedes selbstgestreckte Ziel zu erreichen. Wie Ihre Lebenssituation auch aussieht, stellen Sie sich vor, Sie hätten alle Freunde, Kontakte und Beziehungen, die Sie bräuchten, um jede Tür zu öffnen und alles zu erreichen, was Sie wirklich wollten. Stellen Sie sich vor, dass es keinerlei Grenzen dafür gäbe, was Sie sein, haben oder tun könnten, um die Ziele zu verwirklichen, die Ihnen wirklich wichtig sind.
- Praktizieren Sie **Schön-Wetter-Denken**. **Stellen Sie sich vor, dass einfach alles möglich ist – ohne Grenzen, wie ein klarer, blauer Himmel**. Man denkt ein paar Jahre in die Zukunft und stellt sich vor, wie das Leben aussehen könnte, wenn es in jeder Hinsicht vollkommen ist. Dann blickt man zurück auf die aktuelle Situation und stellt sich folgende Frage: „**Was hätten passieren müssen, damit ich mir eine vollkommene Zukunft hätte aufbauen können?**“ „**Was müsste von jetzt an passieren, damit ich all meine Ziele irgendwann auch erreiche?**“

Übung S. 37

- **Wie sieht Ihr idealer Job aus (in 5 Jahren)**

▪ **Was tun Sie?**

▪ **Wo tun Sie es?**

▪ **Mit wem arbeiten Sie zusammen? Wie viel Verantwortung tragen Sie?**

▪ **Welche Qualifikationen und Kompetenzen haben Sie?**

▪ **Welche Ziele erreichen Sie?**

▪ **Welchen Status haben Sie in Ihrem Umfeld?**

- Es gibt keine Grenzen. Stellen Sie sich vor, Ihnen ist alles möglich. Wir überschätzen oftmals stark, was wir in einem Jahr erreichen können. Doch ebenso stark unterschätzen wir, was wir in fünf Jahren erreichen können.

Übung S. 37

▪ **Wie viel wollen Sie in 5 Jahren verdienen?**

▪ **Was für ein Leben wollen Sie führen, in was für einem Haus wollen Sie leben?**

▪ **Was für ein Auto wollen Sie fahren?**

▪ **Welchen materiellen Luxus wollen Sie sich und Ihrer Familie ermöglichen?**

▪ **Wie viel Geld wollen Sie auf Ihrem Konto haben?**

▪ **Wie viel wollen Sie jeden Monat bzw. jedes Jahr anlegen**

▪ **Wie gross soll Ihr Vermögen sein, wenn Sie sich zu ruhe setzen?**

- Stellen Sie sich vor, Sie hätten eine **Zaubertafel**. Darauf könne Sie schreiben, was sie möchten. Es sind Ihnen keinerlei Grenzen gesetzt.
- Stellen Sie sich das perfekte Familienleben vor.

Übung S. 38

▪ **Wenn Ihre Familie in fünf Jahren perfekt sein soll, wie müsste es dann aussehen?**

▪ **Mit wem möchten Sie noch zusammen sein. Mit wem nicht mehr?**

▪ **Wo und wie würden Sie leben**

▪ **Wie sähe ihr Lebensstandart aus?**

▪ **Was für eine Beziehung hätten Sie in 5 Jahren zu den wichtigsten Menschen in Ihrem Leben, wenn alles in jeder Hinsicht perfekt wäre?**

- Bei Ihren Fantasien und Vorstellungen zur idealen Zukunft lautet die einzige und entscheidende Frage „**Wie?**“ Wenn Sie diese Frage stellen, wird Ihre Kreativität angeregt. Es werden Eingebungen ausgelöst, die Ihnen helfen, Ihre Ziele zu erreichen. Erfolgreiche Menschen fragen sich ständig, ob ein bestimmtes Ziel erreichbar ist oder nicht. Erfolgreiche Menschen dagegen fragen lediglich: „**Wie? Wie kann ich dieses Ziel erreichen?**“
- Perfekte Gesundheit und Fitness

Übung S. 39

- **Wenn Sie in 5 Jahren physisch in Bestform wären, wie würden Sie aussehen, sich fühlen und wirken?**

- **Welches wäre Ihr Idealgewicht?**

- **Wie viel Sport würden Sie in der Woche treiben?**

- **Wie stünde es um Ihren Gesundheitszustand?**

- **Was müssen Sie heute noch an Ihrer Ernährung, Ihrem Sportprogramm und Ihren Gewohnheiten ändern, um in Zukunft in jeder Hinsicht topfit zu sein?**

- Stellen Sie sich vor, Ihr Status in der Gesellschaft und Ihrer Gemeinde wäre ideal:

Übung S. 39

- **Was würden Sie tun**

- **Für welche Organisation würden Sie sich einsetzen?**

- **Welche Anliegen entsprechen Ihren Überzeugungen und finden Ihre Unterstützung?**

- **Wie könnten Sie sich stärker dafür engagieren?**

- Der Hauptgrund zwischen erfolgreichen und erfolglosen Menschen besteht in der **Handlungsorientierung**. Wer in seinem Leben Herausragendes leistet, ist extrem handlungsorientiert. Er ist ständig in Bewegung. Er hat immer zu tun. Wenn er eine Idee hat, schreitet er sofort zur Tat. **Der Weg in die Hölle ist gepflastert mit guten Absichten.**
- Ziehen Sie Bilanz.

Übung S. 40

- **Welche Kenntnisse und Fähigkeiten können Sie sich innerhalb von 5 Jahren noch aneignen?**

- **In welchen Bereichen würde Ihre Leistung als Spitzenmässig anerkannt**

- **Was müssen Sie jeden Tag tun, um die Kenntnisse und Fähigkeiten zu entwickeln, die Sie in Zukunft zur Höchstleistung führen?**

- Gestalten Sie Ihren Idealkalender.

Übung S. 40

- Was möchten Sie an den Wochenenden und in den Ferien unternehmen?

- Wie viel Freizeit möchten Sie in der Woche, im Monat und im Jahr zur Verfügung haben?

- Wo würden Sie gerne hinfahren?

- Wie würden Sie Ihren Jahresablauf gestalten, wenn Sie uneingeschränkt planen und vollkommen frei Ihre Zeit bestimmen können?

- Beschliessen Sie, die meiste Zeit über an Ihre ideale Zukunft zu denken. Je konkreter Ihre Vorstellung von Ihrer langfristigen Zukunft ist, desto eher ziehen Sie Menschen und Umstände an, die dazu beitragen, dass Ihre Vision Wirklichkeit wird. Je klarer Sie wissen, wer Sie sind und was Sie wollen, desto mehr und desto schneller werden Sie es in jedem Lebensbereich erreichen.

Zusammenfassung

Gestalten Sie Ihre Zukunft:

- **Stellen Sie sich vor, dass es für jedes Problem eine Lösung gibt, einen Weg, Grenzen zu überwinden und eine Möglichkeit, alle Ziele zu erreichen, die Sie sich setzen. Was würden Sie anders machen?**
- **Üben Sie, aus der Zukunft zurückzublicken. Stellen Sie sich Ihre Welt in fünf Jahren vor und schauen Sie dann zurück. Was müsste passiert sein, damit dieser Idealzustand erreicht werden konnte?**
- **Stellen Sie sich vor, Ihre finanzielle Situation wäre rundum perfekt. Wie viel würden Sie verdienen? Wie gross wäre Ihr Vermögen? Was können Sie noch heute unternehmen, um diese Ziele zu verwirklichen?**
- **Stellen Sie sich vor, Ihr Familien- und Privatleben wäre glücklich und zufrieden stellend. Wie sähe es aus? Was sollten Sie noch heute öfter oder seltener tun?**
- **Planen Sie Ihren idealen Jahresablauf. Gestalten Sie sich das Jahr von Januar bis Dezember vollkommen frei. Was würden Sie noch heute ändern?**

- **Stellen Sie sich vor, Ihr Gesundheitszustand und Ihre Fitness wären in jeder Hinsicht perfekt. Was könnten Sie noch heute tun, um Ihre Vision von sich selbst in die Wirklichkeit umzusetzen?**

Werden Sie sich Ihrer Werte bewusst

- *Ein Universum, das aus allem besteht, was ist: und ein Gott in allem, und ein Daseinsprinzip, und ein Gesetz, das die Grundlage bildet für alle vernunftbegabten Wesen, und eine Wahrheit.*
- Führungspersönlichkeiten und Menschen an der Spitze wissen, wer sie sind, was sie glauben und wofür sie eintreten. Der Durchschnittsmensch hat meist ein weniger strukturiertes Bild von seinen Zielen, Werten und Idealen. Führungspersönlichkeiten dagegen haben vielleicht die gleichen oder sogar geringere Fähigkeiten und Chancen, doch sie erreichen in allem, was sie anfangen, wesentlich mehr. Man lebt von innen heraus. Der Kern der Persönlichkeit sind Ihre Werte. Ihre Werte machen aus Ihnen den Menschen, den Sie sind. Alles, was Sie nach aussen hin tun, wird von Ihren inneren Werten bestimmt und davon, ob diese klar oder verschwommen sind. Je klarer Sie sich über Ihre inneren Werte sind, desto präziser und effektiver fallen Ihre äusseren Handlungen aus.
- Stellen Sie sich Ihre Persönlichkeit als Zielscheibe mit 5 konzentrischen Ringen vor, die von innen nach aussen verlaufen. Ganz innen liegen Ihre Werte.
- **Ihre Werte prägen Ihre Überzeugungen** von sich und der Welt um Sie herum. Mit positiven Werten wie Liebe, Mitgefühl und Grosszügigkeit glauben Sie, dass die Menschen in Ihrer Welt diese Werte auch verdienen und behandeln sie entsprechend.
- **Ihre Überzeugungen bestimmen Ihre Erwartungen.** Wenn Sie positive Werte haben, so halten Sie sich für einen guten Menschen. Wenn Sie sich für einen guten Menschen halten, so rechnen Sie damit, dass Ihnen Gutes widerfährt. Wenn Sie erwarten, dass Ihnen Gutes widerfährt, sind Sie positiv, fröhlich und zukunftsorientiert. Sie sehen das Gute in anderen Menschen und in Situationen.
- **Ihre Erwartungen prägen Ihre Einstellungen.** Ihre Einstellung ist das äussere Zeichen oder das Spiegelbild Ihrer Werte, Überzeugungen und Erwartungen. Gehört zu Ihren Werten, dass diese Welt lebenswert ist, und Sie glauben, dass Sie im Leben Erfolg haben werden, dann erwarten Sie, dass alles, was Ihnen passiert, Sie irgendwie weiterbringt. Folglich haben Sie eine positive mentale Einstellung anderen gegenüber und diese reagieren entsprechend positiv auf Sie. Daher ist Erfolg in allen Lebenslagen untrennbar mit einer positiven Geisteshaltung verbunden.
- Der fünfte Ring oder die fünfte Lebensebene sind Ihre **Handlungen**. Wie Sie sich nach aussen hin verhalten, ist das ultimative Spiegelbild Ihrer innersten Werte, Überzeugungen und Erwartungen. Deshalb werden Ihre Leistungen im Leben auch so viel stärker davon geprägt, was in Ihnen vorgeht, als von irgendeinem anderen Faktor.
- Innen wie aussen: Wie ein Mensch denkt, kann man grösstenteils an seinen äusseren Lebensumständen erkennen. Ein Mensch, der – innerlich – positiv, optimistisch, ziel- und zukunftsorientiert ist, führt auch äusserlich meist ein Leben in Glück, Erfolg und Wohlstand. Aristoteles: das ultimative Ziel, der eigentliche Zweck des menschlichen Lebens, ist das eigene Glück. Und am glücklichsten sind Sie dann, wenn Ihre äusseren

Handlungen mit Ihren inneren Werten übereinstimmt. Ihre Ziele müssen mit Ihren Werten übereinstimmen und Ihre Werte mit Ihren Zielen. Deshalb ist der Ausgangspunkt für grosse Errungenschaften und Spitzenleistungen, dass Sie sich Ihrer Werte bewusst werden. Dazu müssen Sie darüber nachdenken, was in Ihrem Leben wirklich wichtig ist. Um diese Werte herum organisieren Sie dann Ihr gesamtes Leben. Jeder Versuch, nach aussen hin im Widerspruch zu Ihren inneren Werten zu leben, verursacht Stress, Negativität, Unglück, Pessimismus und sogar Wut oder Frustration. Ihre vornehmste Pflicht sich selbst und Ihrem Lebensglück gegenüber ist es also, sich über Ihre Werte absolut im Klaren zu sein – bei allem, was Sie tun.

- Passen Sie auf, dass Ihre Erfolgsleiter auch am richtigen Haus steht, bevor Sie hinaufsteigen. Ein Leben, das nicht kritisch untersucht wird, ist es nicht wert, gelebt zu werden. **„Was sind eigentlich meine diesbezüglichen Werte?“** Die glücklichsten Menschen sind diejenigen, die in Harmonie mit ihren innersten Überzeugungen und Werten leben.
- Vertrauen Sie Ihrem Bauchgefühl. Selbstvertrauen ist das Fundament jeder Grösse. Es entsteht, wenn Sie Ihrer Intuition, der „leisen, zarten Stimme“ in Ihrem Innern, folgen. **In Übereinstimmung mit Ihren wahren Werten zu leben, ist der Königsweg zu mehr Selbstvertrauen, Selbstachtung und Stolz.** Fast jedes menschliche Problem kann gelöst werden durch Rückbesinnung auf die Grundwerte. Wann immer Sie sich durch irgendetwas gestesst fühlen, blicken Sie in sich hinein und fragen Sie sich: **„Was stresst mich?“**, **„Inwiefern befinde ich mich in dieser Situation im Widerspruch zu meinen innersten Werten?“**
- Ihre wahren Werte spiegeln sich in Ihren Handlungen wider, vor allem, wenn Sie unter Druck stehen. Werte sind hierarchisch organisiert. Wenn Sie herausfinden wollen, wer Sie wirklich sind und was Sie wirklich wollen, sollten Sie in ersten Linie Ihre Werte nach ihrer Bedeutung ordnen. Sind Sie sich über die relative Bedeutung Ihrer Werte im Klaren, können Sie Ihr äusseres Leben entsprechend organisieren.
- Eine Methode, Ihre wahren Werte zu finden, Vergangenheit betrachten. Wie haben Sie sich in der Vergangenheit unter Druck verhalten? Wie haben Sie im Zweifelsfall über Ihre Zeit oder Ihr Geld bestimmt? **Sagen Sie mir, woraus ein Mensch das Gefühl grösster Wichtigkeit bezieht, und ich verrate Ihnen seine gesamte Lebensphilosophie.** (Dale Carnegie)

Übung S. 46

- Wann kommen Sie sich wichtig vor?

- Woraus beziehen Sie Selbstvertrauen

▪ **Wann respektieren Sie sich, wann sind Sie stolz auf sich?**

▪ **Welche Ihrer bisherigen Leistungen hat Sie besonders stolz und zufrieden gemacht?**

▪ Erkennen Sie Ihren Herzenswunsch. Was ist Ihr Herzenswunsch? Was wünschen Sie sich aus tiefstem Herzen mehr als alles andere? Was wollen Sie sein, haben oder tun? Wofür möchten Sie gerne berühmt werden? Mit welchen Worten sollen andere Sie in Ihrer Abwesenheit beschreiben? Was sollen die Leute einmal über Sie sagen, wenn Sie nicht

mehr das sind? Was soll an Ihrer Beerdigung über Sie gesagt werden? Wie sollen Sie Ihre Familie, Ihre Freunde und Kinder in Erinnerung behalten? Wie sollen Sie über Sie sprechen, wenn Sie gestorben sind? Was sollen ihnen andere über Sie erzählen?

Was für einen Ruf haben Sie heute? Welchen Ruf hätten Sie gerne in der Zukunft? Was sollten Sie heute tun, um sich den angestrebten Ruf zu verdienen?

- ... Hatten schwere Kindheit, waren sogar im Gefängnis. Dann, sie dachten ernsthaft darüber nach, wie sie von anderen wahrgenommen werden wollten. Sie beschlossen, ihr Leben zu ändern, indem sie die Werte veränderten, nach denen sie lebten. Woher Sie kommen, spielt keine Rolle. Es zählt nur, wohin Sie gehen. Wenn Sie in jeder Hinsicht etwas besonderes wären, wie würden Sie sich dann anderen gegenüber verhalten? Welchen Eindruck würden Sie auf Menschen machen, die sie kennen lernen und mit denen Sie sich unterhalten? Wenn Sie ein rundum perfekter Mensch sein könnten, wären Sie dann anders als heute?
- Das Mass an Selbstachtung bestimmt darüber, wie glücklich jemand ist. „Wie sehr man sich mag.“ Ihre Selbstachtung wird also durch Ihr **Selbstbild** bestimmt. Und das wiederum davon, wie Sie sich im täglichen Umgang mit anderen sehen und was sie über sie denken. Ihr Selbstbild wird nach Ihrer Idealvorstellung geformt und diese besteht aus den Qualitäten, Werten, Zielen, Hoffnungen, Träumen und Bestrebungen, die Sie in sich tragen. Je stärker Ihr Verhalten im jeweiligen Moment mit dem übereinstimmt, was Sie für das ideale Verhalten halten, desto mehr achten Sie sich und desto glücklicher sind Sie auch. Verhalten Sie sich hingegen so, dass es nicht mit Ihrer Vorstellung vom Idealverhalten übereinstimmt, entwickeln Sie ein negatives Selbstbild. Sie spüren, dass Sie nicht Ihr Bestes geben, dass Sie hinter Ihrem **Ideal** zurückbleiben. Infolgedessen sinken Ihre Selbstachtung und damit auch Ihr Glücksgefühl.
- Bringen Sie Bestleistung: Sobald Sie so gehen, sprechen und agieren, wie es Ihren Idealvorstellungen entspricht, haben Sie ein positives Selbstbild, Ihre Selbstachtung steigt und Sie sind glücklicher mit sich und Ihrer Welt. Ihr Ziel sollte es sein, in allem, was Sie tun, bewusst und systematisch die Umstände herbeizuführen, die Ihre Selbstachtung stärken. Sie sollten Ihr Leben leben, als wären Sie bereits der besondere Mensch, der Sie in Zukunft gerne sein möchten.
- Welche Werte legen Sie heute bei Ihrer **Arbeit und Karriere** zugrunde? Glauben Sie an Werte wie **Integrität, Fleiss, Zuverlässigkeit, Kreativität, Kooperation, Initiative, Ehrgeiz und Teamfähigkeit**? Welche Werte legen Sie bei Ihrer **Familie** zugrunde? Glauben Sie an **Liebe, ständige Ermutigung und Unterstützung, Geduld, Vergebung, Grosszügigkeit, Wärme und Aufmerksamkeit**? Welche Werte legen Sie bei **Geld** und finanziellem Erfolg zugrunde? Glauben Sie an **Ehrlichkeit, Fleiss, Sparsamkeit, Genügsamkeit, Bildung, Leistung, Qualität und Beharrlichkeit**? Wie steht es mit Ihrer **Gesundheit**? Glauben Sie daran, dass **Selbstdisziplin, Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle** wichtig sind, was **Ernährung, körperliche Betätigung und Erholung** angeht? Setzen Sie sich hohe Standards für ihr Gesundheits- und Fitnessprogramm und arbeiten Sie täglich daran, diesen Standards gerecht zu werden?
- Denken Sie nur an das, was Sie wollen. **Man wird, woran man die meiste Zeit über denkt**. Erfolgreiche Menschen denken an ihre Werte und daran, wie sie diese Werte in jedem Bereich ihres Lebens an jedem Tag aufs Neue leben und umsetzen können. Und es lohnt sich: Je mehr man sein Leben in Einklang mit seinen Werten lebt, desto glücklicher, gesünder, positiver und energiegeladener ist man.
- **Der wichtigste Wert ist vielleicht die Integrität. Integrität als solche ist eigentlich kein Wert. Sie ist vielmehr der Wert, der alle anderen Werte gewährleistet.** Wenn man mal entschieden hat, im Einklang mit einem bestimmten Wert zu leben, dann bestimmt das Mass an Integrität, ob man seine Aufgabe zu Ende führt oder nicht. Je stärker man sich diszipliniert, nach bestem Wissen zu leben, desto grösser ist das Mass an

persönlicher Integrität. Und je grösser das Mass an persönlicher Integrität ist, desto glücklicher und einflussreicher fühlt man sich in allem, was man tut. Integere Menschen leben nach ihren Werten, auch wenn niemand hinschaut. Andere Menschen dagegen nehmen Abkürzungen und machen Kompromisse – vor allem, wenn es keiner sieht.

- Entscheiden Sie sich, ab heute stets die Wahrheit zu sagen und ehrlich zu sich und anderen zu sein. Finden Sie heraus, welche Werte für Sie in allen Bereichen Ihres Lebens gelten. Schreiben Sie sie auf. Denken Sie darüber nach, wie Sie sich verhalten müssten, wenn Sie im Einklang mit diesen Werten leben wollen. Und halten Sie sich in Zukunft strikt daran, versuchen Sie dies ohne Kompromisse durchzuführen.
- Sobald Sie erst die volle Verantwortung übernommen haben für Ihr Leben und alles, was Ihnen widerfährt, und sobald Sie ein **Idealbild Ihrer Zukunft entworfen** und Ihre **Werte ermittelt** haben, können Sie sich in jedem Bereich Ihres Lebens klare, konkrete Ziele setzen. Sie befinden sich jetzt auf der Startrampe und sind bereit für die Zukunft.

Zusammenfassung

Werden Sie sich Ihrer Werte bewusst:

- **Listen Sie drei bis fünf Werte auf, die heute in Ihrem Leben die grösste Rolle spielen. Woran glauben Sie wirklich? Wofür treten Sie ein?**

- **Welche Eigenschaften und Werte werden Ihnen von den Menschen, die Sie kennen, heute zugeschrieben?**

- **Welches sind für Sie die wichtigsten Leitwerte im Umgang mit anderen Menschen?**

- **Welche Werte gelten für Sie bei Geldangelegenheiten und finanziellem Erfolg? Richten Sie sich im Alltag danach?**

- **Beschreiben Sie Ihre Idealvorstellung eines Menschen – den Menschen, der Sie am liebsten wären, wenn nichts unmöglich wäre.**

- **Schreiben Sie Ihren eigenen Nachruf, wie er von Ihren Freunden und Ihrer Familie bei Ihrem Begräbnis verlesen werden soll. Schreiben Sie auf, wie Sie in Erinnerung bleiben möchten.**

- **Welche Veränderung könnten Sie heute in Ihrem Leben vornehmen, um in besseren Einklang mit Ihren Werten zu leben?**

Bestimmen Sie Ihre wahren Ziele

- *Erkennen Sie, was Sie wirklich wollen. Als bald werden Sie aufhören, Schmetterlinge zu fangen und stattdessen nach Gold schürfen*
- Mein Lieblingswort zum Thema **Zielorientierung und Erfolg** ist „Klarheit“. **Es besteht ein direkter Zusammenhang zwischen dem Mass an Klarheit über Sie selbst und Ihrer wahren Wünsche und praktisch allem, was Sie im Leben erreichen möchten.** Erfolgreiche Menschen nehmen sich die nötige Zeit, um sich absolute Klarheit über sich selbst und ihre Wünsche zu verschaffen. Wie bei einem Bauplan eines Hauses. Menschen, die es nicht besser wissen, stürzen sich kopfüber ins Leben, wie ein Hund, der einem vorbeifahrendem Auto hinterher jagt. Und dann wundern Sie sich, warum sie es nie zu etwas bringen. Wenn du Schlösser im Himmel gebaut hast, muss deine Arbeit nicht verloren sein; denn dort ist der Ort, wo sie hingehören. Jetzt errichte ihr Fundament. Visionen und Werte zu konkreten Zielen verdichten.
- **Ein intensiver, leidenschaftlicher Wunsch ist unabdingbar, wenn Sie Hindernisse überwinden und grosse Ziele erreichen möchten.** Damit Ihr Wunsch stark genug ist, müssen Ihre Ziele sehr persönlich sein. Es müssen selbstgesetzte Ziele sein, die nicht von anderen vorgegeben wurden oder von Ihnen gewählt wurden, um einem anderen zu imponieren. Ein effektiver Zielsetzungsprozess basiert darauf, dass jeder ausschliesslich auf sich selbst bezogen feststellt, was er wirklich, ehrlich erreichen möchte.
- Die Gretchenfrage: Was möchte ich mit meinem Leben wirklich anfangen? Wenn Sie im Leben alles tun oder sein oder haben könnten, was wäre das? Ein Ziel, das Sie nicht sehen, können Sie auch nicht erreichen. Um Ihre wahren Ziele zu ermitteln, beginnen Sie bei Ihrer Vision, Ihren Werten und Ihren Idealen.
- Entscheiden Sie, was Sie wirklich wollen.

Übung S. 53

- **Was sind für Sie die drei wichtigsten Ziele in Ihrem Job und Ihrer Karriere?**

- **Welches sind im Moment Ihre drei wichtigsten finanziellen Ziele?**

- **Welches sind im Moment Ihre drei wichtigsten familiären oder zwischenmenschlichen Ziele?**

- **Welches sind im Moment Ihre 3 wichtigsten Ziele in Bezug auf Gesundheit und Fitness**

Ermitteln Sie Ihre grössten Sorgen S. 53

- **Was sind momentan die drei grössten Sorgen in Ihrem Leben? Worüber machen Sie sich Gedanken? Was bedrückt, belastet und beschäftigt Sie in Ihrem Alltag? Was betrübt oder ärgert Sie? Was beeinträchtigt Ihr Lebensglück mehr als alles andere? Wo drückt der Schuh?**

Übung S. 54

- **Wie sieht die Ideallösung für jeden dieser Probleme aus?**

- **Wie könnte ich die Probleme oder Sorgen sofort aus der Welt schaffen?**

- **Welches ist der schnellste und der beste Weg zur Lösung dieses Problems**

- Ein fantastisches Denk-Werkzeug. **William of Ockham's** Methode zur Problemlösung, „**Ockhamsches Rasiermesser**“. „**Normalerweise ist die einfachste, direkteste Lösung, die die wenigsten Schritte erfordert, die richtige Lösung für jedes Problem**“. Viele Menschen verkomplizieren Ziele und Probleme. Je komplizierter die Lösung, desto unwahrscheinlicher ist ihre Umsetzung und desto länger wird es dauern, bis sie greift. Ihr Ziel sollte es sein, die Lösung möglichst einfach zu gestalten und direkt und so schnell wie möglich aufs Ziel zuzusteuern.
- Verdoppeln Sie Ihr Einkommen. „**Was ist der schnellste und direkteste Weg, um Ihr Einkommen zu verdoppeln?**“ **Verdoppeln Sie die Zeit, die Sie im direkten Gespräch mit viel versprechenden, potenziellen Kunden verbringen. Verbringen Sie mehr Zeit mit interessanten, potenziellen Kunden.**
- Verdoppeln Sie Ihre Produktivität. **Mit 20 Prozent Ihrer Aktivitäten erzeugen Sie 80 Prozent des Wertes Ihrer Tätigkeiten. Diese 20 besonders wertträchtigen Prozent ausfindig machen und verdoppeln.** Weniger aber wertintensivere Aufgaben erledigen. Entwickeln sie einen Sinn für Dringlichkeit. **Von allen traurigen Worten der Zunge oder der Feder sind die traurigsten: Es hätte sein können.**
- Schwingen Sie Ihren Zauberstab. **Zauberstab-Methode.** Stellen Sie sich vor, Sie hätten einen Zauberstab, mit dem Sie sich in spezifischen Bereichen Ihres Lebens Wünsche erfüllen könnten. Schwingen Sie Ihren Zauberstab über Beruf und Karriere. Über Ihre finanzielle Situation, über Ihre Familie und Ihr Privatleben. Wenn Ihre Familie in jeder Hinsicht perfekt wäre, wie würde es aussehen? Schwingen Sie Ihren Zauberstab über Ihre Gesundheit und Fitness. Wenn Sie in perfekter körperlicher Verfassung wären, was wäre dann anders als heute? Schwingen Sie Ihren Zauberstab über Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten: Wenn Sie drei beliebige Kenntnisse und Fähigkeiten perfekt beherrschen könnten, welche wären das? In welchen Bereichen würden Sie sich gerne hervortun? Sobald Sie sich vorstellen, Sie hätten einen Zauberstab, treten Ihre wahren Ziele in dem jeweiligen Bereich zutage. Sie können diese Übung auch für andere Menschen einsetzen, die nicht wissen, was sie wollen oder wohin sie sich orientieren wollen.

Die Zauberstab-Methode S. 56

- **Drei berufliche Wünsche**

- **Drei finanzielle Wünsche**

- **Drei Wünsche im Bereich Familie und Privatleben**

- **Drei Wünsche im Bereich Gesundheit und Fitness**

- **Drei Wünsche im Bereich Kenntnisse und Fähigkeiten**

- **Nur noch 6 Monate zu leben.** Stellen Sie sich vor, sie hätten beim Arzt eine umfassende Vorsorgeuntersuchung machen lassen. „Ich habe eine gute und eine schlechte Nachricht für Sie. Die gute ist, dass Sie in den kommenden sechs Monaten so gesund und fit sind,

wie man es sich nur vorstellen kann. Die schlechte ist, dass Sie in 180 Tagen tot umfallen werden, weil Sie eine unheilbare Krankheit haben.“ Wie würden Sie reagieren?

Übung S. 57

- **Wenn Sie heute erfahren, dass Sie nur noch 6 Monate zu leben hätten, wie würden Sie Ihre 6 Monate auf dieser Erde verbringen?**

- **Mit wem würden Sie sie verbringen?**

- **Wo würden Sie hinwollen?**

- **Was würden Sie noch gerne vollenden?**

- **Was würden Sie öfter oder nicht mehr so oft tun?**

- Die Antwort auf diese Fragen spiegelt Ihre **wahren Werte** wider. Normalerweise kommen die **wichtigsten Menschen** in Ihrem Leben darin vor.
- **Listen Sie Ihre Träume auf.** Gehen Sie davon aus, dass Ihnen keinerlei Grenzen gesetzt sind. Dann schreiben Sie eine Traumliste, die alles enthält, was Sie im Leben gerne sein, haben oder tun würden, wenn alles möglich wäre. **Schreiben Sie mind. 100 Ziele auf.** Dann stellen Sie sich vor, Sie hätten alle Zeit, alles Geld, alle Freunde, alle Voraussetzungen und alle nötigen Mittel, um diese Ziele zu erreichen. Träumen Sie. Lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf. Schreiben Sie einfach alles auf, was Sie gerne tun würden. Dabei werden Sie die erstaunliche Entdeckung machen, dass innerhalb von 30 Tagen nach Anfertigung dieser Liste seltsame Dinge in Ihrem Leben vorgehen werden und dass Sie Ihre Ziele mit einer Geschwindigkeit erreichen werden, die Sie sich heute nicht einmal annähernd vorstellen können. Das passiert praktisch jedem der mindestens 100 Ziele aufschreibt.

Listen Sie Ihre 100 Träume auf. S 57

Übung S. 58

- Was würden Sie tun, wenn Sie wüssten, dass Ihnen keine Grenzen gesetzt sind?

- Was sind im Moment Ihre wichtigsten Ziele im Leben?

- **Der Sofort-Millionär.** Wie würden Sie Ihr Leben verändern, wenn Sie ganz frei wählen könnten? Wenn Sie sich vorstellen, dass Sie genügend Geld haben, um alles zu kaufen, zu tun oder zu sein, was Sie immer wollten, dann wird klar, wo Ihre wahren Ziele liegen. Was würde ich machen, wenn ich morgen eine Million gewinnen würde – steuerfrei und bar auf die Hand?

Übung S. 58

- **Wenn Sie morgen 1 Million Franken gewinnen würden, bar auf die Hand und Steuerfrei, wie würden Sie Ihr Leben verändern?**

- **Was würden Sie anders machen?**

- **Was würden Sie anfangen oder aufhören?**

- **Was würden Sie öfter oder nicht mehr so oft tun?**

- **Was würden Sie als Erstes tun, wenn Sie erfahren, das Sie die Million auf Ihrem Konto haben?**

- **Keine Angst vor Misserfolg.** Was wollten Sie schon immer mal tun, haben sich aber nie getraut?

Übung S. 59

- **Was wollten Sie immer schon mal tun, aber hatten zu viel Angst, es zu versuchen?**

- Tun Sie, was Sie gerne tun. Jene Momente oder Zeiten, in denen ein Mensch besonders glücklich, gelöst und fröhlich ist, nennt man „**Gipfelerfahrungen**“. Eines der Ziele unseres Lebens ist es, so viele solcher Gipfelerfahrungen wie möglich zu erleben. Das erreichen Sie, wenn Sie an die Gipfelerfahrungen Ihrer Vergangenheit denken und sich vorstellen, wie Sie diese in der Gegenwart und Zukunft wiederholen könnten. Welches waren bislang die glücklichsten Momente in Ihrem Leben? Was tun Sie wirklich gern? Bei der Ermittlung Ihrer kurz- und langfristigen Ziele sollten Sie sich also ständig fragen:

Übung S. 59

- **Was macht mir in den verschiedenen Bereichen meines Lebens am meisten Spass?**

- **Wenn Sie in Ihrem Beruf den ganzen Tag über nur eine Arbeit machen könnten, welche wäre das?**

- **Wenn Sie eine bestimmte Aufgabe oder Vollzeitbeschäftigung ohne Bezahlung die ganze Zeit über ausführen könnten, welche wäre das?**

▪ **Welche Art von Aktivität macht Sie besonders glücklich und zufrieden?**

▪ **Wie können Sie dafür sorgen, dass Sie in der Zukunft noch mehr solcher Momente erleben?**

▪ Überlegen Sie, was Sie gerne in Ihrer Welt verändern würden.

Übung S. 60

▪ **Für welche Organisationen, Anliegen, Bedürfnisse oder sozialen Probleme würden Sie sich gerne engagieren?**

▪ **Welche Veränderungen möchten Sie erreichen?**

▪ **Welchen Menschen, denen es schlechter geht als Ihnen, würden Sie gerne helfen?**

- **Wenn Sie finanziell Unabhängig wären, welche Sache würden Sie dann unterstützen?**

- **Was könnten Sie noch heute unternehmen, um in Ihrer Welt etwa zu bewirken?**

- Setzen Sie sich konkrete, finanzielle Ziele

Übung S. 61

- **Wenn Ihr Leben vollkommen wäre, wie viel Geld würden Sie dann im Monat oder im Jahr verdienen?**

- **Wie viel würden Sie gerne jeden Monat bez. jedes Jahr sparen und alegen?**

- **Wie gross soll Ihr Vermögen irgendwann sein?**

- **Was hätten Sie gerne im Rentenalter zur Verfügung und wann möchten Sie in den Ruhestand gehen?**

- Durch Klarheit werden Träume wahr. Wenn Sie sich absolut klar darüber sind, was Sie wollen, dann können Sie die meiste Zeit an Ihre Ziele denken. Und je mehr Sie darüber nachdenken, desto eher werden sie Wirklichkeit. Dieses Verfahren der Selbstbefragung zu Ihren Zielen in allen Lebensbereichen hilft Ihnen, klare Gedanken zu fassen und ein konzentrierterer, zielorientierterer Mensch zu werden. Sie verwandeln sich von einer

vagen Verallgemeinerung in ein bedeutsames Individuum. Vor allem aber erreichen Sie den Punkt, an dem Sie über Ihren grundlegenden, konkreten Lebenszweck bestimmen können. Und das ist das Sprungbrett für grosse Leistungen und herausragenden Erfolg.

Zusammenfassung

Ermitteln Sie Ihre wahren Ziele:

- **Schreiben Sie gleich jetzt Ihre drei wichtigsten Lebensziele auf.**

- **Was sind im Moment Ihre drei drückendsten Probleme oder Sorgen?**

- **Wenn Sie morgen eine Million gewinnen würden, bar auf die Hand und steuerfrei, was in Ihrem Leben würden Sie dann sofort ändern?**

- **Was tun Sie wirklich gern? Was verschafft Ihnen am meisten Selbstwertgefühl, Bedeutung und Befriedigung?**

- **Wenn Sie einen Zauberstab hätten und alles haben könnten, was würden Sie sich wünschen?**

- **Was würden Sie tun, wie würden Sie Ihre Zeit verbringen, wenn Sie nur noch sechs Monat zu leben hätten?**

- **Was würden Sie aus Ihrem Leben machen wollen, wenn Ihnen gar keine Grenzen gesetzt wären?**

Bestimmen Sie Ihren grundlegenden, konkreten Lebenszweck

- *Es gibt eine Eigenschaft, die man unbedingt haben muss, wenn man erfolgreich sein will. Dabei handelt es sich um den eindeutigen Zweck, darum, zu wissen, was man will, und um das brennende Verlangen, es zu verwirklichen. (Napoleon Hill).*
- **Man wird, worüber man die meiste Zeit nachdenkt**, das heisst, man lebt durch einen konkreten Zweck viel konzentrierter. Wann immer jemand eine Sache erledigt, handelt es sich dabei um einen Monomaniker mit einer Mission. Je mehr Sie über Ihren grundlegenden, konkreten Lebenszweck nachdenken und darüber, wie Sie ihn umsetzen können, desto stärker aktivieren Sie das **Anziehungsgesetz** in Ihrem Leben. Von ganz alleine ziehen Sie Menschen, Chacen, Ideen und Ressourcen an, die Ihnen helfen, sich schneller auf Ihr Ziel zu bewegen und die Ihr Ziel schneller auf Sie zu bewegt. Durch das **Gesetz der Übereinstimmung** wird sich Ihre äussere Erfahrungswelt an die innere Welt Ihrer Ziele anpassen und beide werden miteinander harmonisieren. Wenn Sie einen grundlegenden, konkreten Lebenszweck haben, an den Sie denken, über den Sie sprechen und auf den Sie laufend hinarbeiten, dann wird Ihre äussere Welt davon geprägt werden wie ein Spiegelbild. Ein grundlegender, konkreter Lebenszweck aktiviert auch Ihr **Überbewusstsein (Übersehle, göttliches Bewusstsein, unendliche Intelligenz)**, das

dann ebenfalls für Sie arbeitet. Jeder Gedanke, jeder Plan und jedes Ziel, das Sie sich klar ins Bewusstsein rufen, wird von Ihrem Unterbewusstsein sofort in die Wirklichkeit umgesetzt (und auch von Ihrem Überbewusstsein).

- Aktivieren Sie Ihr **retikuläres System**. Das Areal im Gehirn „**Formatio reticularis**“. Dieser Bereich des Gehirns ist so gross wie ein kleiner Finger und funktioniert ähnlich wie eine Telefonzentrale in einer grossen Firma. Alle eingehenden Sinnesinformationen fliessen durch das retikuläre System in den zuständigen Teilbereich des Gehirns oder Bewusstseins. Das retikuläre System beinhaltet auch das **retikuläre Aktivierungssystem**. Wenn Sie eine Zielbotschaft an das retikuläre System in Ihrem Gehirn senden, weckt es sofort Ihr Bewusstsein und Ihre Wahrnehmung für Menschen, Informationen und Chancen in Ihrem Umfeld, die Ihnen helfen werden, Ihr Ziel zu erreichen.
- Sie wünschen sich einen roten Sportwagen. Dieses Ziel halten Sie schriftlich fest. Dann an das Auto denken und es sich vorstellen. Dieser Prozess übermittelt an Ihr retikuläres System die Botschaft, dass Ihnen jetzt ein roter Sportwagen wichtig ist. Das Bild wandert dann unmittelbar auf Ihren **mentalen Radarbildschirm**. Von da an werden Sie auf Schritt und Tritt rote Sportwagen bemerken. Welche Zielbotschaft Sie Ihrem retikulären System auch übermitteln, in jedem Fall wird Ihr retikuläres Aktivierungssystem eingeschaltet, das Sie auf alle Möglichkeiten aufmerksam macht, die Sie näher an Ihr Ziel bringen.
- Entschliessen Sie sich, finanziell unabhängig zu werden, dann werden Sie um sich herum plötzlich alle möglichen Angebote und Chancen entdecken. Wenn Sie Ihrem retikulären System und Ihrem Unterbewusstsein keine klaren Anweisungen geben, dann irren Sie durchs Leben wie im Nebel. Aufmerksamkeit ist der Schlüssel zum Leben. Wenn Sie sich auf einen grundlegenden, konkreten Lebenszweck festlegen, erhöhen Sie das Mass an Aufmerksamkeit dafür und werden empfänglicher für alles, was Ihnen helfen kann, dieses Ziel schneller zu erreichen.
- Ihr **grundlegender, konkreter Lebenszweck** lässt sich definieren als das eine Ziel, das Ihnen im Moment am wichtigsten ist. Gewöhnlich handelt es sich dabei um das Ziel, das Ihnen mehr als alles andere dazu verhilft, Ihre anderen Ziele zu erreichen. Es muss die folgenden Merkmale aufweisen: Es muss etwas sein, das Sie selbst wirklich und wahrhaftig wollen. Es muss klar und spezifisch sein. Es muss messbar und quantifizierbar sein. Es muss glaubwürdig und erreichbar sein. Es muss so formuliert sein, dass es auch in absehbarer Zeit verwirklicht werden kann. Es muss mit Ihren übrigen Zielen in Einklang stehen.
- Ich gab ein Einkommen an, das zehnmal so hoch war wie alles, was ich bis dato in meinem Leben verdient hatte. Nach vielen fruchtlosen Monaten erkannte ich, dass mich dieses Ziel nicht weiterbrachte. Es war so weit von allem entfernt, was ich je erreicht hatte, dass es keinerlei motivierende Kraft besass. In meinem tiefsten Inneren wollte ich es zwar, aber ich glaubte selbst nicht, dass es möglich war. Und da ich es nicht für möglich hielt, ging es auch nicht in mein Unterbewusstsein über und mein retikuläres System funktionierte einfach nicht. Diesen Fehler sollten Sie möglichst nicht machen.
- Die Schlüsselfrage zur Bestimmung Ihres grundlegenden, konkreten Lebenszwecks

Übung S. 67

- **Wovon würden Sie gerne träumen, wenn Sie sicher sein könnten, dass es nicht fehlschlägt?**

- **Wenn Sie die bedingungslose Garantie hätten, dass Sie ein bestimmtes Ziel, ob gross oder klein, ob kurz- oder langfristig, erreichen würden, welches Ziel würden Sie dann wählen?**

- Sie müssen bereit sein, den Preis zu bezahlen. Jeder wäre gerne Millionär oder sogar Multimillionär. Die Frage ist nur, ob Sie auch bereit sind, alles Nötige dafür zu tun und möglicherweise jahrelang zu investieren, bis Sie dieses finanzielle Ziel erreicht haben. Wenn ja, dann kann Sie praktisch nichts aufhalten.
- Die **Zehn-Ziele-Übung**. Nehmen Sie ein Blatt Papier und schreiben Sie zehn Ziele auf, die Sie in absehbarer Zukunft erreichen möchten. Welches Ziel auf dieser Liste hätte die **grösste positive Wirkung** auf mein Leben, wenn ich es erreichte? Fast immer handelt es sich dabei um Ihren **grundlegenden, konkreten Lebenszweck**. Es ist das eine Ziel, das die grösste Auswirkungen auf Ihr Leben hat und auch darauf, dass Sie die meisten anderen Ziele ebenfalls erreichen.
- Welches Ziel Sie auch auswählen, schreiben Sie es auf ein separates Blatt. Notieren Sie dann, was Ihnen dazu einfällt, wie Sie dieses Ziel erreichen könnten. Beginnen Sie anschliessend mit der Umsetzung eines dieser Punkte auf Ihrer Liste. Schreiben Sie dieses Ziel auf eine Karteikarte, die Sie immer bei sich tragen und regelmässig lesen können. Denken Sie morgens, mittags und abends an dieses Ziel. Suchen Sie nach Wegen, es zu verwirklichen. Die einzige Frage ist, wie?

Übung S. 69

- **Welche zehn Ziele möchte ich in absehbarer Zeit erreichen?**

- **Welches Ziel auf dieser Liste hätte die grösste positive Wirkung auf Ihr Leben, wenn Sie es erreichten?**

- Ihre Wahl eines grundlegenden, konkreten Lebenszwecks und Ihre Entscheidung, sich einzig und allein auf diesen Zweck zu konzentrieren und all Hindernisse und Probleme aus dem Weg zu räumen, die Ihnen dabei im Wege stehen, werden Ihr Leben stärker zum Positiven hin verändern als jede andere Entscheidung, die Sie jemals getroffen haben und treffen werden. Halten Sie Ihren grundlegenden, konkreten Lebenszweck schriftlich fest und beginnen Sie noch heute, daran zu arbeiten.

Zusammenfassung

Bestimmen Sie Ihren grundlegenden, konkreten Lebenszweck

- **Welchen Traum würden Sie sich erfüllen, wenn Sie sicher wären, das Sie Erfolg hätten?**

- **Schreiben Sie zehn Ziele auf eine Liste, die Sie in den kommenden Monaten und Jahren erreichen möchten. Formulieren Sie sie in der Gegenwart. Wählen Sie aus dieser Liste das Ziel aus, das die grösste positive Wirkung auf Ihr Leben hätte.**

- **Legen Sie fest, woran Sie Ihre Fortschritte und Ihren Erfolg beim Erreichen dieses Ziels messen. Schreiben Sie alle Punkte auf.**

- **Listen Sie alle Schritte auf, die Sie unternehmen können, um Ihrem Ziel näher zu kommen. Setzen Sie einen dieser Schritte sofort in die Tat um.**

- **Legen Sie fest, welchen Preis Sie für das Erreichen Ihres Zieles zahlen müssen in Form von Extraarbeit, Zeitaufwand und Engagement. Beginnen Sie, den Preis zu entrichten.**

Analysieren Sie Ihre Überzeugungen

- *Das Einzige, was zwischen einem Mann und dem Erreichen seiner Wünsche im Leben steht, ist oft nur der Wille, es zu versuchen, und der Glaube, dass es möglich ist. (Richard M. DeVos, Präsident von Amway).*
- Das vielleicht bedeutsamste aller mentalen Gesetze ist das **Gesetz des Glaubens**. Es besagt, dass alles, was Sie wirklich glauben, auch Wirklichkeit werden kann. Sie glauben nicht, was Sie sehen, sondern Sie sehen, was Sie bereits glauben. In Wirklichkeit betrachten Sie Ihre Welt durch eine Linse der Überzeugungen, Einstellungen, Vorurteile und vorgefassten Meinungen. Sie sind nicht, was Sie denken, sondern was Sie denken, sind Sie. Alle äusseren Handlungen gründen sich auf Ihren innersten Überzeugungen und Meinungen über sich selbst. Der Glaube schafft die eigentlichen Tatsachen. Die grösste Entdeckung meiner Generation ist die, dass der Mensch nur durch Änderung seiner Einstellung sein Leben ändern kann. **Was immer sich ein Mensch ausdenken und glauben kann, das kann er auch erreichen** (Napoleon Hill).
- Ihr Schlüsselprogramm zum Erfolg. Alles, was Sie in Ihrem Leben tun oder erreichen, jeder Gedanke, jedes Gefühl und jede Handlung, wird von Ihrem **Selbstbild** gesteuert und geprägt. Ihr Selbstbild geht Ihrem Standard an Leistungen und Effektivität in allem, was Sie tun, voraus. Es legt ihn vor. Ihr Selbstbild ist das Hauptprogramm Ihres mentalen Computers. **Es ist das Betriebssystem**. Alles, was Sie in Ihrem Leben erreichen, ist die Folge Ihres Selbstbildes. Das Selbstbild besteht aus der Summe Ihrer Überzeugungen, Einstellungen, Gefühle und Meinungen über sich und die Welt. Aus diesem Grund agieren Sie stets im Einklang mit Ihrem Selbstbild, ob es nun positiv ist oder nicht.
- Selbst wenn Ihr Selbstbild aus irrigen Überzeugungen von sich und Ihrer Welt besteht, so sind das für Sie doch Fakten, und denen entsprechend denken, fühlen und handeln Sie. Nun sind Ihre Überzeugungen von sich selbst weitgehend subjektiv. Oftmals beruhen sie überhaupt nicht auf Fakten. Ihre Überzeugungen wurden geprägt von ihren frühen Kindheitserlebnissen, Ihren Freunden und Partnern, Ihrer Lektüre und Erziehung, Ihren positiven und negativen Erfahrungen und tausend anderen Faktoren. Die schädlichsten Überzeugungen sind solche, die Sie einschränken. Die Überwindung von einschränkenden Überzeugungen und selbst gezogenen Grenzen ist häufig das grösste Hindernis auf dem Weg zur Ausschöpfung Ihres vollen Potenzials.
- Hören Sie nicht auf Experten. Albert Einstein wurde als Junge wegen einer Lernschwäche aus der Schule verwiesen. Seinen Eltern erklärte man, er sei nicht schulfähig. Sie weigerten sich, diese Diagnose zu akzeptieren und sorgten dafür, dass er doch eine ausgezeichnete Bildung erhält. Viele Vorsitzende und Topmanager von Fortune-500-Unternehmen sind in der Schule nicht besonders gut oder tüchtig gewesen. Doch dank

harter Arbeit hatten sie in Ihren Branchen dennoch grossen Erfolg. Thomas Edison war in der 6. Klasse, als er von der Schule flog.

- Die meisten Probleme im Leben wurzeln in dem Gefühl „nicht gut genug zu sein“. Das Gefühl der „Minderwertigkeit“ ist das natürliche Erbe der westlichen Zivilisation, das in der Kindheit beginnt uns sich oft durchs ganze Erwachsenenleben hindurchzieht. Viele Leute halten sich aufgrund Ihrer oft ungerechtfertigt negativen Überzeugungen fälschlicherweise für begrenzt intelligent, begabt, kreativ oder sonst wie ungeeignet. Fast immer sind diese Überzeugungen falsch. Tatsächlich haben Sie weit mehr Potenzial, als Sie in einem Leben aufbrauchen könnten. **Niemand ist besser als Sie und niemand ist klüger als Sie.** Andere sind nur in bestimmten Bereichen und zu bestimmten Zeiten klüger oder besser.
- Sie können ein Genie sein. Nach dem Konzept der multiplen Intelligenz verfügen die meisten Menschen über mindestens zehn verschiedene Arten von Intelligenz und können in jeder von ihnen genial sein. Leider werden in der Schule und an der Universität immer nur zwei Arten von Intelligenz gemessen und aufgezeichnet: die verbale und die mathematische. Aber Sie sind vielleicht ein Genie im Bereich räumliche-visuelle Intelligenz (Kunst, Design), der unternehmerischen Intelligenz (Unternehmens-Start-ups), der physischen oder kinästhetischen Intelligenz (Sport), der musikalischen Intelligenz (Instrumente spielen, komponieren), der interpersonalen Intelligenz (mit anderen gut auskommen), der intrapersonalen Intelligenz (sich selbst richtig zu verstehen), der intuitiven Intelligenz (der Fähigkeit, den richtigen Satz oder die richtige Handlung in einer Situation zu erraten), der künstlichen Intelligenz (das Erschaffen von Kunstwerken) oder der logisch-mathematischen Intelligenz (Physik, Naturwissenschaft).
- Sie tragen in diesem Moment die Fähigkeit in sich, bei einer oder mehreren Arten von Intelligenz Geniales oder Aussergewöhnliches zu leisten. Ihre Aufgabe ist es, herauszufinden, welche das sein könnte.
- Sie sind es sich schuldig, all diese beschränkenden Überzeugungen abzulegen und einzusehen, dass Sie ein aussergewöhnlich fähiger und begabter Mensch sind. Sie sind zur Grösse und zum Erfolg geschaffen.
- Überzeugungen sind erworben, nicht angeboren. Der Ärger der meisten Leute ist nicht so sehr ihre Unwissenheit, sondern dass sie so viele Dinge wissen, die nicht so sind.
- Stellen Sie sich vor, es gäbe einen Laden, in dem Sie Überzeugungen kaufen können wie Computerprogramme. Sie könnten sich dort Überzeugungen aussuchen und anschliessend in Ihr Unterbewusstsein einprogrammieren. **Wenn Sie Ihr Überzeugungsrepertoire vollkommen frei gestalten könnten, welche Überzeugungen wären dann wohl die besten für Sie?** Z.B. „Mir ist im Leben Grosses vorherbestimmt.“ Wenn Sie davon zutiefst überzeugt sind, dann gehen, sprechen und handeln Sie, als wäre **jedes Ergebnis in Ihrem Leben Teil eines Generalplans, der auf Ihren Erfolg abzielt.** Und so ist es: die erfolgreichsten Menschen denken in jedem Bereich genau so.
- Besonders Erfolgreiche Menschen erkennen in jeder Situation das Positive. Wenn Sie nur positiv genug denken, werden Sie in jedem Rückschlag und jedem Problem eine wertvolle Lektion erkennen. Sie sollten jedes Problem als Lernerfahrung betrachten. **In jeder Schwierigkeit und jedem Hindernis liegt der Keim für einen gleich grossen oder grösseren Vorteil oder Pluspunkt.** Mit einer solchen Einstellung profitieren Sie von allem, was Ihnen zustoisst, ob positiv oder negativ. Und Sie bewegen sich weiter voran in Richtung auf Ihren grundlegenden, konkreten Lebenszweck.
- **Das Gesetz der Umkehrbarkeit.** Es ist leichter, durch Handlungen Gefühle zu steuern, als durch Gefühle Handlungen. Das bedeutet, dass Sie sich anfangs vielleicht noch nicht als der Erfolgsmensch fühlen werden, der Sie gerne wären. Sie verfügen noch nicht über das Mass an Selbstvertrauen, das durch eine eindrucksvolle Erfolgsbilanz entsteht. Sie zweifeln an Ihren Fähigkeiten und haben Versagensangst. Sie fühlen sich nicht gut genug

– zumindest noch nicht. Doch wenn Sie so handeln, „als ob“ – als wären Sie bereits der Mensch, der Sie gerne sein würden, mit all den Qualitäten und Begabungen, die Sie gerne hätten -, dann erzeugen Ihre Handlungen die entsprechenden Gefühle. Wenn Sie in Ihrer Firma zu den allerbesten gehören möchten, dann ziehen Sie sich an wie sie. Stylen Sie sich wie sie. Organisieren Sie Ihre Arbeitsabläufe wie sie. Picken Sie sich die Erfolgreichsten Leute in Ihrem Bereich heraus und orientieren Sie sich an ihnen. Wenn es möglich ist, gehen Sie hin und fragen Sie sie, wie man schneller vorankommt. Sobald Sie sich wie ein Erfolgsmensch bewegen, ausdrücken, kleiden und benehmen, fühlen Sie sich auch wie einer. Und Sie werden auch so behandelt. Sie werden auf die gleiche Weise arbeiten. Und Sie werden auch die gleichen Ergebnisse erzielen. In kürzester Zeit werden Sie selbst dazugehören. Wenn Sie nur lange so tun als ob, gelangen Sie zum Ziel.

- **Ihre wichtigste Aufgabe im Leben ist, im Innern das geistige mentale Äquivalent dessen zu erschaffen, was man nach aussen hin realisieren und geniessen möchte.** Sie müssen sich darauf konzentrieren, in sich die Überzeugung heranzuzüchten, die dem grossen Erfolg entsprechen, den Sie nach aussen erreichen wollen. Das gelingt Ihnen, wenn Sie Ihre beschränkenden Überzeugungen infrage stellen, ablegen und so tun, als existieren sie nicht. Sie verstärken die Entwicklung neuer, fruchtbarer Überzeugungen, indem Sie Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten in Ihrem Bereich solange steigern, bis Sie sich jeder Anforderung und jedem Problem gewachsen fühlen. Ihr Ziel ist es, Ihr Unterbewusstsein auf Erfolg zu programmieren, indem Sie durch alles, was Sie tun oder sagen, Ihr geistiges Ebenbild schaffen.
- Verhalten Sie sich so, wie es Ihrem neuen Selbstbild entspricht. Agieren Sie, als hätten Sie eine heimliche Erfolgsgarantie, von der nur Sie wissen. Erkennen Sie, dass Sie die Entwicklung Ihres Charakters und Ihrer Persönlichkeit durch alles, was Sie täglich tun und sagen, beeinflussen, formen und steuern. Nachdem Sie werden, was Sie denken, sollten Sie nur Dinge sagen und tun, die Ihrem Vorbild entsprechen – der Sie gerne sein wollen, und Ihren langfristigen zukünftigen Idealvorstellungen. Sie sollten nur über die Dinge nachdenken und sprechen, die Sie an Ihr Vorbild und die Ziele erinnert, die Sie erreichen möchten.
- Ihre Überzeugungen drücken sich stets in Ihren Worten und Taten aus. Achten Sie darauf, dass alles, was Sie von heute an sagen oder tun, mit den Überzeugungen übereinstimmt, die Sie sich zu Eigen machen wollen, und mit der Person, die Sie sein wollen. Mit der Zeit werden Sie Ihre beschränkenden Überzeugungen auf diese Weise nach und nach durch fruchtbare ersetzen. Mit der Zeit werden Sie sich vollständig auf Erfolg umprogrammieren. Wenn es so weit ist, wird sich Ihr Leben nach aussen hin so sehr verändert haben, dass es Sie selbst und alle um Sie herum überraschen wird.

Zusammenfassung

Analysieren Sie Ihre Überzeugungen

- **„Tun Sie so, als ob!“: Wenn Sie zu den kompetentesten und angesehensten Menschen in Ihrer Sparte gehörten, inwieweit würden sie dann anders denken, handeln und fühlen als heute?**

- **Stellen Sie sich vor, Sie hätten ein Händchen für Geld. Wenn Sie ein Finanzgenie wären, wie würden Sie mit Ihrem Geld umgehen?**

- **Ermitteln Sie beschränkende Überzeugungen, die Ihnen im Wege stehen. Wie würden Sie handeln, wenn diese Überzeugungen nachweislich falsch wären?**

- **Suchen Sie sich eine Überzeugung aus, die Sie ganz tief in Ihrem Inneren am liebsten von sich hätten. Tun Sie so, als glaubten Sie bereits, sie zu besitzen.**

- **Denken Sie an die heikelsten Situationen, vor der Sie im Moment stehen. Welche wertvollen Lektionen bringt sie mit sich, die Ihnen in Zukunft nützlich sein können?**

Fangen Sie vorne an

- *Ihr Problem ist, dass Sie die Lücke schliessen müssen zwischen Ihrem augenblicklichen Standpunkt und den Zielen, die Sie erreichen wollen.*
- Haben Sie sich erst für bestimmte Werte, für eine Vision, eine Mission, einen Zweck und bestimmte Ziele entschieden, besteht der nächste Schritt darin, festzustellen, wo Ihr Ausgangspunkt liegt. Wo genau befinden Sie sich heute? Wie ist es um alle wichtigen Bereiche Ihres Lebens bestellt, insbesondere im Hinblick auf Ihre Ziele?
- Praktizieren Sie das **Realitätsprinzip** (von **Check Welch**, CEO von General Electric). Die wichtigste Eigenschaft einer Führungspersönlichkeit ist die Fähigkeit, die Welt so zu sehen, wie sie wirklich ist, und nicht so, wie man sie gerne hätte. „Wie sieht die Realität aus?“ Intellektuelle Ehrlichkeit. Bevor man versucht, ein Problem zu lösen oder eine Entscheidung zu treffen, sollte man die Fakten so betrachten, wie sie wirklich sind und dabei vollkommen ehrlich und objektiv mit sich sein. Das Gleiche gilt für Sie. Sie müssen schonungslos ehrlich zu sich selbst sein, insbesondere im Hinblick auf Ihre Ausgangssituation. Sie müssen sich hinsetzen und sich gründlich selbst analysieren, um festzustellen, wo Sie heute in jedem Bereich stehen.
- Haben Sie beschlossen, abzunehmen, dann müssen Sie sich zuerst wiegen, um festzustellen, wie schwer Sie heute sind. Dieses Gewicht können Sie dann als Massstab dafür verwenden, ob Sie Gewicht verlieren.
- Praktizieren Sie **nullbasiertes Denken**. „Würde ich – ausgehend von meinem heutigen Kenntnisstand – irgendetwas von dem, was ich heute tue, nicht noch einmal beginnen, wenn ich noch einmal von vorne anfangen könnte?“ Es ist schwer, wenn

- Wenn Sie eine bestimmte Summe verdienen möchten, fragen Sie sich: Wieso verdiene ich noch nicht so viel? Was hält Sie davon ab?
- Ermitteln Sie die **Ergebniswirksamen Bereiche** Ihrer Tätigkeit: Welche Aufgaben müssen Sie unbedingt auf jeden Fall mustergültig erfüllen, wenn Sie Ihren Job gut machen wollen? Kaum ein Beruf weist mehr als **5 bis 7** solcher **Schlüsselbereiche** auf. Sie enthalten die entscheidenden Aufgaben, die alle perfekt ausgeführt werden müssen, um die Leistung zu erbringen, für die Sie bezahlt werden. Sie müssen in all diesen Bereichen gut sein, wenn Sie Ihr Verdienstpotezial ausschöpfen möchten.
- Denn es gilt die Regel: Ihre schwächste Qualifikation setzt den Massstab für jede weitere Ihrer Fähigkeiten. Ihr schwächstes Ergebnis, wie es auch aussehen mag, bestimmt Ihr Einkommen.

Übung S. 87

- **In welchem Bereich, bei welcher Fähigkeit sind Sie für Ihre Verhältnisse am allerbesten?**
- **Welche besonderen Qualifikationen oder welche Kombination von Fähigkeiten war bislang für Ihren Karriereerfolg ausschlaggebend?**
- **Was können Sie ebenso gut oder besser als alle anderen?**

- Ermitteln Sie Ihre Schwächen

Übung S. 87

- **Welches sind meine Schwachpunkte?**

- **Wo schneide ich unterdurchschnittlich oder schlecht ab?**

- **Welcher meiner Schwachpunkte steht mir bei der Nutzung meiner sonstigen Fähigkeiten im Wege**

- **Was kann ich gar nicht gut oder nicht so gut wie andere?**

- **Welche Qualifikationen fehlen mir, die für meinen Erfolg von Bedeutung sind?**

- Das Ressourcenbündel.

Übung S. 90

- **Welche guten Angewohnheiten haben Sie, die Ihnen helfen, sich Ihren Zielen zu nähern?**

- **Welche schlechten Angewohnheiten haben Sie entwickelt, die diesem Vorhaben im Wege stehen?**

- **Was sind Ihre besten Charakterzüge und Eigenschaften?**

▪ **Was sind Ihre Schwächen?**

▪ **Welche neuen Gewohnheiten brauchen Sie, um das Beste aus sich zu machen?**

▪ **Welchen Plan haben Sie, um Sie zu entwickeln?**

▪ **Welche schlechten Gewohnheiten müssen Sie ablegen und durch gute ersetzen?**

- **Strategische Planung:** 1) Wo stehen wir heute? 2) Wo werden wir im Idealfall in Zukunft stehen? 3) Wie sind wir dorthin gekommen, wo wir heute stehen, was haben wir richtig gemacht, was würden wir anders machen, was waren bisher unsere grössten Erfolge, wieso traten sie ein, wo haben wir versagt und warum? Wer sich an die Vergangenheit nicht erinnern kann, ist dazu verurteilt, sie zu wiederholen. Was tun wir jetzt, um von dort, wo wir sind, dorthin zu kommen, wo wir hinwollen, was sollen wir neu beginnen, was sollen wir aufgeben? Wenn Sie die ersten drei Fragen korrekt beantwortet haben, dann ergibt sich der strategische Plan sehr viel leichter, als wenn wir ihn aufstellen, ohne genau zu wissen, wo wir stehen oder wie wir dorthin gelangt sind. Der Anfang ist die Hälfte des Ganzen. Richtig diagnostiziert ist halb geheilt. Wenn Sie sich die Zeit nehmen, jeden Aspekt Ihrer Situation ehrlich zu überprüfen, bevor Sie Ihr Ziel angehen, so kann Ihnen das Monate oder sogar Jahre einsparen.

Zusammenfassung

Fangen Sie von vorne an:

- **Ermitteln Sie, wie realistisch Ihre massgeblichen Ziele im Hinblick auf Ihre Ausgangslage sind. Wo sind Sie heute, wie weit wollen Sie kommen?**

- **Wenden Sie das Prinzip des nullbasierenden Denkens auf jeden Bereich Ihres Lebens an. Was von dem, was Sie heute tun, würden Sie aus jetziger Sicht unterlassen, wenn Sie noch einmal von vorne anfangen könnten?**

- **Erstellen Sie eine vollständige Finanzanalyse. Wie viel verdienen Sie heute, wie gross ist Ihr Vermögen? Welche Ziele haben Sie diesbezüglich?**

- **Erstellen Sie eine vollständige Analyse Ihrer Qualifikationen und Ihrer Arbeit. Worin sind Sie gut? Wo liegen Ihre Schwachpunkte?**

- **Rechnen Sie genau aus, wie viel Sie pro Stunde verdienen und was Sie dafür tun. Was müssen Sie unternehmen, um Ihren Stundenansatz in den kommenden Monaten zu steigern?**

- **Stellen Sie sich Ihre ideale Zukunft vor. Was müsste passieren, damit diese Vision Wirklichkeit wird?**

Messen Sie Ihren Erfolg

- *Dem Menschen, der langsam und ohne Eile vorwärts schreitet, ist kein Weg zu weit. Kein lockendes Ziel liegt zu fern für den, der sich mit Geduld rüstet.*
- Setzen Sie sich Ziele und verfolgen Sie sie, dann sind Sie in der Lage, Ihre mentalen Kräfte weit stärker zu nutzen als andere Menschen.
- **Ihr Bewusstsein ist die Verwaltungszentrale Ihres Lebens.** Seine Aufgabe ist es, Informationen aus Ihrer Umgebung zu verarbeiten – sie zu identifizieren, zu analysieren, mit anderen Informationen abzugleichen und dann zu entscheiden, welche Massnahmen zu ergreifen sind.
- Doch es ist Ihr **Unterbewusstsein**, das Sie in die Lage versetzt, grössere Erfolge zu haben als je zuvor. **Mindestens 90 Prozent oder mehr Ihrer geistigen Kräfte sitzen „unter der Oberfläche“.** Sie müssen lernen, die Kräfte zu mobilisieren. So werden Sie motiviert, stimuliert und angetrieben, bis Sie Ihre Ziele erreicht haben.
- Prägen Sie sich Ihre Ziele ein. Ihr Unterbewusstsein funktioniert am besten, wenn Sie sich konkrete Ziele setzen, bestimmte Aufgaben stellen, gezielte Massnahmen ergreifen und feste Fristen vorgeben. Je mehr solcher Vorgaben Sie in den Computer Ihres Unterbewusstseins einspeichern, desto besser funktioniert er und desto mehr erreichen Sie in kürzester Zeit. Wenn Sie sich Ziele setzen und darauf zusteuern, müssen Sie sich unbedingt auch verschiedene Massstäbe festlegen, an denen Sie Ihren Fortschritt täglich und stündlich messen können. Je klarer und konkreter die Massnahmen sind, desto exakter werden Sie planmässig Ihr Ziel erreichen. Ihr Unterbewusstsein verlangt nach einem genauen Terminplan, den Sie für sich selbst erstellen müssen, um die anstehenden Aufgaben zu erledigen und die gesetzten Ziele zu erreichen. Ohne ein solches System von Zwängen verzetteln Sie sich womöglich und schieben wichtige Aufgaben auf oder von sich, um sie später zu erledigen, wenn überhaupt.
- Die **drei Grundpfeiler der Höchstleistung**, die Sie erreichen müssen, um Ihre Ziele zu erreichen, heissen **Verpflichtung, Vollendung und Abschluss**. Wenn Sie sich fest verpflichten, ein bestimmtes Ziel zu erreichen, und alle Ausflüchte beiseite schieben, dann versetzen Sie Ihrem Unterbewusstsein einen enormen Energiestoss. Sie werden kreativer, entschlossener und konzentrierter arbeiten als zuvor. Vollendung ist die zweite Zutat zur Bestleistung. Es ist ein Riesenunterschied, ob Sie eine Aufgabe zu 95 Prozent oder zu 100 Prozent erledigen.
- Die Wunderdroge der Natur. Jedes Mal, wenn Sie eine Aufgabe erledigt haben, setzt Ihr Gehirn eine kleine Menge **Endorphine** frei. Diese natürlichen **Morphine** lösen Wohlbefinden und Glücksgefühle aus. Sie bewirken Gelassenheit und Fröhlichkeit. Sie regen Ihre Kreativität an und stärken Ihre Persönlichkeit. Je wichtiger die anstehende Aufgabe ist, desto mehr Endorphine werden freigesetzt – quasi als Belohnung für Erfolg und gute Leistung. Mit der Zeit entwickeln Sie eine positive Abhängigkeit von dem Hochgefühl, das Sie durch diesen Endorphinstoss erleben. Selbst wenn Sie nur nebensächliche Aufgaben erledigen, fühlen Sie sich bereits glücklicher – und umso mehr, wenn Sie eine wichtige Aufgabe erfüllt haben.
- Wenn Sie Ihre Karriere fördern wollen, ist eine der nützlichsten Massnahmen, sich für jede wichtige Aufgabe, die Sie auf dem Weg zu einem Ihrer Ziele erledigen müssen, **Massstäbe und Fristen** zu setzen. Auf diese Weise aktivieren Sie das **Überwachungssystem Ihres Unterbewusstseins**. Dieses System wird Sie unterbewusst motivieren und antreiben, früher aufzustehen, härter zu arbeiten, länger zu bleiben und Ihren Auftrag zu Ende zu bringen.
- Schliessen Sie den Kreis mit einem **Abschluss**.
- In der Arbeitswelt ist Zuverlässigkeit sicherlich mit Abstand die wichtigste Fähigkeit. Niemand verdient mehr oder steigt schneller die Karriereleiter hinauf als jemand, der sich den Ruf erwirbt, Aufgaben schnell, gut und fristgerecht zu erfüllen.

- Je konkreter Ihre Termine und Massstäbe sind, desto mehr werden Sie leisten und desto schneller geht es. Ein Ziel oder eine Entscheidung ohne Zeitvorgabe steht lediglich zur Diskussion. Ihm fehlt die Energie. Es ist wie ein Auto ohne Treibstoff. Wenn Sie sich keine festen Termine setzen, bleiben Sie im Leben wie im Job nur auf der Stelle stehen. „Und was, wenn ich eine Frist setze und das Ziel in der vorgegebenen Zeit nicht erreiche?“ Ganz einfach: Sie setzen sich eine neue Frist und gegebenenfalls eine weitere. Fristen sind nur möglichst genaue Schätzwerte dazu, wann eine Aufgabe vollendet wird. Je mehr Fristen Sie sich setzen und einhalten, desto genauer wird Ihre Prognose des Zeitbedarfs. Sie werden Ihre Ziele immer leichter erreichen und Ihre Aufgaben irgendwann alle Fristgerecht erfüllen.
- Wie ist man einen Elefanten? Stück für Stück. Unterteilen Sie Ihre langfristigen Ziele in Jahres-, Monats-, Wochen-, ja vielleicht sogar Stundenziele.
- Fragen Sie Ihren Chef: „**Welche meiner Tätigkeiten ist für Sie von grösserem Wert als alle anderen?**“ Bemühen Sie sich, sich verstärkt auf diesen Bereich zu konzentrieren und dort immer bessere Leistung zu erbringen.
- Formel, wenn Sie abnehmen wollen: Bewusster essen, mehr Sport treiben. Wenn Sie die Selbstdisziplin aufbringen, ein bisschen weniger, aber qualitativ hochwertiger zu essen und sich jeden Tag ein wenig mehr zu bewegen, kommen Sie in einen Rhythmus, bei dem Sie jeden Tag 30 Gramm verlieren. Das sind im Monat 900 Gramm. Das sind 10.8 Kilo im Jahr.
- Sparen Sie die Rappen, die Franken kommen von allein. Wenn Sie reich werden möchten, kontrollieren Sie jede Ausgabe. Setzen Sie sich zum Ziel, jeden Tag drei, fünf oder zehn Franken zu sparen. Zahlen Sie dieses Geld auf ein Sparkonto ein und tasten Sie es nicht an. Wenn eine grössere Summe zusammengekommen ist, legen Sie es konservativ in sorgfältig ausgewählte Sparprogramme an. Gewöhnen Sie sich daran, jeden Tag, jede Woche und jeden Monat einen bestimmten Betrag zu sparen und anzulegen und tun Sie das bis ans Ende Ihres Erwerbslebens. Sie werden sich schnell daran gewöhnen, mit etwas weniger Geld auszukommen. Wenn Ihr Einkommen steigt, erhöhen Sie Ihre Sparrate. Nach ein paar Wochen, Monaten oder Jahren sind Sie schuldenfrei und haben ein hübsches Sümmchen auf der hohen Kante, das für Sie arbeitet. Und in einigen Jahren erreichen Sie so die finanzielle Unabhängigkeit.
- Was man messen kann, wird auch erledigt. Was man nicht messen kann, wird auch nicht erledigt.

Zusammenfassung

Messen Sie Ihren Erfolg:

- **Legen Sie einen konkreten Massstab fest, den Sie zur Messung Ihres Fortschritts und Ihres Erfolgs in jedem Lebensbereich heranziehen können. Überprüfen Sie ihn täglich.**
-
- **Stellen Sie fest, welcher Bereich Ihrer Arbeit die grössten Auswirkungen auf Ihr Einkommen hat. Messen Sie täglich Ihre Aktivitäten in diesem Bereich.**

- **Setzen Sie einen bestimmten Mindestbetrag fest, den Sie jeden Tag, jede Woche, jeden Monat sparen und anlegen. Zwingen Sie sich, diesen Betrag konsequent auf die Seite zu legen.**

- **Unterteilen Sie jedes grosse Ziel in messbare, kontrollierbare Teilziele und konzentrieren Sie sich darauf, diese in der festgelegten Frist zu erreichen.**

- **Machen Sie ein Spiel daraus, sich Benchmarks, Massstäbe, Scorecards, Ziele und Fristen für jedes Ziel zu setzen. Konzentrieren Sie sich auf diese Vorgaben, dann erreichen Sie Ihre Ziele von ganz allein.**

- **Verwirklichen Sie jeden Tag mindestens ein spezifisches Teilziel eines übergeordneten Ziels. Lassen Sie dabei keinen Tag aus.**

Räumen Sie Hindernisse aus dem Weg

- *Wer Erfolg haben will, muss lernen, dass Misserfolg gesunde, unvermeidliche Schritte auf dem Weg nach ganz oben sind.*
- Die meisten Menschen werfen schon vor dem ersten Versuch, Ziele zu erreichen, die Flinte ins Korn. Das liegt an den vielen Hindernissen, Schwierigkeiten, Problemen und Hürden. Erfolgreiche Menschen versagen viel öfter. Sie probieren mehr Dinge aus, fallen auf die Nase, rappeln sich wieder hoch und beginnen von vorn, immer wieder, so lange, bis Sie es schaffen. Misserfolge und kurzfristige Fehlschläge sollten Sie als Teil des Preises betrachten, den Sie für das Ticket für den Erfolg zahlen müssen. Ein Rückschlag ist die Möglichkeit, etwas noch einmal neu und klüger anzufangen. Sobald Sie sich für ein Ziel entschieden haben, sollten Sie fragen: Wieso bin ich noch nicht dort? Was hält Sie zurück? Warum haben Sie Ihr Ziel bis jetzt noch nicht erreicht. Ermitteln Sie alle Hindernisse, schreiben Sie jedes Detail auf, von dem Sie glauben, es könnte Ihnen den Weg nach vorne versperren oder erschweren.
- **Denken Sie lösungsorientiert. Aus Ihnen wird, worüber Sie die meiste Zeit nachdenken.** Erfolgreiche Menschen denken die meiste Zeit über Lösungen nach. Erfolgreiche Menschen über Probleme und Schwierigkeiten. Lösungsorientierte Menschen suchen ständig nach Möglichkeiten, Hindernisse zu überwinden, zu umschiffen oder hinter sich zu lassen. Problemorientierte Menschen sprechen dauernd über Ihre Probleme, darüber, wer oder was sie verursacht hat, darüber, wie bedrückt oder verärgert sie sind und

wie unglücklich die Umstände, die dazu geführt haben. Lösungsorientierte Menschen stellen eine einfache Frage: „**Wie können wir das Problem aus der Welt schaffen?**“ Und dann ergreifen Sie entsprechende Massnahmen. **Erfolg** wird auch definiert als **die Fähigkeit, Probleme zu lösen**. Je mehr Sie sich auf die Lösung konzentrieren, desto mehr und bessere Lösungen werden Ihnen einfallen.

- Zwischen Ihnen und jedem Ihrer Ziele besteht ein Engpass, ein reglementierender Faktor, der bestimmt, wie schnell Sie an Ihr Ziel gelangen. Ihre Aufgabe ist es, diesen Engpass zu finden und dann all Ihre Energie darauf zu konzentrieren, diese kritische Stelle so schnell wie möglich hinter sich zu lassen. Ihre Fähigkeit, den Engpass zu beheben, den reglementierenden Faktor auszumerzen, trägt mehr als alle anderen Massnahmen dazu bei, dass Sie schneller vorwärts kommen. Interne und Externe Engpässe. 80 Prozent aller Engpässe liegen in Ihnen selbst. Nur 20 Prozent der Engpässe werden extern verursacht, durch andere Menschen oder Umstände. Meist sind Sie selbst das Hindernis, das bestimmt, mit welcher Geschwindigkeit Sie ein gestrecktes Ziel erreichen. Fragen Sie sich: „**Was ist in mir, das mir im Wege steht?**“ Finden Sie die Engpässe in Ihrem Charakter, Ihrem Temperament, Ihren Kompetenzen, Fähigkeiten, Gewohnheiten, Ihrer Ausbildung oder Erfahrung. Die hauptsächlichen Hindernisse zwischen Ihnen und Ihren Zielen sind gewöhnlich psychologischer und emotionaler Natur. Die beiden grössten Hürden auf dem Weg zu Erfolg und Leistung sind **Angst und Zweifel**. Meistens Ängste vor Versagen, Armut, Verlust, Peinlichkeit oder Ablehnung. Selbstzweifel, wir zweifeln an unseren Fähigkeiten. Wir vergleichen uns mit anderen und finden uns unzulänglich. Wir glauben, andere seien besser, klüger und kompetenter als wir. Wir denken: „Ich bin nicht gut genug.“ Wir fühlen uns mangelhaft gerüstet für die Herausforderung, die mit der Umsetzung der grossen Ziele verbunden sind, die wir so gerne erreichen möchten. Zweifel und Ängste sind erworbene Emotionen. Und was man erlernt hat, kann man auch wieder verlernen, wenn man es nur immer wieder übt und praktiziert. Das wichtigste Gegenmittel gegen Ängste und Zweifel sind Mut und Selbstvertrauen. Je mehr Mut und Vertrauen zu sich selbst Sie empfinden, desto geringer wird das Mass an Angst und Zweifel. Mut und Selbstvertrauen entwickelt man durch Wissen und Kompetenz. Ängste und Zweifel entstehen meist aus dem Gefühl der Unwissenheit und Minderwertigkeit heraus. Je mehr Sie über die Dinge lernen, die Sie wissen müssen, um Ihre Ziele zu erreichen, desto weniger Angst werden Sie empfinden und desto mehr Mut und Selbstvertrauen werden sich einstellen.
- Das Phänomen der „**erlernten Hilflosigkeit**“. Über 80 Prozent der Bevölkerung leiden in gewissem, manchmal sogar sehr hohem Mass an erlernter Hilflosigkeit. Solche Menschen sind überzeugt, dass Sie nicht fähig sind, ihre Ziele zu erreichen oder ihr Leben zu verbessern. Wann immer ein Mensch, der an erlernter Hilflosigkeit leidet, eine Chance, eine Möglichkeit oder ein neues Ziel geboten bekommt, wird er sagen: „**Ich kann nicht.**“ Dann wird er sämtliche Gründe aufführen, wieso ein bestimmtes Ziel für ihn nicht erreichbar ist. „Ich kann beruflich nicht vorwärts kommen. Ich kann keinen besseren Job finden. Ich kann keine Zeit erübrigen, um mich weiterzubilden. Ich kann nicht sparen. Ich kann nicht abnehmen. Ich kann keine eigene Firma gründen. Ich kann mir kein zweites Standbein aufbauen. Ich kann meine Beziehung nicht verändern oder verbessern. Ich kann mein Zeitproblem nicht in den Griff bekommen.“ **Wenn Sie glauben, dass Sie etwas können oder dass Sie etwas nicht können, haben Sie vermutlich in beiden Fällen Recht** (Henry Ford).
- Der erlernten Hilflosigkeit ist beizukommen, in dem Sie sich kleine Ziele setzen, Pläne machen und jeden Tag daran arbeiten. Auf diese Weise entwickeln Sie allmählich mehr Mut und Selbstvertrauen. Es ist, als würden sie einen Muskel aufbauen. Wenn Sie mehr Vertrauen in sich und Ihre Fähigkeit haben, können Sie sich grössere Ziele setzen. Im Laufe der Zeit verlieren sich Ihre Ängste und Zweifel und Mut und Selbstvertrauen

wachsen und treten in Ihrem Denken zunehmend in den Vordergrund. Mit einer ordentlichen Erfolgsbilanz im Rücken wird es nicht mehr lange dauern, bis Sie in einigen Bereichen schliesslich absolut unschlagbar sind.

- Das zweite mentale Hindernis, das es zu überwinden gibt, ist die **Bequemlichkeit**. Die Bequemlichkeit ist ein grosses Hindernis für Ehrgeiz und Entschlossenheit und auf dem Weg zum Erfolg. Wenn Menschen träge in Ihrer Bequemlichkeit verharren und ausserdem noch ihre erlernte Hilflosigkeit pflegen, ist ihnen kaum zu helfen. Befreien Sie sich von diesen Zwängen!
- Aus der Falle der Bequemlichkeit und aus erlernter Hilflosigkeit kommen Sie heraus, indem Sie sich grosse, ehrgeizige Ziele setzen.
- Ordnen Sie Hindernisse nach ihrer Bedeutung. Wenn Sie eine Liste aller Hindernisse angefertigt haben, die Ihnen bei der Umsetzung Ihrer wichtigsten Ziele im Wege stehen, sollten Sie diese Hindernisse in eine Rangfolge bringen. Welches Hindernis ist das grösste? Wenn Sie einen Zauberstab hätten und ein grosses Hindernis aus dem Weg zaubern könnten, welches müssten Sie entfernen, damit Sie danach möglichst schnell vorwärts kommen? Um welches Problem es sich auch handelt, definieren Sie es zunächst auf verschiedene Weise, bevor Sie es zu lösen versuchen. Hüten Sie sich vor Problemen, für die es nur eine Definition oder nur eine Lösung gibt. Wenn Sie sich bei der Zielsetzung fragen, wieso Sie Ihr Ziel bislang noch nicht erreicht haben, wie lautet dann Ihre Antwort? **Was hält Sie davon ab? Was steht Ihnen im Wege?** An diesem Punkt müssen Sie tiefer bohren, um das eigentliche Hindernis zu ermitteln, bevor Sie es beseitigen können. Das gleiche geschieht, indem Sie sich nach jeder Definition des Problems fragen: „**Was sonst könnte das Problem sein?**“
- Ziel, Gewinn oder Einkommen zu verdoppeln. Wieso ist Ihr Gewinn oder Ihr Einkommen nicht jetzt schon doppelt so hoch? Durch wiederholtes Fragen kommen wir mit der Zeit zu Antworten, die sich von der ursprünglichen offensichtlichen oft stark unterscheidet. Beispiel: „Wir machen nicht genügend Abschlüsse.“ Was könnte das Problem sein? „Die einzelnen Abschlüsse pro Kunde sind nicht hoch genug.“ Was sonst könnte das Problem sein? „Unsere Werbung zieht nicht genügend Kunden an.“ Was sonst könnte das Problem sein? Der Lösungsweg hängt sehr stark davon ab, welches dieser Hindernisse tatsächlich das eigentliche Problem darstellt.
- Bohren Sie tiefer. Sie könnten sagen: „Unsere Kunden kaufen nicht genug von uns.“ Was könnte das Problem sein? „Unsere Kunden kaufen nicht oft genug bei uns.“ Was sonst könnte das Problem sein? „Unser Vertrieb verkauft unseren Kunden nicht genug.“ Letzteres könnte zu einer kompletten Überarbeitung der Vertriebsqualität führen, z.B. durch Verbesserung bei der Einstellung, der Ausbildung und im Management. Was sonst könnte das Problem sein? „Unsere Kunden kaufen zu viel unsere Produkte bei der Konkurrenz.“ Was sonst könnte das Problem sein? „Unsere Konkurrenten verkaufen zu viel ihrer Produkte an unsere Kunden.“ Diese Antwort führt zwingend zu der Frage: „Welchen Wert oder Vorteil haben Ihre potenziellen Kunden, wenn sie bei der Konkurrenz kaufen? Können wir diesen wahrgenommenen Wert irgendwie ausgleichen?“ Was sonst könnte das Problem sein? „Der Umsatz schlägt nicht stark genug auf den Gewinn durch.“ Was sonst könnte das Problem sein? „Der einzelne Abschluss kostet zu viel.“ Was sonst könnte das Problem sein? Und so weiter.
- Die grösste Zeit- und Geldverschwendung besteht darin, die falschen Lösungen für ebenso die falschen Probleme umzusetzen. Das kann auch auf Ihre Probleme und Hindernisse zutreffen. Indem Sie die Engpässe oder Gründe dafür ermitteln, weshalb Sie z.B. Ihre persönliche Einkommensziele nicht erreichen, führt Sie jede Definition zu anderen Lösungsansätzen. Auf diese Weise betrachten Sie Ihr Problem aus verschiedenen Perspektiven. Im Privatleben ist das ganz genauso. Je klarer Sie die Hindernisse oder Engpässe definieren, die Ihnen im Wege stehen, desto klarer erkennen Sie auch die

angemessenen Schritte, die Sie unternehmen können, um solche Hindernisse zu beseitigen oder zu verringern.

- „Ich verdiene nicht genug.“ Was sonst kann das Problem sein? „Ich erwirtschafte nicht genug Wert, um mehr zu verdienen.“ Was sonst könnte das Problem sein? „Ich bin nicht gut genug in meinem Job, um Ergebnisse zu erzielen, die mehr wert wären, als was ich heute verdiene.“ Was sonst könnte das Problem sein? „Ich verwende meine Zeit im Arbeitsalltag nicht effizient genug.“ Was sonst könnte das Problem sein? „Ich sitze jeden Abend vor dem Fernseher, treffe mich am Wochenende mit Freunden und lese oder lerne selten etwas, das mir im Job weiterhelfen würde.“ Aha! Damit wären wir dem wahren Problem auf die Spur gekommen.
- Haben Sie das Haupthindernis ermittelt, das Ihnen im Wege steht, formulieren Sie es in ein positives Ziel. „Es ist mein Ziel, meine Kompetenz und Fähigkeiten laufend zu verbessern, damit ich zu den 10 Prozent Spitzenverdienern in meiner Sparte aufsteigen kann.“ Dann machen Sie eine Liste mit allen Massnahmen, die Sie treffen können, um Ihr Wissen und Ihre Kompetenz zu erweitern, Ihr Zeitmanagement zu verbessern, Ihre Effizienz und Effektivität zu steigern und mehr Umsatz für Ihr Unternehmen zu erzielen. Als Nächstes setzen Sie dann für jeden strategischen Schritt Fristen und Massstäbe, um auf Ihrem Gebiet zu brillieren. Dann suchen Sie sich eine Aufgabe aus und fangen umgehend an, daran zu arbeiten.

Zusammenfassung

Räumen Sie Hindernisse aus dem Weg:

- **Identifizieren Sie ein Schlüsselziel und fragen Sie sich: „Wieso habe ich es noch nicht erreicht? Was hält mich davon ab?“ Schreiben Sie alles auf, was Ihnen dazu einfällt.**

- **Gehen Sie in sich und ziehen Sie in Betracht, dass es unter Umständen vor allem Ihre eigenen Ängste und Zweifel sind, die Ihnen den Weg zum Erfolg versperren.**

- **Ermitteln Sie den Engpass oder beschränkenden Faktor in sich oder in Ihrer Situation, der das Tempo bestimmt, mit dem Sie Ihr Ziel erreichen.**

- **Finden Sie verschiedene Definitionen Ihres hauptsächlichsten Problems oder Hindernisses. Fragen Sie: „Was sonst ist das Problem?“**

- **Formulieren Sie Ihre Ideallösung als Ziel, setzen Sie sich eine Frist, arbeiten Sie sich einen Handlungsplan aus und legen Sie los. Arbeiten Sie jeden Tag daran, bis das Problem gelöst oder das Hindernis beseitigt ist.**

Werden Sie zum Experten

- *Ein ungewöhnlicher Mensch ist ein gewöhnlicher Mensch, der an Erfolg denkt, von Erfolg träumt und ihn in aussichtsreicheren Gefilden sucht.*
- Holen Sie alles heraus, was in Ihnen steckt. (So wirbt die Amerikanische Armee). Der Markt zahlt Spitzenpreise nur für herausragende Leistung. In unserem Wirtschaftssystem wird Ihr **Einkommen** von **drei Faktoren** bestimmt: **davon, was Sie tun, wie gut Sie es tun und wie schwer Sie zu ersetzen sind**. Ein Merkmal von Spitzenleuten ist, dass sie an irgendeinem Punkt in ihrem Werdegang beschliessen, sich zu verpflichten, Herausragendes zu leisten. Sie beschliessen, in ihrer Sparte die Besten zu werden. Sie beschliessen, jeden Preis zu zahlen, jedes Opfer zu bringen und so viel Zeit zu investieren, wie nötig, um sich im ausgewählten Bereich hervorzutun. Mit dieser Entscheidung setzen sie sich von der Masse der Durchschnittsmenschen ab und manövrieren sich in eine Einkommensklasse, in der Sie drei, vier-, fünf und zehnmals so viel verdienen wie ihre ehemaligen Kollegen, die diese Entscheidung nicht getroffen haben.
- 20 Prozent der Vertriebsmitarbeiter erwirtschaften 80 Prozent des Umsatzes. Jeder, der heute zu den besten 10 Prozent in seiner Sparte gehört, hat bei den schlechtesten 10 Prozent angefangen. Jeder, der heute obenauf ist, hat einmal unten angefangen. Jeder, der am Buffet des Lebens ganz vorne steht, hat am Ende der Schlage begonnen. Sie können das selbe schaffen. Niemand ist besser als Sie, niemand ist klüger als Sie. Alle Kompetenzen, die Sie fürs Geschäftsleben brauchen, sind erlernbar.
- **Sie können alles lernen, was Sie brauchen, um jedes selbst gestreckt Ziel zu erreichen**. Es gibt praktisch keine Grenzen dafür, was Sie erreichen können – ausser solchen, die Sie sich in Ihrem Kopf oder Vorstellungsvermögen selbst setzen. Wenn Sie Herausragendes leisten wollen, kann Sie nichts auf der Welt daran hindern – höchstens Sie selbst. Alles, was wirklich erstrebenswert ist, erreicht man nur durch Ausdauer und harte Arbeit. Aber man kann es erreichen, wenn man es nur stark genug möchte und bereit ist, sich lange genug dafür anzustrengen.
- Um etwas zu erreichen, das Sie bislang noch nie geschafft haben, müssen Sie jemand werden, der Sie noch nie waren. Wer mehr haben will, muss zunächst mehr sein. In den meisten Lebensbereichen führen harte Arbeit und Engagement eher zu herausragenden Leistungen und aussergewöhnlichen Erfolg, als angeborene Fähigkeiten und Begabungen.
- Von den 400 reichsten Männern und Frauen Amerikas, besaßen diejenigen unter ihnen, die die High School abgebrochen hatten, im Schnitt 333 Millionen Dollar mehr, als diejenigen mit College-Abschluss oder Universitätsdiplom. Der Weg an die Spitze besteht aus einem Schritt, einer Kompetenz, einer kleinen Verbesserung nach der anderen.
- Ermitteln Sie Ihre Ergebniswirksamen Schlüsselbereiche. Dann an der schwächsten arbeiten.

Übung S. 116

- **Welche zusätzlichen Kenntnisse, Kompetenzen und Informationen benötige ich, um in meinem Bereich in den bevorstehenden Monaten und Jahren in Führung zu gehen?**

▪ **Was hätten Sie tun, lernen oder erreichen müssen, um so weit zu kommen?**

▪ **Welche Kompetenzen hätten Sie erwerben müssen, um Ihr Feld anzuführen?**

- Scheren Sie aus auf die Überholspur

Übung S. 118

- **Was sind die kritischen Erfolgsfaktoren in Ihrem Job?**

- **Was ist Ihre schwächste Qualifikation?**

- **Welche Kompetenz müssen Sie entwickeln und perfektionieren, um in Ihrer gegenwärtige Stellung die grösste positive Wirkung auf Ihr Einkommen und Ihre Zukunft zu erreichen**

- Der beste Weg, um sich weiterzuentwickeln, ist der in Richtung Ihrer angeborenen Begabungen und Interessen. Nähren Sie Ihre Natur. Talent hat jeder. Doch eine Fähigkeit zu entwickeln ist mit harter Arbeit verbunden. Die grosse Tragödie des Durchschnittsmenschen ist, dass er ins Grab sinkt mitsamt der Musik, die in ihm ist. Der

Schlüssel zum Erfolg liegt darin, herauszufinden, was man wirklich gern tut, und dann einen Weg sucht, sich damit gutes Geld zu verdienen. Viele Selfmademillionäre sagen: „Ich habe keinen Tag in meinem Leben gearbeitet.“ Sie haben einfach herausgefunden, was ihnen wirklich lag, und das dann in immer grösseren Umfang getan.

- Erkennen Sie Ihre besonderen Begabungen. Acht Möglichkeiten um zu ermitteln und zu bestimmen, wo Ihre besonderen Begabungen liegen und wofür Sie sich besonders gut eignen. 1) Sie sind immer dann am besten und am glücklichsten, wenn Sie etwas tun, was Sie wirklich gern tun. Wenn Sie es sich leisten könnten, würden Sie es auch ohne Bezahlung tun. Die Beschäftigung mit dieser Aktivität bringt die besten Seiten in Ihnen zum Vorschein und verschafft Ihnen aussergewöhnliche Befriedigung und Vergnügen. 2) Sie machen es gut. Sie verfügen scheinbar über eine angeborene Leistungsfähigkeit in diesem Bereich. 3) Diese Begabung war bislang für Ihre grössten Erfolge und für Ihr Lebensglück verantwortlich. Von frühest Kindheit an haben Sie es genossen, sich damit zu befassen und sind dafür von anderen belohnt und gelobt worden. 4) Es ist etwas, das Ihnen leicht fällt – es zu erlernen ebenso, wie es zu praktizieren. Sie haben es so leicht gelernt, dass Sie tatsächlich gar nicht mehr wissen, wann und wie. Es fiel Ihnen einfach zu und irgendwann konnten Sie es. 5) Es beschäftigt Sie. Es zieht Sie in seinen Bann, es fasziniert Sie. Sie denken gern darüber nach, lesen und sprechen gern darüber und lernen gern dazu. Es zieht Sie unwiderstehlich an. 6) Sie lernen immer gern dazu und arbeiten das ganze Leben lang daran, sich zu verbessern. Sie haben einen tiefen, innerlichen Drang, in diesem bestimmten Bereich hervorragende Leistung zu bringen. 7) Wenn Sie es tun, steht die Zeit für Sie still. Sie können auf dem Gebiet Ihrer speziellen Begabung stundenlang arbeiten, ohne an etwas anderes zu denken, so sehr gehen Sie darin auf. 8) Sie bewundern und respektieren andere, die in dem Bereich erfolgreich sind, in dem Sie eine besondere Begabung besitzen. Sie wollen ihnen nacheifern, suchen ihre Nähe und ahmen sie auf jede erdenkliche Weise nach.

Wenn diese Beschreibungen auf irgendetwas zutreffen, das Sie tun, oder auf etwas, das Sie in der Vergangenheit getan haben, kann Sie das dorthin führen, wo Sie schon immer hinwollen – zum echten „Verlangen des Herzens“.

- Sie sind zu grossem geboren. Ihre natürlichen Begabungen sind angeboren und leicht zu entwickeln. Sie sind in Ihr Unterbewusstsein einprogrammiert. Sie sind vielleicht sogar Ihr tiefster Daseinszweck. Ihre Aufgabe ist es, diese Bereiche zu entdecken und den Rest Ihres Lebens weiterzuentwickeln. Viele Kompetenzen sind komplementär, das heisst, sie hängen voneinander ab. Das bedeutet, dass man in einem Bereich ein bestimmtes Niveau erreicht haben muss, wenn man in einem anderen Bereich auf ein höheres Niveau aufsteigen will. Manchmal müssen Sie auch Dinge lernen oder Kompetenzen entwickeln, die Sie nicht besonders mögen oder geniessen. Doch das ist der Preis, den Sie zahlen müssen, um in dem von Ihnen gewählten Bereich herausragende Leistungen erbringen zu können.
- **Drei-plus-eins-Formel:** Bücher lesen, Hörbücher hören, Seminare besuchen, und das Gelernte bei jeder Gelegenheit anwenden.

Zusammenfassung

Werden Sie zum Experten:

- **Nehmen Sie sich noch heute vor, zu den besten 10 Prozent in Ihrer Sparte aufzusteigen. Verpflichten Sie sich innerlich lebenslang zu herausragender Leistung.**

- **Ermitteln Sie ergebniswirksame Schlüsselbereiche Ihrer Tätigkeit, Dinge, die Sie „unbedingt und in jedem Fall“ gut machen müssen, um in Ihrer Sparte Erfolg zu haben.**

- **Finden Sie Ihren schwächsten Schlüsselbereich und entwickeln Sie in diesem Bereich im „Do-it-yourself“-Verfahren herausragende Fähigkeiten.**

- **Stellen Sie fest, welche zusätzlichen Kenntnissen Sie benötigen, um in Ihrer Sparte an die Spitze zu gelangen. Entwickeln Sie einen Plan, wie Sie sich diese Kenntnisse aneignen wollen.**

- **Verschreiben Sie sich dem lebenslangen Lernen. Lesen Sie, hören Sie Bildungsprogramme, besuchen Sie Kurse und Seminare und setzen Sie das Gelernte so schnell wie möglich um.**

Pflegen Sie die richtigen Kontakte

- *Ihre Lebenseinstellung, Ihre Selbsteinschätzung, Ihr Selbstwertgefühl werden stark von Ihrem Umfeld geprägt. Ihr ganzer Werdegang wird verändert, geformt und beeinflusst durch Ihre Umgebung, durch das Wesen der Menschen, mit denen Sie täglich in Berührung kommen (Orison Swett Marden)*
- Im Privatleben und im Geschäftsleben sind Beziehungen alles. Alles, was Sie erreichen oder nicht erreichen, hängt irgendwie mit anderen Menschen zusammen. Die Fähigkeit, die richtigen Beziehungen zu den richtigen Menschen herzustellen, ist eine entscheidende Determinante für Ihren Erfolg und Ihre Leistung. Sie hat einen ungeheuren Einfluss darauf, wie schnell Sie Ihre Ziele erreichen. Ein Mensch, der zur richtigen Zeit am richtigen Ort ist, kann Ihnen eine Tür öffnen, die Ihr Leben verändern und Ihnen jahrelange harte Arbeit ersparen kann.
- Es gibt drei Kategorien von Menschen, deren Hilfe und Kooperation Sie in den kommenden Jahren brauchen. „Firma“, „Familie und Freunde“ und „Angehörige von Gruppen und Organisationen“. Sie benötigen eine Strategie zum erfolgreichen Umgang mit jeder dieser Gruppe.
- Ihre wichtigsten Geschäftsbeziehungen.

Übung S. 128

- **Wer sind die wichtigsten Menschen in Ihrem Berufsleben?**

- **Welche dieser Leute können Ihnen beim Erreichen Ihrer Geschäfts- und Karriereziele am meisten Nützen?**

- **Welchen Plan verfolgen Sie, um die Beziehungen zu ihnen auszubauen?**

- Ermitteln Sie Ihre Kunden. Kunde kann definiert werden als jemand, von dem Ihr Erfolg und Ihr Vorwärtskommen im Beruf und im Geschäft abhängt. Ein Kunde kann auch definiert werden als jemand, der von Ihnen abhängt. Nach diesem Definitionspaar ist fast jeder um Sie herum in irgendeiner Form Ihr Kunde. Am Arbeitsplatz etwa ist Ihr Chef Ihr primärer Kunde. Ihre Fähigkeit, ihn zufrieden zu stellen, hat mehr Einfluss auf Ihre Zukunft, Ihr Einkommen und Ihre Karriere als alles andere, das Sie tun können. Sie können jedem anderen auf die Füße treten, wenn Ihr Chef mit Ihnen zufrieden ist, ist Ihnen Ihr Job sicher.
- Ihre **Kundenservice-Strategie**. Liste all der Aufgaben zusammenzustellen, für die Sie Ihrer Ansicht nach eingestellt wurden. Wofür werden Sie bezahlt? Legen Sie die Liste Ihrem Chef vor und bitten Sie ihn, Sie nach seinen Prioritäten zu ordnen.

Übung S. 129

- **Stellen Sie eine Liste all der Tätigkeiten auf, für die Sie bezahlt werden**

- **Welche dieser Tätigkeiten ist Ihrem Chef am wichtigsten, welche am zweitwichtigsten, dritt wichtigsten usw.**

- Achten Sie von diesem Moment an strikt darauf, sich den ganzen Tag über der ersten Priorität Ihres Chefs zu widmen.
- 86 Prozent der CEOs bezeichnen zwei Eigenschaften mit Abstand am wichtigsten für den Karriereerfolg und das berufliche Vorwärtkommen. 1) Fähigkeit, Prioritäten zu setzen und das Wesentliche vom Unwesentlichen zu unterscheiden. 2) Fähigkeit, rasch zu reagieren und Aufgaben schnell zu erfüllen. Es gibt nichts, was Ihrer Karriere förderlicher ist, als der Ruf, die wichtigsten Dinge schnell und gut zu erledigen.
- Viele arbeiten hart in ihrem Beruf, doch sie arbeiten nicht an der Aufgabe, die für ihren Chef am wichtigsten ist.
- Auch Ihre Mitarbeiter, die ebenfalls auf Ihre Aufgabe angewiesen sind, gehören zu Ihren Kunden. Suchen Sie sie auf und fragen Sie sie, ob es etwas gibt, was Sie für Sie tun

können. Fragen Sie, ob Sie irgendetwas verstärkt, weniger, neu oder nicht mehr tun sollen, im ihnen zu helfen, ihre Jobs zu erledigen. Das Gesetz vom Säen und Ernten heisst nicht Gesetz vom Ernten und Säen. Sie müssen erst etwas geben, dann können Sie etwas nehmen. Sie sollten im Berufsalltag jede Gewohnheit nutzen, anderen zu helfen und ihnen entgegenzukommen. Jeder ehrliche Versuch, anderen zu helfen, wird Ihnen irgendwann in irgendeiner Form zugute kommen – oft, wenn Sie es am wenigsten erwarten. Die beliebtesten Menschen in jeder Organisation sind stets die Hilfsbereiten.

- Die vielleicht wichtigste Eigenschaft für langfristigen Erfolg im Berufsleben ist die **Teamfähigkeit**. Studie: Die Fähigkeit, erfolgreich im Team zu arbeiten, das augenfälligste Merkmal von Personen war, die schnell Karriere machten. 20 Prozent aller Teammitglieder erledigen 80 Prozent der Arbeit. Die übrigen 80 Prozent der Mitarbeiter tragen bei Besprechungen nur wenig bei und melden sich selten freiwillig, wenn Aufgaben zu erledigen sind. Sie sollten danach streben, zu den besten 20 Prozent zu gehören. Als guter Teamplayer kommen Sie nie unvorbereitet zu einer Besprechung. Setzen Sie sich dem Leiter der Sitzung gegenüber und suchen Sie direkten Augenkontakt. Äussern Sie sich frühzeitig und stellen Sie Fragen. Melden Sie sich freiwillig, wenn Aufgaben zu vergeben sind. Wenn Sie anbieten, etwas zu übernehmen, dann erledigen Sie es schnell und gut, damit klar wird, an wen man sich im Unternehmen wenden kann.
- Nehmen Sie sich die Zeit, Ihre Teammitarbeiter kennen zu lernen und die Leute, die weiter unten in der Hierarchie stehen. Sprechen Sie mit ihnen und stellen Sie ihnen Fragen. Bieten Sie ihnen Ihre Hilfe an, wann immer es geht. Machen Sie sich die Mühe, sie zu loben und ihre Arbeit anzuerkennen. Sie werden erstaunt feststellen, wie das Ihre Karrierechancen erhöhen kann.
- Investieren Sie in den Aufbau von Beziehungen. Wer die meisten Leute kennt, ist gewöhnlich auch derjenige, der ganz oben schwimmt. Anfangs erscheint Ihnen der Aufbau von Beziehungen vielleicht sehr zeitraubend. Doch in den kommenden Monaten und Jahren wird es sich auszahlen. Die erfolgreichsten Führungskräfte und Vertriebsprofis bilden Netzwerke und treffen sich regelmässig mit anderen Geschäftsleuten und anderen Gruppierungen. Sie erweitern ihre beruflichen Kontakte und Bekanntschaften laufend.

Übung S. 133

- **Wer sind die Leute, Gruppen und Organisationen, mit denen Sie zusammen arbeiten müssen, um Ihre Ziele zu erreichen?**

▪ **Was können Sie tun, um die Unterstützung der Menschen zu bekommen, deren Hilfe Sie brauchen?**

- Stellen Sie sich anhand Ihrer Lokalzeitung eine Liste der wichtigsten Leute in Ihrem Wohnort zusammen. Schreiben Sie jedem von Ihnen einen Brief und schicken Sie ihm etwas, das nichts mit Ihrer Arbeit zu tun hat. (Büchlein, Gedicht, Zeitungsausschnitt etc.) Wenn ich in der Fachpresse lese, dass ein Topmanager irgendetwas Bemerkenswertes geleistet hat, rufe ich manchmal kurz an oder schicke einen Brief. Oft erreiche ich ihn nicht persönlich, aber die Saat ist gesät, und früher oder später geht sie auf. Irgendwann treffe ich die bewusste Person bei einem gesellschaftlichen oder geschäftlichen Ereignis. Dann wird sie sich daran erinnern, dass ich von einer Woche, einem Monat oder einem Jahr geschrieben habe.
- Je mehr Sie ohne Erwartung einer Gegenleistung geben, desto mehr werden Sie aus ganz unerwarteten Quellen zurückerhalten.
- Erfolg oder Misserfolg hängen stärker als von anderen Einzelfaktoren von der gewählten „**Referenzgruppe**“ ab – also davon, mit welchen Leuten man regelmässig Umgang pflegt. **Wer mit den Adlern fliegen will, kann nicht länger mit den Truthähnen scharren.**
- Pflegen Sie Umgang mit den richtigen Menschen. Achten Sie bewusst darauf, dass sie sich unter Leute mischen, die Sie mögen, **bewundern**, achten und als **Vorbild** für Ihre Zukunft betrachten. Suchen Sie die Gesellschaft von Menschen, zu denen Sie **aufsehen** und die Sie Ihren Freunden und Geschäftspartnern mit **Stolz** vorstellen können. Die Wahl einer positiven, zielorientierten Referenzgruppe kann Ihrer Karriere stärkeren Auftrieb verleihen als jeder andere Faktor.
- Ein durchschnittlicher Angestellter in einer durchschnittlichen Position mit durchschnittlichen Ergebnissen und einem durchschnittlichen Gehalt, der dann zu einem aufstrebenden Unternehmen wechselt. In wenigen Wochen verändert sich die Einstellung des Betreffenden von Grund auf. Durch den ständigen Umgang mit optimistischen, ergebnisorientierten, progressiven Menschen zeigt der vordem durchschnittliche Mitarbeiter plötzlich herausragende Leistungen. Deshalb ergeben sich fast alle massgeblichen Veränderungen im Leben aus einem Wechsel im privaten oder beruflichen

Umfeld. An jedem Wendepunkt in Ihrem Leben gibt es gewöhnlich jemanden, der Sie in die eine oder andere Richtung weist, der Ihnen eine Tür öffnet oder zuschlägt oder Sie auf irgendeine Weise unterstützt. **Machen Sie keine unnützen Bekanntschaften.** Wenn Sie wirklich ernsthaft zu den besten in Ihrer Sparte gehören wollen, können Sie es sich nicht leisten, Ihre Zeit mit Menschen zu verbringen, die in ihrem Leben auf der Stelle treten – und wenn sie noch so sympathisch sind. Für Sie müssen in diesem Fall Sie selbst und Ihre Pläne für die Zukunft im Mittelpunkt stehen. Sie müssen Ehrgeizige Maßstäbe setzen für Ihren privaten und geschäftlichen Umgang und Sie dürfen diesbezüglich keine Kompromisse eingehen. Viele Menschen verstricken sich zu Beginn ihrer Laufbahn in die falschen Beziehungen und pflegen unnütze Freundschaften. Das ist normal und natürlich. Es ist auch nicht weiter schlimm, Fehler zu machen – ganz besonders nicht, wenn man jung und unerfahren ist. Unverzeihlich ist jedoch, in einer Situation zu verharren, die Sie an der Ausschöpfung Ihres Potenzials hindern. Und die Wahl der Menschen, mit denen Sie sich umgeben, hat mehr Einfluss darauf, was aus Ihnen wird, als jeder andere Faktor.

- Die dritte Kategorie von Menschen, deren Hilfe und Unterstützung Sie brauchen, sind Ihre Familie und Ihre Freunde. **Kein Erfolg im öffentlichen Leben ist so gross, dass er private Misserfolge aufwiegen könnte.** Sie müssen unbedingt die nötige Zeit und Gefühle investieren, um ein anspruchsvolles Privatleben zu pflegen. Wenn Ihr Familienleben stabil und solide ist und geprägt wird von herzlichen, liebevollen Beziehungen, dann werden Sie ausser Haus in jeder Hinsicht mehr leisten. Gibt es private Probleme, weil Sie Ihre Familie vernachlässigen oder ihr zu wenig Beachtung schenken, so wird sich das bald negativ auf Ihre Arbeit auswirken. Häusliche Probleme lenken Sie ab und zehren an Ihren Kräften. Sie können Ihre Karriere gefährden.
- Wenn Sie viel Arbeitszeit investieren müssen, sollten Sie das unbedingt mit Ihrer Familie besprechen und deutlich erklären. Bereiten Sie Ihre Familie auf solche absehbarer Extreme vor.
- Entwickeln Sie sich zum Beziehungsprofi. Behandeln Sie grundsätzlich alle Menschen, mit denen Sie zu tun haben, freundlich, höflich und mit persönlichem Interesse. Handeln Sie dabei einfach nach der goldenen Regel: „Was du nicht willst, dass man dir tu, das für auch keinem anderen zu.“ Die beste Strategie ist im Grunde, im Privatleben und am Arbeitsplatz jeden so zu behandeln, als wäre er ein millionenschwerer Kunde. Behandeln Sie Ihr Gegenüber steht's, als gäbe es für Sie keinen wichtigeren Menschen auf der Welt. Verhalten Sie sich immer so, als könnte der Betreffende irgendwann in die Lage kommen, Ihnen einen millionenschweren Auftrag zu erteilen. Wenn Sie unbedingt grob werden müssen, dann seien Sie grob zu Fremden. Sparen Sie sich Ihre guten Umgangsformen für Ihre Familie auf. Suchen Sie jeden Tag auf Schritt und Tritt nach Möglichkeiten, anderen Menschen bei der Erfüllung ihrer Aufgaben zur Hand zu gehen. Tragen Sie dazu bei, anderen zu besseren Leistungen zu verhelfen und ihnen das Leben zu erleichtern. Die positiven Gefühle, die man für Sie entwickeln wird, werden sich sammeln. Mit der Zeit steht Ihnen dann ein immenses Reservoir an positiven Beziehungen zur Verfügung, von dem Sie auf Jahre hinaus profitieren werden.

Zusammenfassung

Pflegen Sie die richtigen Kontakte:

- **Schreiben Sie sich die Namen all der Menschen auf, die für Sie im Arbeits- und Geschäftsleben am wichtigsten sind. Finden Sie eine Möglichkeit, wie Sie jedem dieser Menschen auf irgendeine Weise weiterhelfen können.**

- **Erstellen Sie eine Liste der Menschen, die Ihnen im Privatleben am wichtigsten sind. Malen Sie sich aus, wie Ihre Beziehung zu diesen Menschen im Idealfall aussehen sollte. Überlegen Sie sich, was Sie tun müssen, um das zu erreichen.**

- **Machen Sie an Ihrem Wohnort und in Ihrem weiteren beruflichen Umfeld Gruppen und Organisationen ausfindig, denen Sie beitreten sollten, um schneller vorwärts zu kommen. Nehmen Sie noch heute Kontakt auf und melden Sie sich für das nächste Treffen an.**

- **Erstellen Sie eine Liste der einflussreichsten Persönlichkeiten in Ihrem Wohnort oder in Ihrem beruflichen Umfeld. Überlegen Sie sich, welche Möglichkeiten Sie haben, mit Ihnen in persönlichen Kontakt zu kommen.**

- **Nutzen Sie jede Gelegenheit, den Kreis Ihrer Bekannten und Geschäftsfreunde zu erweitern. Schicken Sie zu jedem Anlass Briefe, Faxe und E-Mails. Bauen Sie sich auf diese Weise bei jeder Gelegenheit Brücken.**

Entwickeln Sie einen Aktionsplan

- *„Gründlichkeit ist das Merkmal jedes erfolgreichen Menschen. Genie ist die Kunst der unendlichen Gewissenhaftigkeit ... Alle grossen Leistungen zeichnen sich aus durch extreme Sorgfalt, unendliche Gewissenhaftigkeit bis ins kleinste Detail.“*
- **Ihre Fähigkeit, sich Ziele zu setzen und Pläne auszuarbeiten, um sie umzusetzen, ist die „Schlüsselqualifikation“ oder „Kardinaltugend“ für Ihren Erfolg.** Keine andere Fähigkeit bringt Sie näher an die Ausschöpfung Ihres vollen Potenzials, an das Erreichen all dessen heran, zu dem Sie fähig sind.
- Alle grossen Leistungen sind heutzutage „Multitask-Aufgaben“. Auch die Zubereitung eines Essens ist eine Multitask-Aufgabe. Ihre Fähigkeit, Multitask-Aufgaben zu planen und zu erfüllen, versetzt Sie in die Lage, weit mehr zu erreichen als der Durchschnittsmensch. Sie ist entscheidend für Ihren Erfolg. Bei der Planung geht es darum, Ihnen zu ermöglichen, Ihren grundlegenden, konkreten Lebenszweck in ein durchgeplantes Multitask-Projekt mit spezifischen Schritten zu verwandeln – mit einem Anfang, einer Mitte und einem Ende. Wichtig sind dabei klare Fristen und Teilfristen.
- In den Vorkapiteln haben Sie bereits alle nötigen Zutaten für die Erstellung eines Plans zur Verwirklichung eines oder mehrerer Ziele ermittelt und zusammengetragen. Jetzt sind Sie bereit, das alles in einen Aktionsplan umzusetzen.
- 50 Start-up-Unternehmen: Die Hälfte hatte vor Betriebsaufnahmen einen umfassenden Geschäftsplan entwickelt, die andere Hälfte begann ohne detaillierten Geschäftsplan und reagierte spontan auf Ereignisse. Zwei oder drei Jahre später überprüften die Forscher das Erfolgs- und Rentabilitätsniveau der Unternehmen. Die Unternehmen, die mit einem klaren, schriftlichen Geschäftsplan angetreten waren, der in jeder Hinsicht gründlich und detailliert durchdacht war, arbeiteten sehr viel erfolgreicher und rentabler als die Unternehmen, die spontan eingestiegen waren und dann situationsbedingt gehandelt hatten. Die Unternehmen, die nur grob skizziert worden waren, deren Gründer „zu beschäftigt“ gewesen waren, um sich die Zeit für detaillierte strategische Planung zu

nehmen, waren fast alle ins Trudeln geraten. Viele hatten bereits Konkurs angemeldet und waren von der Bildfläche verschwunden.

- Als die Unternehmensgründer gefragt wurden: „Wie oft greifen Sie im Tagesgeschäft Ihres Unternehmens auf Ihren strategischen Plan zurück?“ hatten in fast allen Fällen die Unternehmer und Manger, die die Firmen leiteten, den strategischen Plan nicht mehr hervorgeholt, seit er Monate zuvor fertig gestellt worden war. Sie hatten ihn in eine Schublade gelegt und zogen ihn kaum je hervor – erst, wenn im Folgejahr der strategische Planungsprozess erneut durchgegangen wurde. Der Plan selbst wurde nur selten herangezogen, doch das Durchdenken der Schlüsselemente des Unternehmens zu Beginn war lebenswichtig für den Erfolg.
- General Dwight D. Eisenhower wurde nach dem erfolgreichen Einmarsch in die Normandie im Zweiten Weltkrieg gefragt, wie denn das Planungsverfahren für die Invasion im Detail ausgesehen habe. Darauf entgegnete er: „Die Pläne waren unwichtig. Entscheidend war der Planungsprozess.“ Es ist die Übung des durchexerzierens und Diskutierens jedes Teilbereiches des Geschäftsplans, das zu Anfang wichtiger ist als jeder andere Schritt. **„Handlung ohne Planung ist die Ursache jeden Misserfolgs.“** Sobald ein Unternehmen den Betrieb aufnimmt, verändert sich die Lage so rasch, dass Pläne innerhalb weniger Tage oder sogar Stunden in vieler Hinsicht veralten können. Doch es ist der Prozess der Planung, der so ungeheuer wichtig ist. „In einem neu gegründeten Unternehmen müssen Sie Ihre Grundannahmen alle drei Wochen über Bord werfen.“
- Alle erfolgreichen Menschen arbeiten auf der Grundlage schriftlicher Pläne. Vom Bau der Pyramiden bis zu den riesenhaften Industriebetrieben der Moderne, wurden begründet und begleitet von detaillierter Planung. Sie wurden sorgfältig entworfen und von Anfang bis Ende durchdacht, und zwar vor Baubeginn. Tatsächlich spart jede Minute Planung zehn Minuten bei der Ausführung. Jede Minute, die man vorweg zum Planen und Nachdenken verwendet, spart beim Erreichen der angestrebten Ergebnisse Zeit, Geld und Energie. Deshalb heisst es auch: **Schlecht geplant ist halb verloren.**
- Die richtige Planung im Voraus verhindert schwache Leistung.
- Die besten geschäftlichen Transaktionen Ihrer Karriere können diejenigen sein, von denen Sie die Finger gelassen haben. Es ist immer leichter, etwas anzufangen, als es zu beenden.
- Zur Planung gehört ebenso viel Disziplin wie Können. Sie ist Gewohnheit ebenso wie Kompetenz. Das bedeutet, dass man sie erlernen und perfektionieren kann durch Praxis und Übung. Planung ist eine Kompetenz, die Sie meistern können – und zwar leichter, als Sie denken.
- Die einfachste Form der Planung besteht in der Auflistung aller erforderlichen Aktivitäten, die zur Umsetzung eines spezifischen Ziels von Anfang bis Ende ausgeführt werden müssen. Sie starten den Planungsprozess, indem Sie sich einen Zettel nehmen und alles aufschreiben, was Sie Ihrer Vorstellung nach tun müssen, um Ihr Ziel zu erreichen. Diese Liste ist Ihr Bauplan für die Errichtung Ihres „Traumhauses“, Ihres Ziels oder Idealergebnisses.

Übung S. 143

- **Schreiben Sie die 7 Dinge auf, die Sie sofort tun müssen, um Ihre wichtigsten Ziele zu erreichen.**

- Bestimmen Sie die Prioritäten und die zeitliche Abfolge: Setzen Sie den Planungsprozess fort, indem Sie Ihre Liste nach Bedeutung und Reihenfolge ordnen. Setzen Sie Prioritäten, indem sie feststellen, welche Aufgaben oder Aktivitäten wichtiger sind als andere. Nummerieren Sie die Posten vom wichtigsten bis zum unwichtigsten. Geben Sie Ihrer Liste auch eine zeitliche Abfolge. Dadurch legen Sie fest, welche Aktivitäten vor oder nach anderen Aktivitäten anzugehen sind. Oft kann eine Aufgabe erst erledigt werden, wenn eine andere Aufgabe getan ist. Manchmal stellt eine einzelne Aufgabe den Engpass für den gesamten Ablauf dar.

Übung S. 144

- **Welche Aufgabe, die Sie sofort tun müssen, ist die wichtigste, die zweitwichtigste, die drittwichtigste usw.?**

- **Was werden Sie zuerst tun, um die gestellten Aufgaben zu erfüllen? Was danach? usw.?**

- Kein Plan ist auf Anhieb perfekt. Die meisten Pläne zum Erreichen von etwas Neuem schlagen zunächst mehrfach fehl. Wenn ein Problem auftaucht, gehen Sie es lösungsorientiert an. Rechnen Sie damit, dass Probleme zum Ablauf gehören und reagieren Sie effektiv darauf. Wenn Sie Ihre Ziele nicht planmässig erreichen, fragen Sie: **Wo liegt das Problem? Was könnte sonst noch das Problem sein? Wie sehen die Lösungen aus? Welche Lösungen kommen sonst noch infrage? Was können Sie jetzt unternehmen? Wie sieht der nächste Schritt aus?** Wenn Sie darauf hinarbeiten, ein neues Ziel zu erreichen, werden Sie gewöhnlich sofort mit Rückschlägen, Hindernissen, Schwierigkeiten und vorübergehenden Misserfolg konfrontiert. Auch damit sollten sie

rechnen. Das ist ganz normal. Es ist sehr anstrengend, etwas Neues ins Rollen zu bringen und zum Erfolg zu führen. Doch das ist der Preis, den Sie zahlen müssen, wenn Sie Ihre gestreckten Ziele erreichen wollen.

- Schreiben Sie Ihre Gedanken auf. Denken Sie immer schriftlich. Erstellen Sie ständig Listen und Teillisten zu jedem Schritt eines jeden Ablaufs. Aktualisieren und überarbeiten Sie Ihren Plan, verbessern Sie ihn so lange, bis er Ihre Meinung nach perfekt ist. Eine Methode, schriftlich zu denken, ist es, eine Projektplanungstabelle zu erstellen, um ein Multitask-Ziel zu erreichen.
- Jeder, der für die Umsetzung eines Teils des Plans zuständig ist, sollte in den Planungsprozess einbezogen werden. Ein häufiger Fehler besteht darin anzunehmen, eine bestimmte Aufgabe sei rasch und problemlos zu erledigen. Oft stellt man dann erschrocken fest, dass es mehrere Monate in Anspruch nimmt, diese augenscheinlich so einfache und leichte Aufgabe durchzuführen.
- Allein dadurch, dass Sie einen Planungsprozess durchlaufen, wird das gesamte Verfahren zur Verwirklichung Ihres Ziels verbessert und rationalisiert. Je öfter und sorgfältiger Sie planen, bevor Sie einsteigen, desto besser beherrschen Sie den Planungsprozess. Je besser Sie den Planungsprozess beherrschen, desto mehr Anregungen und Chancen tun sich auf, noch grösser und besser zu planen und umzusetzen.

Zusammenfassung

Entwickeln Sie einen Aktionsplan:

- **Schreiben Sie alles, was Sie Ihrer Ansicht nach benötigen, um Ihr Ziel zu erreichen, auf eine Liste. Achten Sie dabei auf Vollständigkeit.**

- **Ordnen Sie Ihre Liste nach Wichtigkeit. Welche Aufgabe oder Aktivität hat die grösste Bedeutung? Welche die zweitgrösste? Und so weiter.**

- **Ordnen Sie die Liste nach dem zeitlichen Ablauf: Was muss zuerst erledigt werden, damit der nächste Schritt erfolgen kann?**

- **Ermitteln Sie, wie viel Zeit und Geld für die Umsetzung Ihres Ziels oder die Vollendung Ihrer Aufgabe erforderlich ist. Verfügen Sie über die nötige Zeit und die nötigen Ressourcen, um Erfolg haben zu können?**

- **Überprüfen und revidieren Sie Ihren Plan regelmässig, besonders, wenn neue Informationen vorliegen oder nicht alles so läuft, wie Sie es erwartet haben. Ändern Sie Ihren Plan, wenn es nötig ist.**

Organisieren Sie Ihre Zeit

- *Die Zeit rinnt uns durch die Finger wie Sand und kehrt nie zurück. Wer seine Zeit weise nutzt, wird belohnt mit einem reichen, produktiven und erfüllten Leben.*
- Um all Ihre Ziele zu erreichen und alles zu schaffen, wozu Sie fähig sind, müssen Sie Ihre Zeit in den Griff bekommen. Das „**Gefühl der Kontrolle**“ ist der Schlüssel zu Empfindungen wie Glück, Selbstvertrauen, Macht und persönlichem Wohlbefinden. Und dieses Gefühl der Kontrolle stellt nur ein, wenn man ein hervorragender Zeitmanager ist. Zeitmanagement ist eine erworbene Fähigkeit, und wie jede solche ist es erlernbar. Sie können schon bald zu den effizientesten, effektivsten und produktivsten Leuten in Ihrem Bereich gehören, wenn Sie lernen, wie andere vom Chaos zur Klarheit und vom Frust zur Konzentration gelangten. Durch Praxis und Übung können Sie sich zu einem der ergebnisorientiertesten Menschen in Ihrer Sparte entwickeln.
- Wenn die eine Seite der Erfolgsmedaille in der Fähigkeit besteht, sich klare Ziele zu setzen, so besteht die andere Seite darin, sich zu organisieren und auf die wertintensivsten Aufgaben zu konzentrieren – und das jede Minute und jeden Tag. Ihr bisheriges Leben ist das Produkt Ihrer Wahl und Ihrer Entscheidungen. Um Ihr Leben zu verändern oder zu verbessern, müssen Sie neu wählen und neue Entscheidungen treffen, die besser zu dem passen, wer Sie wirklich sind und was Sie wirklich wollen. Wenn Sie Ihre Zeit effektiv organisieren wollen, müssen Sie zuerst Ihre Ziele bestimmen und sie nach ihrer Bedeutung und ihrem Wert einordnen. Sie müssen sich stets absolut klar darüber sein, was Ihnen im jeweiligen Moment am wichtigsten ist. Im Moment könnte das ein geschäftliches, finanzielles oder berufliches Ziel sein. Im nächsten könnte es ein familiäres oder zwischenmenschliches Ziel sein. Und im übernächsten ein Ziel in Bezug auf Ihre Gesundheit und Fitness. In jedem Fall müssen Sie wie ein Scharfschütze jeweils das aktuell wichtigste Ziel anvisieren, statt wie mit dem Maschinengewehr breite Salven abzugeben, die nur Zufallstreffer erzeugen. Sie dürfen nicht zu viel auf einmal versuchen.

Übung S.

Was wollen Sie wirklich im Leben erreichen? Nennen Sie Ihre drei wichtigsten Ziele.

- **Beruflich:**

- **Privat:**

▪ **Gesundheit:**

- Woher weis ich, was für mich das Richtige ist? Verrate mir dein Ziel, dann sage ich dir, was das Richtige für dich ist. Der einzige Weg, um festzustellen, was richtig oder falsch ist, was mehr oder weniger Bedeutung hat, was grössere oder geringere Priorität genießt, besteht darin, zunächst festzustellen, welches Ziel Sie aktuell verfolgen wollen. Davon ausgehend, können sie sämtliche Aktivitäten in „A“-Aktivitäten und „B“-Aktivitäten“ unterteilen. Eine „A“-Aktivität ist etwas, das Sie näher an Ihr Ziel heranbringt – je schneller und direkter, desto besser. Eine „B“-Aufgabe ist eine Aktivität, die Sie nicht näher an ein für Sie bedeutsames Ziel heranbringt.
- Bei einer Befragung über die ursächlichen Faktoren für Erfolg im Leben und im Beruf, kam immer wieder die Bedeutung der „Intelligenz“ zur Sprache. Als die Wissenschaftler dann auf die Definition des Begriffs „Intelligenz“ drängten, erhielten sie eine interessante Antwort. Intelligenz wurde nicht etwa am IQ oder an den Schulnoten festgemacht. Intelligenz wurde vielmehr ganz allgemein als bestimmte „Vorgehensweise“ definiert. Anders formuliert, **wer intelligent handelt, ist auch intelligent**. Wer nicht intelligent handelt, ist nicht intelligent, ungeachtet der Noten, die er geschrieben, oder der akademischen Grade, die er erworben hat. Und wie wird nun eine intelligente Vorgehensweise definiert? **Eine Handlung, die im Einklang steht mit den selbst gestreckten Zielen**. Jedes Mal, wenn Sie etwas tun, was Sie näher an ein angestrebtes Ziel heranbringt, handeln Sie intelligent. Tun Sie dagegen Dinge, die Sie nicht zu Ihren Zielen hinführen oder schlimmer noch, davon abbringen, dann ist Ihre Handlungsweise nicht intelligent.
- Setzen Sie sich langfristige Ziele. Am Anfang der organisierten Zeitplanung steht Klarheit. Nehmen Sie sich die Zeit, sich an den Schreibtisch zu setzen und zu durchdenken und aufzuschreiben, was Sie in jedem Bereich Ihres Lebens ganz konkret erreichen möchten. Ermitteln Sie Ihre eindeutigen, langfristigen Ziele im Hinblick auf finanziellen Erfolg, Familienglück oder Gesundheit und Fitness. Sobald Sie sich über die angestrebten Ziele klar geworden sind, kehren Sie in die Gegenwart zurück und planen jede Minute und jede Stunde eines jeden Tages so, dass Sie in der zur Verfügung stehenden Zeit möglichst viel erreichen.
- Beginnen Sie mit einer Liste. Wenn Sie Ihre Zeit sinnvoll planen wollen, ist das fundamentale Werkzeug eine Liste, die nach Bedeutung geordnet ist und ständig überprüft

wird. In Wirklichkeit managen Sie nicht die Zeit, **Sie managen im Grunde sich selbst**. Deshalb erfordert Zeitmanagement **Selbstdisziplin, Selbstkontrolle und Selbstbeherrschung**. Zeitmanagement verlangt von Ihnen, dass Sie bei anstehenden Entscheidungen die beste Wahl treffen, um Ihre Lebens- und Arbeitsqualität zu verbessern, und dass Sie sich an diese Entscheidungen halten. Sie sollten Ihr Leben anhand von Listen mit langfristigen, mittelfristigen und kurzfristigen Zielen und Projekten planen. Sie sollten jeden Monat anhand einer Liste von Dingen, die Sie in diesem Monat erledigen möchten, im Voraus planen. Sie sollten jeden Schritt einer jeden anstehenden Multitask-Aufgabe auflisten und diese Liste dann nach Bedeutung und zeitlicher Abfolge ordnen.

- Fangen Sie noch heute damit an, jede Woche im Voraus zu planen. Beginnen Sie damit bevorzugt an einem Sonntag. **Planen Sie jeden Tag im Voraus**, wenn möglich am Vorabend. Wenn Sie alle Dinge auflisten, die Sie am folgenden Tag vorhaben, dann arbeitet Ihr Unterbewusstsein die ganze Nacht über an dieser Liste. Wenn Sie morgens aufwachen, haben Sie manchmal Gedanken und Geistesblitze, die Ihnen helfen, Posten von Ihrer Liste abzuhaken oder schneller zu erledigen. Indem Sie Ihre Pläne schriftlich niederlegen, aktivieren Sie das Gesetz der Anziehung. Sie ziehen automatisch Menschen, Chancen und Ressourcen an, die Sie benötigen, um Ihre Ziele zu erreichen und Ihre Aufgaben bestmöglich zu erfüllen.
- Unterscheiden Sie zwischen Dringendem und Wichtigem. Beim Prozess des Zeitmanagements müssen Sie „Dringendes“ von „Wichtigem“ unterscheiden. Dringende Aufgaben sind solche, die Ihnen förmlich ins Gesicht springen. Sie werden von externen Zwängen und Anforderungen bestimmt. Es sind Dinge, die sie sofort erledigen müssen. Die meisten Menschen verbringen ihre Tage grösstenteils damit, auf dringende Aufgaben zu reagieren, die in Form von Anrufen, Unterbrechungen, Notfällen und Anliegen vom Chef und vom Kunden über sie hereinbrechen. Wichtige Aufgaben sind dagegen solche, die für Ihre langfristige Zukunft von grosser Bedeutung sein können. Zu diesen Aufgaben gehören die Planung, die Organisation, die Analyse und die Erforschung Ihrer Kunden sowie die Ermittlung von Prioritäten noch vor dem ersten Schritt. Da sind da noch Aufgaben, die zwar dringend, aber nicht wichtig sind – ein klingendes Telefon oder ein Kollege, der ein Schwätzchen halten möchte. Weil diese Aktivitäten während der Arbeitszeit stattfinden, halten wir sie oft für Arbeit. Der Unterschied besteht jedoch darin, dass sie zu keinem Ergebnis führen. So viele dringende, aber unwichtige Aufgaben Sie auch erledigen, Sie tragen dadurch nicht das Geringste zu Ihrer Arbeit oder Ihrem Unternehmen bei. Die vierte Kategorie von Aufgaben ist weder dringend, noch wichtig – Zeitung lesen etwa oder ausgedehnte Mittagessen. Diese Aktivitäten schaden Ihrer Karriere, weil Sie Zeit kosten, die Sie nutzen könnten, um die Ergebnisse zu erzielen, für die Sie bezahlt werden und von denen Ihre Zukunft abhängt.
- Das wichtigste Wort bei der Bestimmung des Wertes einer bestimmten Aufgabe oder Aktivität ist das Wort „**Konsequenzen**“. Eine Aufgabe, die wertvoll und wichtig ist, ist eine Aufgabe, die ernsthafte Konsequenzen dafür hat, ob Sie ein Projekt vollenden oder nicht. Je grösser die möglichen Konsequenzen einer Aufgabe oder Aktivität, desto wichtiger ist sie. Eine Aufgabe, die nur wenige oder überhaupt keine Konsequenzen hat, ist definitionsgemäss nicht besonders wichtig. Ihr Ziel bei der Organisation Ihrer Zeit ist daher, mehr Zeit mit solchen Dingen zu verbringen, die die grösstmöglichen Konsequenzen auf Ihr Leben und Ihre Arbeit haben.
- Wenden Sie die 80/20-Regel an. Sobald Sie eine Aufgabenliste für den Folgetag zusammengestellt haben, überprüfen Sie diese Liste anhand der 80/20-Regel, bevor sie sie abarbeiten. 20 Prozent Ihrer Aktivitäten machen 80 Prozent des Gesamtwertes Ihrer Tätigkeit aus. Umfasst Ihre Liste zehn Aufgaben, die zu erledigen sind, dann sind zwei davon weit wertträglicher als die anderen acht zusammen. Sie haben grössere

Konsequenzen als die übrigen acht. Manchmal gilt dabei sogar das Verhältnis 90/10. Diese eine Aufgabe ist leider meist die, die wir besonders gern vor uns herschieben.

- Konzentrieren Sie Ihre Zeit und Ihre Aufmerksamkeit ganz auf die ein oder zwei Aufgaben, die wirklich etwas bewirken. Widmen Sie sich ganz den Aufgaben, die die grösstmöglichen Konsequenzen für den Erfolg des Ganzen haben.
- Eine weitere Methode zur Setzung von Prioritäten ist die ABCDE-Methode. Allein die Durchführung dieser Übung zwingt Sie, Ihre Aufgaben zu durchdenken, bevor Sie sie angehen und steigert dadurch drastisch Ihre Effizienz und Effektivität bei der eigentlichen Arbeit.
- **Eine „A“-Aufgabe ist etwas besonders Wichtiges. Sie hat schwerwiegende Auswirkungen auf Erfolg und Misserfolg.** Ihre Erledigung oder Nicht-Erledigung hat erhebliche Folgen für Ihr Ergebnis und Ihren Erfolg. „A“-Aufgaben sollten Sie grundsätzlich zuerst erledigen. Gibt es mehr als eine „A“-Aufgabe, ordnen Sie sie nach Priorität, also A-1, A-2, A-3 und so weiter.
- **Eine „B“-Aufgabe ist etwas, das Sie tun sollten. Sie hat mässige Auswirkungen auf den Erfolg oder Misserfolg Ihres Projekts.** Ein Anruf bei Freunden, ein Mittagessen mit Kollegen oder der Blick in Ihre Mailbox. Ob Sie das tun oder unterlassen, kann zwar unangenehme Folgen haben, doch die Auswirkungen auf Ihr Leben sind eher gering.
- **Eine „C“-Aufgabe ist eine Aufgabe, die zwar nicht *schadet*, aber keinerlei Auswirkungen hat.** Tasse Kaffee Trinken, sich mit Kollegen Unterhalten, die Zeitung lesen oder während des Tages einkaufen gehen. Ob Sie das tun oder nicht, **hat keine Konsequenzen für Ihr Leben oder Ihre Aufgabe.**
- „D“-Aufgabe = **Delegieren**
- „E“-Aufgabe = **Eliminieren**
- **Das Gesetz der ausgeschlossenen Alternative** besagt: Wenn man sich für eine Sache entscheidet, entscheidet man sich gegen eine andere. Ihre Fähigkeit, hier die richtige Wahl zu treffen in Bezug darauf, was Sie zuerst tun, was als Nächstes und was überhaupt nicht, kann Ihr gesamtes Leben bestimmen.
- Wählen Sie die wertintensivste Aufgabe. Erfolgreiche, hochbezahlte Menschen sind gewöhnlich auch nicht intelligenter oder kompetenter als erfolglose, schlecht bezahlte. Sie unterscheiden sich hauptsächlich darin, dass sie sich stets mit wertintensiven Aufgaben beschäftigen.
- Üben Sie sich darin, jede Aufgabe einzeln anzugehen. Die Fähigkeit, jede Aufgabe einzeln zu betrachten, einzuordnen und auszuführen, gehört zu den wirkungsvollsten Methoden im Zeit- und Selbstmanagement überhaupt. Sie konzentrieren sich nach Auswahl Ihrer A-1-Aufgabe einzig und allein darauf, diese Aufgabe hundertprozentig zu erledigen. Sie disziplinieren sich zu voller Konzentration und lassen sich durch nichts ablenken oder zerstreuen. Wenn Sie in die Versuchung geraten, sich ablenken zu lassen, eine Pause einzulegen oder die anstehende Aufgabe auf die lange Bank zu schieben, rufen Sie sich zur Ordnung, indem Sie sich immer wieder vorsagen: **„Zurück an die Arbeit! Zurück an die Arbeit! Zurück an die Arbeit!“** Dann machen Sie sich mit neuer Kraft über die Aufgabe her, bis sie erledigt ist. Tomas Edison: **„Mein Erfolg beruht mehr auf meiner Fähigkeit, unablässig an einer Sache zu arbeiten, als auf jeder anderen Eigenschaft.“** Dieses Prinzip sollten Sie auch verinnerlichen.
- Schaffen Sie Zeitblöcke. Planen Sie Ihren Tag im Voraus durch und schaffen Sie dabei Blöcke von 30, 60 und 90 Minuten, in denen Sie ununterbrochen durcharbeiten. In diesen Zeitblöcken können Sie ohne Unterbrechung oder Pausen an den wichtigsten Aufgaben arbeiten. Diese Blöcke sind wesentlich für die Erledigung jeder grossen, wichtigen Aufgabe.
- Lange Arbeitszeitphasen können Sie sich verschaffen, indem Sie früh aufstehen und dann nonstop ohne Unterbrechung an einer wichtigen Aufgabe, einem Projekt oder einem

Angebot arbeiten. Manchmal können Sie sich Zeitblöcke auf die Abende oder die Wochenenden legen. Auf jeden Fall erfordern alle wichtigen Aufgaben, die schwerwiegende Konsequenzen haben, längere Phasen, in denen Sie Ihre Zeit und Energie vollständig darauf konzentrieren sollten. Jeder grossen Errungenschaft der Menschheit gingen längere Phasen, manchmal viele Jahre, der konzentrierten Bemühung voraus.

- Halten Sie sich auf Kurs. Sie sollten jeden Tag am Morgen und auch im weiteren Tagesverlauf immer wieder fünf Fragen stellen und beantworten. 1) **Wofür werde ich bezahlt?** Wenn Ihr Chef Sie fragen würde: „Wieso zahlen wir Ihnen Geld?“, was würden Sie antworten? In Wirklichkeit wurden Sie eingestellt, um ganz bestimmte Ergebnisse zu bringen, die für Ihr Unternehmen einen wirtschaftlichen Wert besitzen. Und für Ihre Ergebnisse gilt, dass 20 Prozent dessen, was Sie tun, 80 Prozent des Wertes ausmacht. Ihnen muss bewusst sein, weshalb Sie auf der Gehaltsliste stehen. Dann müssen Sie Ihre Zeit und Aufmerksamkeit den ganzen Tag lang genau den Aufgaben zuwenden, die für Ihr Unternehmen oder Ihre Organisation am bedeutsamsten sind.
- Konzentrieren Sie sich auf wertintensive Aufgaben. 2) **Welche meiner Aktivitäten bergen den grössten Wert?** Diese Aktivitäten stellen die intensivste und beste Nutzung Ihrer Begabungen, Kompetenzen, Erfahrungen und Fähigkeiten in Bezug auf Ihr Unternehmen, Ihre Karriere und Ihre Organisation dar. Um welche handelt es sich? Fragen Sie Ihren Chef, wenn Sie nicht hundertprozentig sicher sind.
- Arbeiten Sie an Ihren ergebniswirksamen Bereichen. 3) **Welches sind meine ergebniswirksamen Bereiche?** Ergebniswirksame Bereiche sind solche Aufgaben, die Sie unbedingt und ausnahmslos besonders gut erfüllen müssen, um die Ergebnisse zu erzielen, die im Job von Ihnen verlangt werden. Jede einzelne Aufgabe sollten Sie klar ermitteln. Dann sollten Sie sich darauf konzentrieren, jede dieser Aufgabe möglichst gut zu erfüllen. Ausserdem sollten Sie danach streben, in jedem ergebniswirksamen Schlüsselbereich jeden Tag ein bisschen besser zu werden. Vergessen Sie nicht: Ihre am schwächsten ausgebildete Qualifikation bestimmt, wie stark Sie Ihre übrigen Kompetenzen einbringen können. Lassen Sie nicht zu, dass eine Schwäche in einem bestimmten Bereich auf Ihre Gesamtleistung drückt. Das gilt umso mehr, wenn Sie alles Nötige erlernen können, um in dem kritischen Bereich Herausragendes zu leisten.
- Bewegen Sie etwas. 4) **Was kann ich und nur ich tun, das für mein Unternehmen im Erfolgsfall einen echten Unterschied darstellt?** Diese Frage gehört zu den wirkungsvollsten, um Sie konzentriert auf Kurs zu halten. Fragen Sie Ihren Chef, wenn Sie nicht sicher sind. Sobald Sie sich einig darüber sind, welche ein oder zwei Dinge Sie tun können, die mehr bewegen als alles Übrige, sollten sie alle Ihre Kräfte auf die schnelle und perfekte Ausführung dieser Aufgaben konzentrieren. Das wird Sie in Ihrer Karriere weiter bringen als jede andere Entscheidung.
- Die fünfte und vielleicht wichtigste Frage zum Thema Zeitmanagement ist: **Wie kann ich meine Zeit gerade jetzt am nützlichsten einsetzen?** Alle Techniken und Methoden der Zielorientierung, der Lebensplanung und des Zeitmanagements zielen darauf ab, Ihnen zu helfen, sich diese Frage in jeder Minute eines jeden Tages exakt zu beantworten. Wenn Sie sich strikt angewöhnen, diese Frage immer wieder zu stellen und zu beantworten, und wenn das, was Sie tun, hundertprozentig der Antwort auf diese Frage entspricht, dann werden Sie zwei- bis dreimal so viel leisten wie die Menschen um Sie herum. Sie werden immer produktiver werden. Sie werden sich durch immer mehr Aufgaben von immer höherem Wert ackern und bessere Ergebnisse erzielen als alle anderen. Bringen Sie sich dazu, konsequent an der wertintensivsten Nutzung Ihrer Zeit im jeweiligen Moment zu arbeiten. Dann ist Ihnen der Erfolg sicher.
- Abschliessend ergibt sich als Schlüssel zu hoher Produktivität und grosser Leistung Folgendes: Arbeiten Sie mit aller Kraft daran, in den paar Bereichen besser und besser zu werden, die die grösste Wirkung auf Ihre Ergebnisse haben. Lernen Sie gleichzeitig, alle

Aufgaben und Aktivitäten zu delegieren, abzugeben und einzustellen, die nur wenig zu Ihren Ergebnissen und Ihrer Honorierung beitragen. Die wichtigen Dinge dürfen niemals den unwichtigen Dingen ausgeliefert sein. Das wichtigste Wort zum Thema Zeitmanagement ist „Nein!“ Sagen Sie jedes Mal „Nein!“, wenn man Ihre Zeit für Dinge in Anspruch nehmen will, die momentan nicht der wertintensivsten Nutzung Ihrer Zeit entsprechen.

- Machen Sie sich Zeitplanung zur Gewohnheit. Zeitplanung ist eine Kompetenz, eine Disziplin, die man mit etwas Übung erlernen kann. Eine Erfolgsregel besagt: **Entwickeln Sie gute Angewohnheiten und lassen Sie sich davon beherrschen.** Wenn Sie sich täglich darin üben, können Sie Ihre Zeit bald perfekt organisieren. Stellen Sie jeden Tag vor Arbeitsantritt eine Liste mit den Aufgaben für den Tag zusammen. Ordnen Sie die Positionen auf der Liste nach Ihrer Wichtigkeit. Trennen Sie das Dringende vom Wichtigem, indem Sie die 80/20-Regel oder die ABCDE-Methode anwenden. Bestimmen Sie die wichtigste Aufgabe und konzentrieren Sie sich umgehend darauf, sie zu erledigen. Zwingen Sie sich, sich konsequent ausschliesslich auf diese eine Aufgabe oder Aktivität zu konzentrieren, bis sie vollständig erledigt ist. Jedes Mal, wenn Sie eine Aufgabe erfüllt haben, werden Sie einen Anflug von Hochgefühlen, Begeisterung und erhöhter Selbstachtung verspüren. Sie werden sich belebt und gestärkt fühlen. Sie werden sich glücklicher fühlen und mehr Kontrolle über Ihr Leben empfinden. Sie werden Ihre Arbeit im Griff haben. Sie werden Ihre nächste massgebliche Aufgabe motiviert anpacken und durchführen. Sobald Sie merken, dass Sie nachlassen oder den Drang verspüren, zu trödeln oder Dinge auf die lange Bank zu schieben, sagen Sie sich immer wieder: „**Mach es jetzt! Mach es jetzt! Mach es jetzt!**“ **Entwickeln Sie ein Gespür für Dringlichkeit. Werden Sie handlungsorientiert.** Fangen Sie an, setzen Sie sich in Bewegung und arbeiten Sie zügig. Zwingen Sie sich, die wichtigste Aufgabe auszuwählen und sie unverzüglich anzupacken. Bleiben Sie am Ball, bis der Job erledigt ist. Diese Methoden der Zeitplanung sind der Schlüssel zu Höchstleistung in allen Lebensbereichen.

Zusammenfassung

Organisieren Sie Ihre Zeit:

- **Listen Sie alles auf, was Sie in den kommenden Monaten und Jahren sein, tun oder haben möchten. Analysieren Sie Ihre Liste und wählen Sie die Punkte aus, die sich am stärksten auf Ihr Leben auswirken.**

- **Listen Sie am Vorabend auf, was Sie am Folgetag zu tun haben. Lassen Sie Ihr Unterbewusstsein daran arbeiten, während Sie schlafen.**

- **Ordnen Sie Ihre Liste nach Wichtigkeit anhand der 80/20-Regel und der ABCDE-Methode. Unterscheiden Sie das Dringende vom Nicht-Dringenden und das Wichtige vom Unwichtigen, bevor Sie den ersten Schritt tun.**

- **Wählen Sie die wichtigste Aufgabe aus, die Aufgabe mit den grösstmöglichen Konsequenzen für den Erfolg oder Misserfolg, und heben Sie sie hervor. Machen Sie sie zur A-1-Aufgabe.**

- **Packen Sie Ihre wichtigste Aufgabe unverzüglich an. Zwingen Sie sich, sich voll und ganz auf diese Aufgabe zu konzentrieren, bis sie hundertprozentig erledigt ist.**

Überprüfen Sie täglich Ihre Ziele

- *Es ist ein psychologisches Gesetz, dass wir alles, was wir erreichen wollen, in unser subjektives Bewusstsein oder Unterbewusstsein einprägen müssen. (Orison Swett Marden)*
- Wie viele von Ihnen würden Ihr Einkommen gerne verdoppeln? Gut, dann habe ich gute Neuigkeiten für Sie. Jeder von Ihnen wird sein Einkommen garantiert verdoppeln – falls Sie lange genug leben! Wenn Ihr Einkommen um drei bis vier Prozent im Jahr steigt, was dem durchschnittlichen jährlichen Anstieg der Lebenshaltungskosten entspricht, wird sich Ihr Einkommen in circa 20 Jahren verdoppeln. Das ist eine lange Zeit. Die eigentliche Frage ist also nicht, ob Sie Ihr Einkommen verdoppeln wollen, sondern wie schnell Sie es verdoppeln können.
- Verdoppeln Sie die Geschwindigkeit, mit der Sie Ihre Ziele erreichen. Es gibt viele Methoden, die Ihnen helfen können, Ihre persönlichen und finanziellen Ziele schneller zu erreichen. Die Methode in diesem Kapitel hat mehr Tellerwäscher zu Millionären gemacht als jede andere, die je entdeckt wurde. Sie ist einfach, schnell, effektiv und funktioniert garantiert – vorausgesetzt, Sie setzen sie ein.
- **Sie werden, worüber Sie die meiste Zeit nachdenken. Was Sie ständig im Kopf behalten können, das können Sie auch haben.** Darin liegt der Schlüssel.

- **Positives Denken – Positives Wissen.** Positives Denken ist wichtig, doch es genügt nicht. Ungesteuert und unkontrolliert verkommt positives Denken nur allzu leicht zu positivem Wünschen und positivem Hoffen. Statt als Energiequelle für Inspiration und Leistungssteigerung zu dienen, ist positives Denken dann nur nicht viel mehr als eine allgemeine fröhliche Lebenseinstellung, was auch immer passiert. Um konzentriert und effektiv Ziele zu erreichen, muss positives Denken in „positives Wissen“ umgesetzt werden. Ganz tief in Ihrem Innern müssen Sie sich absolut sicher sein und mit Gewissheit glauben, das Sie ein bestimmtes Ziel auch wirklich erreichen werden. Sie müssen hundertprozentig bei der Sache sein und ohne jeden Zweifel. Sie müssen so entschlossen und bestimmt sein, so überzeugt von Ihrem endgültigen Erfolg, dass Sie nichts aufhalten kann.
- Programmieren Sie Ihr Unterbewusstsein. Alles, was Sie unternehmen, um in Ihr Unterbewusstsein diesen unerschütterlichen Glauben an den Erfolg einzuprogrammieren, wird Ihnen helfen, Ihre Ziele schneller zu erreichen. Eines der wichtigsten mentalen Gesetze besagt: „**Alle Eindrücke werden auch ausgedrückt.**“ Welche Eindrücke Sie auch tief in Ihrem Unterbewusstsein hinterlassen, es wird schliesslich in Ihrem externen Umfeld zum Ausdruck kommen. Der Zweck der mentalen Programmierung ist, Ihre Ziele tief in Ihr Unterbewusstsein einzugraben, damit Sie dort „andocken“ und ein Eigenleben entwickeln. Die folgende Methode hilft Ihnen, das zu erreichen.
- Oft habe ich im Januar eine Liste mit Zielen für das kommende Jahr aufgestellt. Im Dezember desselben Jahres habe ich diese Liste überprüft. Dabei stellte ich fest, dass die meisten der Ziele erreicht waren, darunter auch solche von grossem Umfang und geringer Wahrscheinlichkeit. Dann habe ich eine Methode kennen gelernt, die mein ganzes Leben verändern sollte. Ich entdeckte Folgendes: Wenn es so wirkungsvoll ist, die eigenen Ziele einmal im Jahr aufzuschreiben, dann ist es noch viel wirkungsvoller, sie in kürzeren Abständen aufzuschreiben. Manche Autoren empfehlen, Ziele einmal im Monat zu notieren und zu überarbeiten, andere einmal pro Woche. Ich habe festgestellt, dass es ungeheuer wirkungsvoll ist, wenn man seine Ziele täglich aufschreibt. Kaufen Sie sich einen Notizblock, den Sie immer bei sich tragen können. Öffnen Sie ihn jeden Tag und listen Sie Ihre zehn bis 15 wichtigsten Ziele auf, ohne sich dabei um vorangegangene Listen zu kümmern. Machen Sie das jeden Tag, Tag für Tag. Wenn Sie das tun, treten verschiedene bemerkenswerte Dinge ein. Am ersten Tag, an dem sie Ihre Zielliste erstellen, brauchen Sie etwas Zeit und müssen nachdenken. Die meisten Menschen haben noch nie im Leben ihre zehn wichtigsten Ziele aufgeschrieben. Am zweiten Tag geht es schon schneller, auch wenn Sie sich dabei nicht an der vorangegangenen Liste orientieren. Ihre zehn bis 15 Ziele werden diesmal allerdings in anderer Formulierung und in anderer Reihenfolge erscheinen. Manchmal lassen Sie auch ein Ziel weg, das Sie am Vortag erwähnt haben. Das Ziel kann in Vergessenheit geraten und kommt vielleicht nie wieder vor. Vielleicht taucht es aber später wieder auf, wenn die Zeit reif ist. Jeden Tag, an dem Sie Ihre zehn bis 15 Ziele aufschreiben, werden Ihre Definitionen klarer und schärfer. Am Ende verwenden Sie dann jeden Tag dieselben Wörter. Die Rangfolge Ihrer Ziele verändert sich, wenn sich Ihre Lebensumstände verändern. Doch nach einer gewissen Zeit, 30 Tage vielleicht, werden Sie feststellen, dass Sie jeden Tag immer wieder dieselben Ziele aufschreiben. Ungefähr um diese Zeit wird in Ihrem Leben erstaunliches passieren. Es hebt ab! Sie kommen sich vor wie ein Passagier im Flugzeug, das die Startbahn entlangrast. Ihr Berufs- und Privatleben wird sich dramatisch verbessern. Sie werden vor Ideen und Erkenntnissen sprühen. Sie werden Leute und Ressourcen in Ihr Leben holen, die Ihnen helfen, Ihre Ziele zu erreichen. Sie werden schnell Fortschritte machen, manchmal so schnell, dass Sie es mit der Angst zu tun bekommen. Alles wird sich zum Positiven hin verändern.

- Ihre Ergebnisse werden sich verdoppeln, verdreifachen, verfünff- und verzehnfachen, wenn Sie die Methode sich täglich Ziele zu setzen, wie wir sie oben beschrieben haben, anwenden.
- Es sind ein paar spezifische Regeln zu beachten, die Sie befolgen müssen, um das Meiste aus dieser Übung zu machen. Zunächst gilt die „**Drei-P-Formel**“: Ihre Ziele müssen positiv, im Präsens und persönlich formuliert sein.
- Ihr Unterbewusstsein wird nur aktiviert, wenn Sie Aussagesätze im Präsens verwenden. Sie müssen Ihre Ziele daher so formulieren, als hätten Sie sie bereits erreicht. Statt: „Ich möchte in den kommenden zwölf Monaten 50 000 Euro verdienen“, sollten Sie sagen: „Ich verdiene 50 000 Euro im Jahr.“
- Ausserdem müssen Ihre Ziele positiv formuliert werden. Anstelle von „Ich werde nicht mehr rauchen“ oder „Ich werde so und so viele Kilo abnehmen“ sollten Sie sagen: „Ich bin Nichtraucher“ oder „Ich wiege X Kilo“.
- Das dritte „P“ steht für persönlich. Von jetzt an beginnen Sie für den Rest Ihres Lebens jede Formulierung eines Ziels mit dem Wort „ich“, gefolgt von einem Tätigkeitswort. Wenn Ihr Unterbewusstsein ein Kommando erhält, das mit dem Wort „ich“ beginnt, dann ist das, als bekäme die Produktionsabteilung eine Anweisung von der Firmenzentrale. Sie macht sich sofort an die Arbeit, um das Ziel zu verwirklichen.
- Setzen Sie sich Fristen. Damit das tägliche Aufschreiben Ihrer Ziele noch mehr Wirkung zeigt, fügen Sie jedem Ziel eine Zeitvorgabe bei. „Ich verdiene bis 31. Dezember 2008 im Schnitt 5000 Euro im Monat.“ Ihr Unterbewusstsein liebt konkrete Zeitangaben und blüht auf, wenn ein „**Zwangssystem**“ einsetzt. Selbst wenn Sie keine Ahnung haben, wie ein Ziel zu erreichen ist, setzen Sie sich trotzdem einen festen Termin. Sie wissen ja, Sie können die Termine immer wieder verändern, wenn es neue Erkenntnisse gibt. Schreiben Sie aber unbedingt hinter jedes Ziel eine Frist, wie ein Ausrufezeichen.
- Haben Sie Vertrauen in das Verfahren. Wenn Sie das erste Mal Ihre Ziele aufschreiben, können Sie sich vielleicht nicht vorstellen, wie sie zu erreichen sind. Doch das spielt keine Rolle. Es zählt einzig und allein, dass Sie sie jeden Tag immer wieder neu aufschreiben und fest darauf vertrauen, dass sie sich bei jedem Mal neu aufschreiben tiefer und tiefer in Ihr Unterbewusstsein einprägen. Irgendwann sind Sie dann vollkommen überzeugt, dass sie tatsächlich erreichbar sind. Sobald Ihr Unterbewusstsein Ihre Ziele als Befehl Ihres Bewusstseins akzeptiert, wird es anfangen, Ihre Worte und Taten auf diese Ziele auszurichten. Ihr Unterbewusstsein wird beginnen, Menschen und Umstände in Ihr Leben zu holen, die Ihnen das Erreichen Ihrer Ziele erleichtern werden.
- Ihr Unterbewusstsein arbeitet 24 Stunden am Tag, wie ein Grossrechner, der niemals abgeschaltet wird. Ständig ist es damit beschäftigt, Ihre Ziele zu verwirklichen. Es scheint unwahrscheinlich, doch es ist wahr: Sie müssen fast nichts dazu tun. Ihre Ziele werden zur Realität, bisweilen auf seltsame und unerwartete Weise.
- Mobilisieren Sie Ihre Kräfte. Durch das Aufschreiben eines Ziels, wie gross oder unmöglich es auch erscheinen mag, mobilisieren Sie ungeahnte Kräfte, die das Unmögliche möglich machen können. Darauf möchte ich im Kapitel über das „Überbewusstsein“ noch näher eingehen. Immer wenn Sie irgendein neues Ziel aufschreiben, sind Sie erst skeptisch und zweifeln daran, dass es verwirklicht werden kann. Sie haben zwar eine Vorstellung davon in Ihrem Bewusstsein, doch es fehlt Ihnen die hundertprozentige Überzeugung, dass es Ihnen wirklich gelingen kann. Das ist normal und natürlich. Lassen Sie sich trotzdem nicht davon abhalten, die Methode täglich einzusetzen.
- Potenzieren Sie Ihre Ergebnisse. Durch verschiedene zusätzliche Techniken können Sie die Effektivität dieser Methode vervielfachen. Formulieren Sie zunächst Ihr Ziel als positive, persönliche Aussage im Präsens. Schreiben Sie dann wenigstens **drei Massnahmen** dazu, die Sie unmittelbar treffen könnten, um Ihr Ziel zu erreichen –

ebenfalls im Präsens, positiv und persönlich. Wenn Ihr Ziel darin besteht, eine bestimmte Summe zu verdienen, könnten Sie etwa schreiben: „Ich verdiene in zwölf Monaten 50 000 Euro.“ Dann können Sie darunter schreiben: „1) Ich plane jeden Tag im Voraus, 2) Ich beginne unverzüglich damit, meine wichtigsten Aufgaben zu erledigen. 3) Ich konzentriere mich voll und ganz auf meine wichtigste Aufgabe, bis sie erledigt ist.“ Wenn Sie die Massnahmen aufschreiben, programmieren Sie sie damit mitsamt dem Ziel in Ihr Unterbewusstsein ein. Irgendwann sind Sie dann soweit, dass Sie die beschriebenen Massnahmen tatsächlich ergreifen – manchmal sogar ohne darüber nachzudenken. Und mit jeder Massnahme nähern Sie sich schneller Ihrem Ziel

- Eine weitere Methode um Ihre tagtägliche Zielsetzung noch effektiver zu gestalten ist die, auf **kleine Karteikarten** jeweils ein Ziel in **grossen Buchstaben** zu schreiben. Tragen Sie die Karten ständig bei sich. Ziehen Sie sie hervor, wenn Sie einen Moment Zeit haben, und lesen Sie Ihre Ziele der Reihe nach durch. Jemand hat mal gesagt: „**Lieber würde ich morgens auf mein Frühstück verzichten, als auf die Bekräftigung meiner Ziele.**“
- Wenn Sie das Ziel durchlesen, stellen Sie sich dabei vor, es wäre bereits verwirklicht. Sehen Sie sich selbst am Ziel, geniessen Sie das Ziel, fühlen Sie, wie schön es ist, das Ziel zu erreichen. Sie können beim Lesen der Karteikarten aber auch an die einzelnen Schritte denken, die Sie unmittelbar einleiten können, um das Ziel umzusetzen. Stellen Sie sich vor, wie Sie die Schritte unternehmen. Im Idealfall sollten Sie die Karteikarten zweimal am Tag durchlesen. Lesen Sie sie am Morgen, bevor Sie mit der Arbeit beginnen, und am Abend, bevor Sie zu Bett gehen. Sie können sie auch immer bei sich tragen und im Laufe des Tages hervorziehen, wenn Sie gerade mal einen Augenblick Zeit haben.
- Die beste Zeit für das mentale Programmieren: Es gibt zwei ideale Tageszeiten für das Auf- und Neuschreiben Ihrer Ziele und das Lesen Ihrer Karteikarten. Am besten tun Sie das als Letztes vor dem Zubettgehen oder als Erstes am frühen Morgen, bevor Sie in den Tag starten.
- Wenn Sie Ihre Ziele am Abend neu schreiben und überarbeiten, dann programmieren Sie sie auf diese Weise in Ihr Unterbewusstsein. Ihr Unterbewusstsein kann so die ganze Nacht über an Ihren Zielen arbeiten, während Sie schlafen. Oft fallen Ihnen dann morgens Dinge ein, die Sie unternehmen können, oder Menschen, die Sie anrufen können, die Sie Ihren Zielen näher bringen.
- Wenn Sie Ihre Ziele am Morgen schreiben und überarbeiten, bevor Ihr Arbeitstag beginnt, sorgen Sie dafür, dass Sie den Tag über positiv denken und positiv handeln. Wie etwas Frühsport Körper und Muskeln aufwärmen, so wärmt das Durchgehen Ihrer Ziele am Morgen den Kopf auf und rüstet Sie für Bestleistung an diesem Tag.
- Das wiederholte Aufschreiben Ihrer Ziele an jedem Tag, am Morgen und am Abend führt letztendlich dazu, dass Ihre Ziele tiefer in Ihr Unterbewusstsein eingegraben werden. So gelangen Sie bald vom positiven *Denken* zum positiven *Wissen*. Sie entwickeln eine tiefe, unerschütterliche Überzeugung, dass Ihre Ziele erreichbar sind und dass es nur eine Frage der Zeit ist, bis Sie sie erreichen. Und Sie werden Recht behalten.

Zusammenfassung

Überprüfen Sie täglich Ihre Ziele:

- **Kaufen Sie sich noch heute einen Notizblock und schreiben Sie zehn bis fünfzehn Ziele auf, die Sie in absehbarer Zukunft verwirklichen möchten.**

- **Schreiben Sie sich Ihre Ziele als positive, persönliche Aussagen im Präsens auf kleine Karteikarten und tragen sie diese immer bei sich.**

- **Stellen Sie sich Ihre Ziele abends vor dem Schlafengehen bildlich vor, als hätten Sie sie bereits erreicht.**

- **Denken Sie sich drei Dinge aus, die Sie tun könnten, um jedes Ihrer Ziele zu erreichen. Denken Sie dabei immer an konkrete Massnahmen, die Sie ergreifen könnten.**

- **Zwingen Sie sich, Ihre Ziele jeden Tag von neuem aufzuschreiben, ohne dabei auf die vorangegangenen Listen zu achten – so lange, bis Sie absolut sicher sind, dass Ihre Ziele auf jeden Fall erreicht werden.**

Visualisieren Sie Ihre Ziele auf Schritt und Tritt

- *Halten Sie Ihre Visionen und Träume in Ehren, denn sie sind die Kinder Ihrer Seele, die Planskizzen aller späteren Leistungen (Napoleon Hill)*
- Sie besitzen praktisch unbegrenzte geistige Kräfte, die Ihnen jederzeit zur Verfügung stehen. Der Durchschnittsmensch ist sich dieser Kräfte nicht bewusst und nutzt sie nicht, um Ziele zu erreichen. Deshalb erzielt er auch nur durchschnittliche Ergebnisse. Wenn Sie die Kraft Ihres Unterbewusstseins und Ihres Überbewusstseins freisetzen, erreichen Sie in ein oder zwei Jahren mehr als der Durchschnittsmensch in seinem ganzen Leben. Sie werden sich schneller auf Ihre Ziele zu bewegen, als Sie es sich jetzt vorstellen können.
- Die Fähigkeit, sich Dinge bildlich vorzustellen, ist vielleicht die mächtigste Geisteskraft, die Sie besitzen. **Alle Verbesserungen in Ihrem Leben gehen aus von einer Verbesserung Ihrer mentalen Bilder.** Wo und was Sie sind, wurde ganz stark geprägt durch die mentalen Bilder, die Sie gerade in Ihrem Bewusstsein tragen. Ändern Sie die mentalen Bilder im Innern, dann wird sich auch die Welt draussen im Einklang mit diesen Bildern verändern.
- Das Visualisieren aktiviert das **Gesetz der Anziehung**, das die Menschen, Umstände und Ressourcen in Ihr Leben zieht, die Sie brauchen, um Ihre Ziele zu erreichen. Das Visualisieren aktiviert auch das **Gesetz der Übereinstimmung**, das besagt, dass das Äussere vom Innern geprägt wird. Wenn Sie die mentalen Bilder ändern, die Sie in sich tragen, dann wird sich auch die Welt um Sie herum verändern – wie ein Spiegelbild. Wie

Sie das werden, worüber Sie die meiste Zeit nachdenken, so werden Sie auch, was Sie die meiste Zeit über visualisieren. „Sie werden es sehen, wenn Sie es glauben.“, „**Der Mensch, den Sie sehen, ist der Mensch, der Sie sein werden.**“ „**Die mentalen Bilder sind die Vorschau auf die kommenden Attraktionen des Lebens**“. Albert Einstein: „**Fantasie ist wichtiger als Wissen, denn Wissen ist beschränkt, Fantasie aber unendlich.**“ „**Die Vorstellungskraft regiert die Welt.**“, Napoleon Hill: „**Was sich der Geist eines Menschen ausdenken und glauben kann, das kann er auch erreichen.**“

- Das häufigste Merkmal von Führungskräften auf jeder Ebene, egal welchen Alters, ist die Existenz einer „**Vision**“. Sie können sich die ideale Zukunft bildlich ausmalen und vorstellen, lange bevor sie Realität wird. Alles Lohnenswerte in Ihrem Leben beginnt mit einem Bild in Ihrem Kopf.
- In Wirklichkeit visualisieren wir die ganze Zeit, auf die eine oder andere Weise. Immer, wenn Sie an jemanden oder etwas denken, sich an Vergangenes erinnern, sich Zukünftiges vorstellen oder Tagträumen, wenn Sie alleine irgendwo sitzen oder Auto fahren, dann visualisieren Sie. Sie müssen nur dringend lernen, Ihr **Visualisierungsvermögen zu managen und zu steuern**, es zu **bündeln wie ein Laserstrahl**, und **auf die Ziele auszurichten**, die Ihnen am wichtigsten sind.
- Sehen Sie den Erfolg, den Sie erstreben. Erfolgsmenschen sind Menschen, die sich den Erfolg im Voraus bildlich vorstellen, den sie erreichen möchten. Vor jeder neuen Erfahrung visualisieren erfolgreiche Menschen vergangene Erfolge, die dem hervorstechenden Ereignis ähneln.
- Erfolglose Menschen erinnern sich vor neuen Erfahrung an vorangegangene Misserfolge, die sie im Geist noch einmal durchleben und sich bildlich vorstellen. Sie denken, wie sie das letzte Mal auf diesem Gebiet versagt oder schlechte Leistung gebracht haben und stellen sich vor, wie sie erneut versagen. Die Folge: Ihr Unterbewusstsein ist bereits auf Misserfolg programmiert, statt auf Erfolg.
- Füllen Sie Ihren Kopf mit aufregende Bildern. Ihre Wirkung nach aussen wird stets von Ihrem Selbstbild im Innern bestimmt. Ihr Selbstbild besteht aus den mentalen Bildern, die Sie vor einem Ereignis in Ihrem Kopf einspeichern. Sie können es sich aussuchen, ob Sie in Ihrem Kopf positive, aufregende Erfolgsbilder entstehen lassen, oder sich stattdessen mit frustrierenden Bildern belasten. Sie haben die Wahl.
- Fast alles, was Sie im Leben erreicht oder nicht erreicht haben, ist das Resultat des richtigen oder falschen Visualisierens. Fast alles, was Sie sich positiv vorgestellt haben, ist auch so eingetroffen. Sie haben sich vorgestellt, dass Sie die Schule beenden, und so kam es. Sie haben sich vorgestellt, Ihr erstes Auto zu kaufen, und so kam es. Sie haben sich Ihre erste Liebe oder Beziehung vorgestellt, und Sie haben den richtigen Menschen getroffen. Sie haben sich eine Reise, einen neuen Job, eine neue Wohnung oder bestimmte neue Kleidungsstücke vorgestellt, und das alles haben Sie bekommen.
- Sie verwenden die Kraft der Visualisierung unbewusst bereits Ihr ganzes Leben lang. Das Problem der meisten Menschen ist, dass sie sie zufällig und planlos einsetzen, manchmal zu Ihrem Vorteil, manchmal aber auch zu Ihrem Nachteil.
- Ihr Ziel sollte es sein, die vollständige Kontrolle über den Visualisierungsprozess zu übernehmen. Sie sollten sicherstellen, dass Ihr Kopf und die mentalen Bilder darin stets auf die Dinge konzentriert sind, die Sie gerne haben möchten, und auf die Person, die Sie gerne sein wollen.
- George Washington, der erste Präsident der Vereinigten Staaten, lernte ein Buch mit 130 Regeln im Umgang mit Menschen auswendig, deshalb galt er als vornehmster Gentleman der amerikanischen Kolonie.
- Washington und Benjamin Franklin übten sich über viele Jahre Woche für Woche in der Kunst der **Selbstvisualisierung**. Im Umgang mit anderen orientierten sie sich an diesem „**inneren Spiegel**“ und verhielten sich so, dass es ihrem inneren Idealbild entsprach. Im

Laufe der Zeit prägten sich diese mentalen Bilder so tief in ihr Unterbewusstsein ein, dass sie mit dem Menschen verschmolzen.

- Man kann sich jede Eigenschaft aneignen, indem man sich laufend mit dieser Eigenschaft auseinander setzt und sich vorstellt, sie bereits zu besitzen. Lesen Sie über diese Eigenschaft, lernen Sie etwas darüber. Und vor allem: Stellen Sie sich vor, wie Sie die Eigenschaft zeigen und einsetzen, wenn Sie sie brauchen.
- Aristoteles schrieb, der beste Weg zur Entwicklung einer Tugend, die man gegenwärtig vermissen lasse, sei, sie sich vorzustellen und sich in jeder Weise so zu verhalten, als verfüge man im Ernstfall darüber. Sehen und denken Sie sich als die Person, die Sie sein können, nicht als die, die Sie vielleicht heute sind. Ganz allmählich werden Sie sich dann in diesen neuen Menschen verwandeln.
- In Wirklichkeit steuern Sie die Bildung und Formulierung Ihrer eigenen Persönlichkeit und Ihres Charakters durch die mentalen Bilder, die Sie Stunde um Stunde und Minute und Minute in sich ablaufen lassen. Indem Sie Ihre mentalen Bilder verändern, verändern Sie, wie Sie denken, fühlen und handeln. Sie verändern, wie Sie mit anderen umgehen und wie diese auf Sie reagieren. Sie verändern Ihre Leistung und Ihre Ergebnisse. Sie können sich tatsächlich in das Optimalbild verwandeln, das Sie von sich entwickeln. Das alles geschieht, wenn Sie die Fähigkeit zu visualisieren konstruktiv einsetzen.
- Im Profisport gibt es eine Trainingsmethode, die sich „mentales Training“ nennt. Spitzensportler aus jeder Sparte gehen die Abläufe im Kopf durch, bevor sie aktiv an einem Wettkampf teilnehmen. Vor grossen Wettkämpfen visualisieren sie tage- und stundenlang immer wieder, wie sie erfolgreich abschneiden.
- Sie rufen sich laufend ihre „persönlichen Bestleistungen“ aus früheren Wettbewerben ins Gedächtnis und spielen diese im „**Kopfkino**“ immer wieder ab. Sie sehen wieder vor sich, wie sie gewinnen. Sie entwickeln und geniessen die mit diesen Spitzenleistung verbundenen Gefühle von Freude und Glück. Und wenn der Wettkampf beginnt, dann haben Sie ihn im Kopf bereits gewonnen.
- Ihr physischer Körper hat kein mentales Eigenleben. Die kleinste Bewegung Ihrer Finger oder Zehen wird von Ihrem Zentralcomputer gesteuert, Ihrem Gehirn. Es ist Ihr Gehirn, das Energieimpulse das Rückgrat hinunter durch den Körper zu den Muskeln sendet, die Ihre physischen Aktivitäten koordiniert. Indem Sie visualisieren, trainieren Sie im Grunde Ihren Hauptcomputer. Sie programmieren in Ihr Gehirn die Leistung ein, die Ihr Körper bringen soll.
- Es gibt vier Elemente der Visualisierung, die Sie erlernen und einüben können, um sicherzugehen, dass Sie diese erstaunliche Kraft an jedem Tag Ihres Lebens zu Ihrem Vorteil nutzen.
- **Wie oft?** Der erste Aspekt des Visualisierens betrifft die **Häufigkeit**. Je häufiger Sie ein konkretes mentales Bild ablaufen lassen, das Sie selbst mit Bestleistung oder -ergebnissen zeigt, umso schneller wird es von Ihrem Unterbewusstsein angenommen und umso schneller wird es auch in Ihrem Leben zur Realität.
- **Wie lange?** Das zweite Element des Visualisierens ist die **Dauer** des mentalen Bildes. In ganz entspanntem Zustand können Sie ein mentales Bild von sich selbst in Bestform mehrere Sekunden oder sogar Minuten festhalten. Je länger Sie es aufrechterhalten, desto tiefer wird es sich in Ihr Unterbewusstsein eingraben, und desto schneller wird es sich, in Zukunft in Ihren Leistungen zeigen.
- **Wie klar?** Das dritte Element des Visualisierens ist die **Lebhaftigkeit**. Es besteht ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen der Klarheit, mit der Sie ein angestrebtes Ziel oder Ergebnis im Kopf vor sich sehen, und der Geschwindigkeit, mit der es umgesetzt wird. Dieses Element der Visualisierung erklärt die Macht des **Gesetzes der Anziehung** und des **Gesetzes der Übereinstimmung**. Die Lebhaftigkeit Ihres Wunsches hat unmittelbare Auswirkungen darauf, wie schnell er in Ihrer Welt Wirklichkeit wird.

- Wenn Sie sich ein Ziel setzen, wird Ihr Bild von diesem Ziel anfangs vage und verschwommen sein. Vielleicht haben Sie gar keine Vorstellung davon, wie das Ziel im Erfolgsfall aussehen kann. Doch je öfter Sie es aufschreiben, überprüfen und im Kopf durchdenken, desto klarer wird es, bis es dann plötzlich ganz konkret vor Ihrem inneren Auge steht. An diesem Punkt hat das Ziel sich Zugang zu Ihrem Leben verschafft – genau so, wie Sie es sich vorgestellt haben.
- **Wie intensiv?** Das vierte Element des Visualisierens ist die *Intensität*. Mit Intensität ist hier das Mass an Gefühlen gemeint, das Sie einem bestimmten visuellen Bild entgegenbringen. Das ist tatsächlich **das wichtigste und wirkungsvollste Element** des Visualisierungsprozesses. Wenn Ihre Gefühle intensiv genug sind und Ihr visualisiertes Bild konkret genug, dann wird Ihr Ziel vielleicht schon morgen Realität.
- Sorgen sind eine negative Form der Zielsetzung. Wenn Sie sich Sorgen machen, denken Sie an Gefühle der Angst und Unruhe, an die Dinge, die nicht passieren sollen. Sie stellen sie sich vor und entwickeln die entsprechenden mentalen Bilder. Dann werden genau die Dinge in Ihr Leben gezogen, die Sie nicht haben wollen. Sie müssen mit der Kraft des Visualisierens äusserst vorsichtig umgehen.
- Denken Sie sich schlank. Jeder möchte gerne körperlich fit und schlank sein. Denken Sie sich schlank. Dieses mentale Bild der Schlankheit können Sie zum Beispiel erzeugen, indem Sie sich das Bild eines Menschen herausuchen, der Ihre Traumfigur hat, den Kopf abschneiden und durch ein Foto von Ihnen ersetzen. Kleben Sie das Bild auf Ihren Kühlschrank. Kopieren Sie es nach Möglichkeit, und hängen Sie es überall im Haus auf. Jedes Mal, wenn Sie auf Ihr Bild mit dem schönen Körper schauen, ist das ein neuer Impuls für Ihr Unterbewusstsein. Am Ende werden Sie dann weniger essen und mehr Sport treiben. Und schon bald wird Ihr Äusseres sich Ihrem inneren Bild angeglichen haben.
- Wie innen, so aussen. Die Technik des Visualisierens können Sie in jedem Lebensbereich einsetzen, wenn Sie etwas verbessern wollen. **Idealisieren:** Dieser Prozess beinhaltet die Schaffung eines Idealbildes Ihres zukünftigen Lebens. Idealisierung ist nichts anderes als eine andere Art des Visualisierens. Denken Sie daran, ein Ziel, das Sie nicht sehen, können Sie auch nicht erreichen. Doch wenn Sie ganz konkrete Vorstellungen davon haben, was Sie wollen, dann werden Sie es früher oder später auch erreichen.
- Die beste Zeit zum visualisieren ist wie beim Ziele setzen der späte Abend oder der frühe Morgen. Wenn Sie vor dem Schlafengehen Ihre Ziele visualisieren als würden sie für Sie schon existieren, dann dringen sie immer tiefer in Ihr Unterbewusstsein ein. Das sorgt dafür, dass Ihre Worte und Handlungen während des Tages immer stärker auf die Verwirklichung Ihrer Ziele abgestellt werden.
- Ein weiterer geeigneter Zeitpunkt zum Visualisieren ist der Morgen, bevor Sie in den Tag starten. Klare mentale Bilder von dem, was Sie am Tag erreichen wollen, erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Sie dieses Ergebnis auch wirklich erzielen – so, wie Sie es sich vorgestellt haben, und innerhalb der gesetzten Frist.
- Ich wiederhole es nochmal: Alle Verbesserungen in Ihrem Leben gehen aus von einer Verbesserung der mentalen Bilder in Ihrem Kopf. Fangen Sie noch heute an, Ihren Geist mit Bildern des Menschen zu füllen, der Sie gerne sein wollen, mit Bildern des Lebens, das Sie gerne führen wollen, mit den Zielen, die Sie erreichen wollen. Schneiden Sie Bilder aus Zeitschriften und Zeitungen aus, die Ihre Ziele und Wünsch wiedergeben. Hängen Sie sie überall auf. Betrachten Sie sie regelmässig. Sprechen Sie oft darüber. Denken Sie pausenlos daran.
- Machen Sie aus Ihrem Leben einen unaufhörlicher Prozess der positiven Visualisierung. Lassen Sie vor Ihrem inneren Auge Ihre idealen Ziele und Ihre vollkommene Zukunft ablaufen. Das bringt Sie bei der Ausschöpfung Ihres Potenzials schneller voran als jede andere Technik.

Zusammenfassung

Visualisieren Sie Ihre Ziele auf Schritt und Tritt:

- **Projizieren Sie und stellen Sie sich vor, Ihr Leben wäre in jeder Hinsicht vollkommen. Wie sähe es aus? Wie Ihre Antwort auch ausfällt, stellen Sie sich dieses Bild regelmässig vor.**

- **Schneiden Sie Bilder aus von den Dingen, die Sie gerne hätten und von der Person, die Sie gerne wären. Betrachten sie diese Bilder und denken Sie darüber nach, was Sie unternehmen können, um sie zu verwirklichen.**

- **Gewöhnen Sie sich an, vor wichtigen Ereignissen mental zu trainieren. Sehen Sie vor Ihrem inneren Auge, wie Sie in allen Bereichen Bestleistung bringen.**

- **Füllen Sie Ihren Kopf ständig mit konkreten, aufregenden, emotionalen Bildern. Denken Sie daran: Ihre Vorstellung sind die Vorschau auf die kommenden Attraktionen in Ihrem Leben.**

- **Entwerfen Sie Ihr Traumhaus, Ihre Traumfirma oder Ihre Traumkarriere. Schreiben Sie jedes Detail auf, das nötig wäre, damit alles in jeder Hinsicht perfekt ist. Stellen Sie sich jeden Tag vor, es wäre bereits so.**

- **Machen Sie den Prozess des Visualisierens zum festen Bestandteil Ihres Alltags. Nehmen Sie sich regelmässig die Zeit, aufregende mentale Bilder von sich und Ihrem Leben zu entwerfen, wie Sie es gerne hätten. Vertrauen sie fest darauf, dass diese Bilder Wirklichkeit werden, wenn die Zeit reif ist.**

Aktivieren Sie Ihr Überbewusstsein

- *Das subjektive Bewusstsein wird vollständig vom objektiven Bewusstsein gesteuert. Es arbeitet äusserst zuverlässig auf die endgültigen Konsequenzen hin, die ihm das subjektive Bewusstsein vorgegeben hat.*
- Stellen Sie sich vor, Sie ziehen gerade in ein Haus ein. Bevor sich der Vorbesitzer verabschiedet, nimmt er Sie zur Seite und erzählt Ihnen, in einem besonderen Raum im Keller stehe ein höchst erstaunlicher Computer. In diesem Computer könnten sie jeden Wunsch und jede Frage eingeben, und er liefert Ihnen zur rechten Zeit die richtige Antworten. Dabei sei er absolut unfehlbar. Er funktioniert immer. Und jede Antwort sei hundertprozentig korrekt. Stellen Sie sich vor, wie das Ihr Leben verändern würde!
- In Wirklichkeit haben sie einen solchen Computer. Er steht Ihnen jederzeit zur Verfügung. Es ist Ihr „Überbewusstsein“. Es stellt die spektakulärste Fähigkeit in der Geschichte der Menschheit dar. Und Sie können sich dieses Potenzial jederzeit erschliessen.
- **Sie werden, worüber Sie die meiste Zeit nachdenken. Und Sie können alles haben, worüber Sie die meiste Zeit denken können.** Ich habe auch die **Gesetze der Anziehung und Übereinstimmung** angesprochen und auch, wie wichtig es ist, klar zu bestimmen, was Sie wirklich sein, haben oder tun wollen. In jedem Fall habe ich indirekt von der **Macht des Überbewusstseins** gesprochen.
- Das Geheimnis der Epochen. Das Überbewusstsein ist bereits seit Jahrtausenden bekannt und immer wieder untersucht worden, quasi die gesamte Menschheitsgeschichte hindurch. Die meiste Zeit über gehörten die Erkenntnisse darüber zum geheimen Wissen der Mystiker und Weisen. Nur wenige Auserwählte erhielten Zugang dazu und erst nach vielen Jahren des intensiven Studiums wurde es an die Anhänger der Geheimschulen der Alten Welt weitergegeben. In den letzten hundert Jahren wurde das Wissen um das Überbewusstsein allmählich zugänglich gemacht, doch wieder nur für wenige. „Überbewusstsein“ oder „Gottesbewusstsein“. Wie Sie es auch nennen, es ist die grösste universale Kraft, die Ihnen jederzeit zur Verfügung steht, um jedes Ziel zu erreichen, das Sie wirklich erreichen wollen, solange Sie es sich nur intensiv, lang und stark genug wünschen.
- Sämtliche spektakulären Erfolge in allen Bereichen im Laufe der Geschichte sind das Ergebnis der Funktion des Überbewusstseins. Immer wenn Ihnen plötzlich eine tolle Idee kommt oder ein Einfall, der ein Problem löst oder ein Dilemma beseitigt, immer dann haben Sie eine Erfahrung mit dem Überbewusstsein. Grosse wissenschaftliche Durchbrüche wie die Entdeckung der DNA oder der bahnbrechende Gedanke, Keramik mit Elektrizität zu verknüpfen, der zur Entwicklung der Superleiter führte, entstammen dem Überbewusstsein.
- Grosse Musiker erschlossen sich ihr Überbewusstsein und nutzten es zum Komponieren. Mozart hatte eine ganze Oper im Kopf, bevor er sie niederschrieb. Er schrieb die Oper quasi von seinem mentalen Bild ab, und zwar auf Anhieb und ohne Fehler. Sie konnte sofort aufgeführt werden. So etwas hatte es in der Musikgeschichte bis dahin noch nicht gegeben.
- Beethoven schuf seine grössten Kompositionen, nachdem er taub geworden war. Er konnte die Noten in seinem Kopf sehen und hören, bevor er sie zu Papier brachte.
- Auch Thomas Edison nutzte sein Überbewusstsein seine gesamte Karriere hindurch, um scheinbar unlösbare Probleme zu lösen und historische Durchbrüche bei Elektrizität, Film, Tonaufnahmen und Tonübertragung und Hunderten anderer Sparten zu erzielen. Er war

zwar taub, doch er nahm mehrmals täglich die Zeit für ein Nickerchen, um in sein Überbewusstsein vorzudringen, das ihm die Geistesblitze für seine zahlreichen Erfindungen lieferte.

- Immer wenn Sie ein grosses, inspirierendes Kunstwerk sehen, ein Stück klassische Literatur oder ein schönes Gedicht lesen, immer wenn Sie ein aussergewöhnliches Musikstück hören oder ein bemerkenswertes Gebäude oder technisches Meisterwerk sehen, werden Sie Zeuge der Ergebnisse, die ein aktives Überbewusstsein hervorgebracht hat.
- Das **Gesetz der Überbewusstseinsaktivität** ist vielleicht das wichtigste bislang bekannte Gesetz über das mentale Wirken in uns. Es besagt: **Jeder Gedanke, jeder Plan, jedes Ziel und jede Vorstellung, die ständig im Bewusstsein ist, wird vom Überbewusstsein unweigerlich in die Realität umgesetzt.** Stellen Sie sich das einmal vor! Alles, was Sie je sein, haben oder tun wollen, ist Ihnen möglich. Wenn Sie nur ganz konkret sagen können, was Sie wollen und das Ihrem Überbewusstsein regelmässig vermitteln, so werden Sie es früher oder später auch erreichen. Die einzigen Grenzen, die den Fähigkeiten des Überbewusstseins hier gesetzt sind, sind solche, die in Ihrem Kopf und in Ihrer Vorstellung bestehen.
- Die richtigen Rahmenbedingungen. Ihr Überbewusstsein funktioniert dann am besten, wenn Sie sich im **Zustand ruhiger, selbstbewusster, entspannter Erwartung** befinden. Wenn Sie sich in **Entspannung und Einsamkeit** üben, all Ihre **Sorgen beiseite schieben** und nur **ruhig dasetzen** oder die Natur auf sich wirken lassen, beginnt Ihr Überbewusstsein zu arbeiten. Immer wenn Sie „**still werden**“ und auf die leise, sanfte Stimme in Ihrem Innern hören, vernehmen Sie früher oder später das Wispern Ihres Überbewusstseins. Der Supercomputer im Keller Ihres neuen Hauses ist in Wirklichkeit Ihre **Intuition**. Sie ist Ihre Verbindung und Ihr Kontakt zum Überbewusstsein. Manchmal spricht Ihre Intuition so laut in die Stille hinein, dass die Ideen oder Erkenntnisse, die Sie dadurch gewinnen, Ihr ganzes Leben verändern.
- So aktivieren Sie Ihr Überbewusstsein. Ihr Überbewusstsein wird stimuliert durch klare, schriftliche, konkrete Ziele, die Sie mit ganzer Kraft anstreben, regelmässig visualisieren und ständig verfolgen. Immer, wenn Sie sich entspannen und sich ein spezifisches Ergebnis vor Augen führen, das sie sich wirklich wünschen, dann stimulieren Sie Ihr Überbewusstsein. Sie regen es an, Ihnen die Ideen und die Energie zum Erreichen Ihres Zieles zu liefern. Manchmal kann eine Inspiration aus dem Überbewusstsein so viel Energie und Spannung verleihen, dass Sie nicht mehr schlafen und an nichts anderes mehr denken können. In diesem Fall sollten Sie alles, was Ihnen einfällt, bis ins kleinste Detail aufschreiben. So kriegen Sie den Kopf wieder frei und können weiterschlafen.
- Das Überbewusstsein bestimmt zwei Phänomene, denen Sie in Ihrem Leben immer wieder begegnen: **Glückliche Zufälle** und **zeitliche Übereinstimmung**. Je mehr Sie Ihr Überbewusstsein nutzen, desto öfter kommen Sie in den Genuss dieser wundervollen Erfahrungen. Ein glücklicher Zufall ist es, wenn sich im Alltag unverhofft Momente des Glücks einstellen. Sobald Sie ein konkretes Ziel haben, das Sie kontinuierlich visualisieren und auf das Sie jeden Tag zuarbeiten, kommt es in Ihrem Leben zu glücklichen, unerwarteten Momenten und Erfahrungen, die scheinbar alle dazu angetan sind, Sie schneller ans Ziel zu bringen. Vielleicht stolpern Sie über einen Zeitungsartikel oder jemand erzählt Ihnen etwas, was Sie noch nicht wussten. Oder Sie bleiben beim Fernsehen an einer Sendung hängen, die Ihnen den Anstoss oder die Erkenntnis liefert, wie Sie ein bestimmtes Problem lösen oder eine entscheidende Frage beantworten können. Oft stellt sich im Nachhinein ein Rückschlag oder ein vorübergehender Misserfolg als genau das heraus, was Ihnen im betreffenden Moment weitergeholfen hat. Das interessante dabei ist: Wenn man in jeder Situation nach dem Guten Ausschau hält, wird man es immer finden. Allein die Einstellung, Gutes zu erwarten, löst immer wieder

positive Begebenheiten aus. Wenn Sie nur ruhig und vertrauensvoll an die Magie des glücklichen Zufalls glauben, egal was passiert, dann werden Sie immer wieder glückliche Zufälle erleben, die Ihnen helfen, Ihre wahren Lebensziele zu erreichen.

- **Ereignisse, die durch Bedeutung verknüpft werden.** Das zweite Phänomen, das Sie regelmässig erleben werden, ist die „zeitliche Übereinstimmung“. Die einzige Beziehung zwischen zwei zeitgleich eintretenden Ereignissen besteht in der Bedeutung, die Sie ihnen durch Ihre Ziele in verschiedenen Lebensbereichen beimessen.
- Sie werden feststellen, dass es zwischen den beiden unabhängigen Ereignissen keinen direkten Zusammenhang von Ursache und Wirkung gibt. Sie sind räumlich und zeitlich getrennt. Und doch gibt es eine Gemeinsamkeit. Sie haben Ihnen geholfen, Ihr wahres Ziel zu erreichen: Ihr selbst gestrecktes Ziel, Ihr Einkommen zu verdoppeln.
- Es gibt zwei Arten, Ihr Überbewusstsein auf Trab zu bringen. Die erste ist, sich auf das Ziel zu konzentrieren und intensiv auf seine Umsetzung hinzuarbeiten. Seien Sie mit ganzem Herzen bei der Sache. Denken Sie daran, reden Sie darüber, schreiben Sie es auf, immer wieder, und lesen Sie es jeden Tag durch. Unternehmen Sie alles Erdenkliche, um zur Verwirklichung des Ziels beizutragen. Wenn Sie sich stetig und entschlossen dem Erreichen Ihres Ziels widmen, werden Ihnen alle möglichen glücklichen Zufälle und zeitlichen Übereinstimmungen passieren und zugute kommen. Unerwartet und wie aus heiterem Himmel werden Menschen auftauchen, um Ihnen zu helfen. Sie werden Anrufe und Hilfsangebote erhalten und Sie werden auf Ideen und Informationen stossen, die Ihnen sonst nicht aufgefallen wären. Ausserdem werden Sie Eingebungen und Geistesblitze haben, die Sie noch schneller an Ihr Ziel bringen.
- Die zweite Methode, Ihr Überbewusstsein anzuregen, ist folgende: Entspannen Sie sich vollständig, konzentrieren Sie sich auf etwas ganz anderes. Im Urlaub zum Beispiel sind Sie so abgelenkt, dass Sie gar nicht an Ihre Ziele oder Probleme denken. Je besser und tiefer Sie entspannen und abschalten, mental und physisch, desto schneller wird Ihr Überbewusstsein aktiv und liefert Ihnen die Ideen und Erkenntnisse, die Sie brauchen. Oft scheint es, als ob Ihr Überbewusstsein umso schneller arbeitet, je weniger Sie versuchen, die Dinge voranzutreiben.
- Sie sollten bei jedem Ziel beide Methoden ausprobieren. Arbeiten Sie zunächst mit ganzer Konzentration auf das Ziel hin. Widmen Sie Ihre Kräfte zu 100 Prozent der Lösung Ihres Problems. Bleibt der angestrebte Durchbruch aus, lenken Sie sich ab. Nehmen Sie sich frei, fahren Sie in Urlaub, treiben Sie Sport oder gehen Sie ins Kino. Vergessen sie das Ganze vorübergehend. Prompt wird sich genau zum richtigen Zeitpunkt Ihr Überbewusstsein melden und Sie einen Schritt weiter bringen.
- Ihr Überbewusstsein wird Ihnen genau die richtige Antwort auf die Frage liefern, wie Sie Ihr Ziel am schnellsten erreichen können, genau zum richtigen Zeitpunkt. Wenn Sie eine Inspiration aus dem Überbewusstsein erhalten, sollten Sie daher unverzüglich reagieren. Zögern Sie nicht. Es handelt sich dabei oft um Informationen, die rasch veralten. Wenn Sie den inneren Drang verspüren, eine Massnahme zu treffen oder einen Anruf zu tätigen, tun Sie es gleich. Wenn Sie Ihr Bauchgefühl treibt, geben Sie nach. Die Reaktion auf einen Impuls aus dem Überbewusstsein allein scheint oft weitere nützliche Einsichten und Inspirationen des Überbewusstseins auszulösen.
- Eine Idee oder Lösung aus dem Überbewusstsein weist drei Merkmale auf:
 - 1) Sie deckt alle Aspekte des anstehenden Problems ab oder liefert genau das, was Sie brauchen, um Ihr Ziel zu erreichen. Die Lösung ist in jeder Hinsicht umfassend.
 - 2) Sie ist ein „greller Blitz des Offensichtlichen“. Eine Inspiration aus dem Überbewusstsein wirkt natürlich, leicht und perfekt an die Situation angepasst.
 - 3) Eine Lösung aus dem Überbewusstsein bringt ein heftiges Aufwallen des Glücks und des Adrenalinpiegels mit sich, ein wahres Hochgefühl. Sie gehört zu den strahlenden Momenten, an die man sich lange erinnert.

- Wann immer Sie eine Lösung aus dem Überbewusstsein erhalten, geht sie einher mit der Energie, der Begeisterung und der Motivation, die Sie brauchen, um unverzüglich zu handeln. Sie werden den unwiderstehlichen Drang verspüren, die Lösung sofort umzusetzen. Sie wollen am liebsten alles andere stehen und liegen lassen, um die nötigen Schritte zu tun. Und Sie liegen dabei immer richtig.
- Vertrauen ist der Schlüssel. Ihr Überbewusstsein ist die mächtigste innere Instanz, die Sie haben. Sie steht Ihnen jederzeit zur Verfügung und ist immer zugänglich. Sie „wählen sich“ in Ihr Überbewusstsein ein, indem Sie ganz klar formulieren, was Sie wollen und dann ruhig und vertrauensvoll abwarten, bis genau die richtige Antwort zum richtigen Zeitpunkt geliefert wird. Je mehr Sie sich entspannen und auf diese grosse Kraft vertrauen, desto besser und schneller wird sie funktionieren. Es heisst: **„Gross wird ein Mensch, wenn er anfängt, auf seine innere Stimme zu hören.“** Wenn Sie sich angewöhnen, auf Ihre Intuition zu hören und Ihrer inneren Stimme zu vertrauen, werden Sie vermutlich nie wieder einen Fehler machen. Indem Sie Ihr Überbewusstsein anzapfen, bringen Sie Ihr ganzes Leben in Harmonie mit dieser grossen universalen Kraft. Sie werden Ziel um Ziel erreichen und schneller und schneller vorankommen bei allem, was Sie tun. Sie werden sich vorkommen, als hätte man Sie an eine Art **kosmische Energiequelle** angeschlossen, die es Ihnen ermöglicht, weit müheloser weitaus mehr zu erreichen als je zuvor.
- Denken Sie zurück und erinnern Sie sich an Momente, als Ihr Überbewusstsein für Sie gearbeitet hat. In der Vergangenheit waren diese Erfahrungen zufällig und planlos. Wenn Sie jedoch Ihre Ziele eindeutig und klar vor sich sehen und diese Ziele regelmässig überprüfen und visualisieren, können Sie die Kräfte des Überbewusstseins ständig und gezielt für sich arbeiten lassen. Und das an jedem Tag Ihres Lebens.

Zusammenfassung

Aktivieren Sie Ihr Überbewusstsein:

- **Denken Sie zurück und erinnern Sie sich an Momente, wenn eine Erfahrung mit dem Überbewusstsein ein Problem gelöst oder ein Ziel in greifbare Nähe gerückt hat. Überlegen Sie sich, wie das abgelaufen ist, und denken Sie darüber nach, wie Sie es wiederholen können.**
- **Wählen Sie Ihr wichtigstes Ziel aus, Ihren grundlegenden, konkreten Lebenszweck, und visualisieren Sie es klar, immer und immer wieder, in dem tiefen Vertrauen, dass es eintreten wird, wenn die Zeit reif ist.**
- **Üben Sie sich täglich in Einsamkeit und Meditation. Lassen Sie in dieser Zeit Ihre Gedanken los, lassen Sie sie von Thema zu Thema wandern, bis Sie genau die richtige Antwort zur richtigen Frage eingegeben bekommen.**

- **Gewöhnen Sie sich an, auf Anregungen aus dem Überbewusstsein umgehend zu reagieren. Zögern Sie nicht. Vertrauen Sie darauf, dass Ihnen Gutes widerfahren kann, wenn Sie dieser Kraft gehorchen.**

- **Versuchen Sie, Ihr Problem durch hundertprozentige Konzentration zu lösen. Wenn das nicht klappt, lenken Sie sich ab. Zur richtigen Zeit wird Ihre Intuition Ihnen die ideale Lösung eingeben oder präsentieren.**

- **Ihr Überbewusstsein arbeitet umso stärker für Sie, je mehr und je tiefer Sie darauf vertrauen. Gewöhnen Sie sich an, regelmässig Abstand zu gewinnen und geduldig darauf zu warten, dass sich genau zur richtigen Zeit die richtige Antwort einstellt.**

Bleiben Sie stets flexibel

- *Wenn ich endlich entschieden habe, dass ein Ergebnis der Mühe wert ist, dann mache ich mich an die Arbeit und versuche es so lange, bis es klappt (Thomas Edison).*
- Welche Eigenschaften im 21. Jahrhundert sind besonders wichtig als Voraussetzung für Erfolg und Glück. In Zeiten des raschen Wandels ist Flexibilität die wichtigste Eigenschaft, die man sich aneignen kann. Das Gegenteil von Flexibilität ist Starrheit. Das Gegenteil von flexiblem Denken ist starres oder mechanisches Denken. Das Gegenteil von Flexibilität ist die mangelnde Bereitschaft, sich angesichts veränderter Informationen oder Umstände anzupassen. Flexibilität ist die Eigenschaft, die daher wesentlich ist, wenn man mehr sein, tun und haben will als der Durchschnittsmensch.
- Der Faktor, der unser Leben heutzutage möglicherweise am stärksten prägt, ist das Tempo, in dem sich der Wandel vollzieht. Wir leben in der schnelllebigsten Zeit der Menschheitsgeschichte. Und die Geschwindigkeit, in der sich die Umstände ändern, nimmt von Jahr zu Jahr zu.
- Veränderungen vollziehen sich heutzutage nicht nur schneller, sondern auch *ruckartig*. Sie entwickeln sich nicht kontinuierlich, sondern finden statt, setzen aus und setzen wieder ein, und das in unberechenbaren Richtungen. Veränderungen strömen von allen Seiten auf uns ein – auf so unterschiedliche Art und Weise, dass es oft ganz unmöglich ist vorherzusehen, was als Nächstes passieren wird. Veränderungen sind wesensbedingt unberechenbar. Sie zwingen uns häufig, unsere mühsam ersonnenen Pläne und Ideen über Nacht über Bord zu werfen, weil sich eine ganz neue, unerwartete Wendung in eine neue, unerwartete Richtung ergeben hat. Infolgedessen müssen wir unbedingt flexibel denken und auch handeln.
- Die **drei Triebkräfte des Wandels**. Der erste Faktor des Wandels ist die **explosive Vermehrung von Informationen und Wissen** in jedem Lebensbereich. Eine neue

Entdeckung oder eine Information kann in einem Wettbewerbsmarkt von heute auf morgen die Geschäftsdynamik vollkommen verändern. Ein eben noch beliebtes Produkt, eine gefragte Dienstleistung oder eine massgebliche Branche kann durch ein neues Produkt oder einen neuen Service veralten, wenn dadurch dasselbe Ergebnis schneller, besser, billiger oder leichter erreicht wird.

- Um flexibel zu bleiben, müssen Sie stets offen und aufmerksam auf neue Ideen, Informationen und Erkenntnisse achten, die Ihnen geschäftlich nutzen oder schaden bzw. das Erreichen Ihrer Ziele gefährden oder fördern kann.
- Alle Führungspersönlichkeiten lesen. Es ist unbedingt notwendig, dass Sie in Ihrer Sparte auf dem Laufenden bleiben. Lesen Sie die Fachzeitschriften und Fachblätter Ihrer Branche. Lesen Sie die meistverkauften Bücher über Ihr Fachgebiet. Besuchen Sie Seminare. Treten Sie dem für Sie zuständigen Industrieverband bei und bilden Sie Netze mit anderen Leuten aus Ihrem Unternehmen. Am besten gerüstet ist stets, wer über die besten und aktuellsten Informationen verfügt.
- Der zweite Faktor, der den Wandel antreibt, ist der **rasante technische Fortschritt**. Jede Erkenntnis auf wissenschaftlichem oder technischem Gebiet führt zu einer Weiterentwicklung der Technik, die Menschen und Unternehmen helfen sollen, ihre Aufgabe schneller, besser, billiger oder leichter zu erledigen. Und das Tempo der technischen Entwicklung nimmt täglich zu.
- Wer nicht ständig nach Möglichkeiten sucht, seine Produkte oder Dienstleistungen durch bessere zu ersetzen, der muss davon ausgehen, dass die Konkurrenz sich die Nächte um die Ohren schlägt, um ein überlegenes Produkt zu entwickeln und ihn vom Markt zu drängen.
- Das Geschäftsleben heute ist ein endloses Bockspringen. Sie versuchen Ihren Konkurrenten zu überrunden und Ihre Kunden besser, schneller und billiger zu bedienen. Da kommt ein Konkurrent bereits wieder von hinten und zieht mit einem neueren oder besseren Produkt oder Service an Ihnen vorbei. Sie stellen sich rasch neu auf und überspringen Ihren Konkurrenten durch Innovation und Verbesserung. Dann ist der Konkurrent wieder an der Reihe, und so setzt sich das Spiel endlos fort.
- Das gleiche Prinzip des schnellen Veraltens gilt auch für Ihre Produkte, Dienstleistungen, Verfahren und vor allem Ihre Vertriebs- und Marketingstrategie. Es gilt gleichfalls für Ihre aktuelle Werbung. Was heute noch funktioniert, wird bald schon nicht mehr funktionieren. Entweder verlieren die Kunden das Interesse, oder die Konkurrenz ahmt es nach, oder aber es ist im aktuellen Marktumfeld für die Kunden nicht mehr attraktiv.
- Die dritte treibende Kraft des Wandels, die mehr Flexibilität erfordert, ist der **Wettbewerb**. Ihre Konkurrenten, ob auf lokaler, nationaler oder internationaler Ebene, sind heute entschlossener und kreativer denn je. Sie suchen laufend nach Wegen, Ihnen Kunden abspenstig zu machen, Umsatz wegzunehmen, Cashflow zu entziehen und Sie, wenn möglich, ganz aus dem Geschäft zu drängen. Sie verkaufen ihre Produkte und Dienstleistungen aggressiv, nutzen jedes Argument und jeden Vorteil, den sie einbringen können, um Ihre Marktstellung zu untergraben. Ihre Konkurrenten nutzen intensiv neue Informationen und neue Technologien. Dadurch veraltet Ihr Angebot, während die Mitarbeiter einen Wettbewerbsvorsprung gewinnen.
- Heute gibt es mehr Unternehmen, Produkte, Dienstleistungen und Verkäufer, als Kunden und Käufer. Der Wettbewerb wird härter und heftiger. Wenn Sie in diesem Markt überleben und Erfolg haben wollen, müssen Sie noch konzentrierter und entschlossener vorgehen. Und vor allem müssen Sie flexibel sein.
- Das **nullbasierte Denken** ist auch ein entscheidendes Instrument, um flexibel zu bleiben. Fragen Sie sich immer wieder: „**Was würde ich nach meinem aktuellen Kenntnisstand anders machen, wenn ich noch einmal von vorne beginnen könnte?**“ Beleuchten Sie jeden Teilbereich Ihres Lebens und Ihres Geschäfts. Wenn es irgendetwas gibt, das Sie

aus heutiger Sicht nicht mehr tun würden, legen Sie es so schnell wie möglich ad acta. Sie müssen sich darüber klar werden, dass die meisten Ihrer Entscheidungen sich rückblickend als falsch erweisen können. Stellen Sie sich darauf ein, flexibel zu reagieren – vor allem, wenn neue Informationen, Technologien oder Wettbewerbsbedingungen vorliegen.

- **Drei Zauberformeln.** Es gibt drei Sätze, die Sie sich aneignen und immer wieder vorsagen können, um in turbulenten Zeiten flexibel zu bleiben. Der erste lautet: „**Ich hatte Unrecht.**“ Die meisten Menschen würden lieber bluffen, abstreiten und lügen, als zuzugeben, dass sie nicht Recht haben. Wenn Sie merken, dass Sie Unrecht haben, ist es am klügsten, das ganz schnell zuzugeben, das Problem zu lösen und sich wieder der Arbeit am Ziel oder Ergebnis zu widmen.
- Nach Schätzungen werden 80 Prozent der Zeit und Energie von Managern in grossen Unternehmen und Organisationen nur darauf verwendet zu vertuschen, dass sie Unrecht hatten und sich das nicht eingestehen möchten. Viele Unternehmen jeder Grösse sind schon in Konkurs gegangen, weil man in der Führungsetage einen offensichtlichen Irrtum partout nicht zugeben wollte oder konnte.
- Die zweite Formel, die Sie auswendig lernen sollten, wenn Sie flexibel bleiben wollen, ist „**Ich habe einen Fehler gemacht.**“ Es ist erstaunlich, wie viel Zeit, Energie und Geld verschwendet wird, weil jemand nicht zugeben kann, dass er einen Fehler gemacht hat – selbst wenn das für alle offensichtlich ist. Sobald Sie sagen „Ich hatte Unrecht“ oder „Ich habe einen Fehler gemacht“, ist das Thema mehr oder minder vom Tisch. Dann kann sich jeder wieder der Problemlösung oder dem eigentlichen Ziel zuwenden.
- Der dritte Satz, den Sie sich einprägen sollten, damit er leicht und schnell über die Lippen geht, ist: „**Ich habe meine Meinung geändert.**“ Wenn Sie neue Informationen erhalten, die im Widerspruch stehen zu Ihren Entscheidungsgrundlagen, sollten Sie offen gestehen, dass Sie Ihre Meinung geändert haben.
- Nicht Recht zu haben, Fehler zu machen oder seine Meinung zu ändern ist weder eine Schwäche noch ein Charakterfehler. In Zeiten des raschen Wandels von Wissen, Technologie und Wettbewerb ist es vielmehr ein Zeichen von Mut, Charakter und Flexibilität. Es ist die Bereitschaft, „Verluste rasch zu begrenzen.“ und in allen Dingen das „Realitätsprinzip“ zu beherzigen.
- Seien Sie stets bereit, Ihre Ziele im Licht neuer Informationen, Technologien oder Wettbewerbsbedingungen neu zu bewerten. Ist Ihr Kurs nach Ihrem aktuellen Kenntnisstand der beste? Wenn nicht, was sollten Sie anders machen? Was könnten Sie anders machen?
- Gehen Sie insbesondere mit den Menschen flexibel um, die Ihnen in Ihrem Leben wichtig sind – Ihre Familie, Ihre Freunde, Ihre Kollegen und Ihre Kunden. Seien Sie offen für abweichende Meinungen und eigene Vorstellungen. Geben Sie grundsätzlich zu, dass Sie im Unrecht sein könnten, denn oft genug sind Sie es wirklich.
- Eines der Merkmale der herausragendsten Führungskräfte ist, dass sie allesamt **gute Zuhörer** sind. Sie stellen Fragen und nehmen möglichst viele Informationen auf, bevor sie eine Entscheidung treffen oder einen Schluss ziehen. Sie geben Fehlschläge zu und begrenzen schell ihre Verluste, um sich Grösserem und Wichtigerem zuzuwenden.
- Es gibt da noch einen Aspekt des Flexibelseins, den Sie für den Rest Ihres Lebens und Ihrer Karriere im Hinterkopf behalten sollten. Die „**Theorie der Präzision**“ oder das „**Korridorprinzip**“. Napoleon Hill beschrieb diese Erkenntnis der erfolgreichsten Menschen Amerikas mit den Worten: „**In jedem Rückschlag oder Hindernis liegt der Keim zu einer gleich grossen oder grösseren Chance oder Wohltat.**“ Will heissen, wenn Sie sich ein neues Ziel setzen, haben Sie eine ungefähre Vorstellung von den Schritten, die Sie unternehmen, und von der Richtung, in die Sie gehen sollten. Dabei werden sie unausweichlich auf unerwartete Hindernisse stossen, sobald Sie sich auf den

Weg machen. Der Weitermarsch in die vorgezeichnete Richtung scheint unmöglich. Doch wie durch ein Wunder öffnet sich auf dem Korridor des Erfolgs stets eine neue Tür – gerade wenn man meint, auf eine Wand zu treffen. Weil Sie flexibel sind, werden Sie die Chance rasch nutzen und in die neue Richtung weitergehen. Sie werden das entsprechende neue Produkt oder den Service entwickeln und auf dem entsprechenden Markt den entsprechenden Kunden anbieten. Auf dem Weg durch den neuen Korridor werden Sie jedoch auf ein weiteres Hindernis treffen, das Ihren Weg erneut blockiert. Doch gerade wenn Sie vor diese neue Wand laufen oder vor der Barriere stehen, tut sich eine neue Tür auf, die in einen weiteren Korridor und auf Ihr Ziel zu führt. Das kann mehrmals hintereinander passieren. Mehrere solche Fehlstarts sind keine Seltenheit. Fast immer werden Sie den ganz grossen Erfolg nicht damit erzielen, woran Sie eingangs gedacht hatten. Sie werden Ihre grössten geschäftlichen und privaten Erfolge in Bereichen erleben, die Sie ursprünglich gar nicht im Auge hatten. Das A & O ist hier Flexibilität.

- Die wichtigste Flexibilitätsregel ist daher: **Seien Sie klar, was Ihr Ziel anbelangt, aber flexibel, was den Weg dorthin angeht.** Seien Sie stets offen für die Einflüsse Ihres Überbewusstseins. Bleiben Sie empfänglich für die Möglichkeit glücklicher Zufälle und zeitlicher Übereinstimmung. Reagieren Sie aufgeschlossen auf Ideen, Inspirationen und Input von anderen. „Wenn ihr nicht umkehrt und werdet wie die Kinder, so werdet ihr nicht ins Himmelreich kommen.“
- Eine mögliche Deutung dieser Worte ist, dass man aufgeschlossen, flexibel, gelassen, vertrauensvoll und neugierig sein muss, wenn man neue Chancen und Möglichkeiten erkennen will, die sich auf dem Weg zum Ziel überall auftun.
- Es gibt fast immer einen besseren Weg, eine Aufgabe zu erfüllen oder ein Ziel zu erreichen. Ihr Ziel sollte es sein, aufmerksam darauf zu achten, wie er aussehen könnte, ihn zu finden und dann so schnell wie möglich in die neue Richtung zu marschieren. Das gewährleistet, dass Sie Ihr Ziel ganz bestimmt erreichen werden – allerdings bisweilen auf ganz unerwartete und überraschende Weise.

Zusammenfassung

Bleiben Sie stets flexibel:

- **Stellen Sie sich regelmässig die folgende Frage: Was will ich wirklich und wahrhaftig aus meinem Leben machen? Stellen Sie dann sicher, dass Ihre aktuellen Ziele und Aktivitäten mit der Antwort in Einklang stehen.**

- **Seien Sie vollkommen ehrlich und realistisch, was Ihr Leben und Ihre Ziele angeht. Entschliessen Sie sich, die Welt zu sehen, wie sie wirklich ist, nicht wie Sie sie gerne hätten oder wie sie sein könnte. Welche Veränderungen sollten Sie diesbezüglich vornehmen?**

- **Ziehen sie in jedem Lebensbereich, in dem Sie auf Stress oder Widerstand stossen, in Betracht, dass Sie womöglich falsch liegen oder einen Fehler gemacht haben. Beschliessen Sei noch heute, Verlust nach Möglichkeit rasch zu begrenzen.**

- **Hat sich die Lage geändert oder Sie verfügen über neue Informationen, ändern Sie bereitwillig Ihre Meinung oder entscheiden Sie auf der Grundlage der aktuellen Fakten neu. Halten Sie niemals stur an einem Kurs fest, wenn er nicht wirklich sinnvoll ist.**

- **Betrachten Sie jedes Problem oder Hindernis, mit dem Sie konfrontiert werden, und suchen Sie nach der wertvollen Lektion oder dem Vorteil, den es bringt. Sollten Sie Ihre Handlungen angesichts der neuen Information oder Erfahrung besser überarbeiten? Wenn ja, dann tun Sie es gleich.**

Setzen Sie Ihre angeborene Kreativität frei

- *Sorgen Sie dafür, dass Sie von jedem Gedanken, jeder Tatsache, die Ihnen in den Sinn kommt, profitieren. Lassen Sie sie für sich arbeiten und produktiv sein. Stellen Sie sich die Dinge nicht so vor, wie sie sind, sondern wie sie sein könnten. Träumen Sie nicht nur, werden Sie kreativ.*
- Der Durchschnittsmensch benutzt nur etwa 1 oder 2 Prozent seiner Gehirnkapazität. Das reicht aus, damit er im Leben und in der Arbeit zu 100 Prozent funktioniert. Der Rest sind „Reserven“, die aus einem unerfindlichen Grund kaum angetastet oder eingesetzt werden. Die meisten Menschen nehmen ihr wahres Potenzial ungenutzt mit ins Grab.
- Es bedarf keiner Wunder, um in Ihrem Leben herausragende Ergebnisse zu erzielen. Sie müssen lediglich ein wenig mehr der vorhandenen Gehirnkapazität nutzen als heute.
- Sie wollen Ihr Einkommen verdoppeln? Wenn Sie gegenwärtig nur 2 Prozent Ihrer geistigen Fähigkeiten nutzen und sich auf 4 Prozent steigern können, könnten Sie Ihr Einkommen verdoppeln, beruflich abheben, an die Spitze Ihrer Sparte gelangen und Ihr Leben von Grund auf verändern. Wenn Sie 5, 6 oder 7 Prozent Ihres Potenzial nutzen könnten, würden Sie ein Leitungsniveau erreichen, das sie selbst und alle um Sie herum in Staunen versetzt. Es wird geschätzt, dass selbst Albert Einstein auf dem Gipfel seiner Leistungsfähigkeit nie mehr als 10 bis 15 Prozent seines geistigen Potenzials ausschöpfte – und er galt immerhin als eines der grössten Genies aller Zeiten.
- Kreativität ist angeboren. Ganze 95 Prozent aller Kinder, die im Alter von drei bis fünf Jahren getestet wurden, wurden als hoch kreativ eingestuft. Als man die Kinder als Teenager erneut testete, wurden nur noch 5 Prozent als hoch kreativ eingesetzt. Was war mit ihnen geschehen? In der Schule lernten sie, sich anzupassen, um vorwärts zu kommen. Sie lernten, den Lehrer nie infrage zu stellen, und keine ausgefallenen Ideen einzubringen. Weil sie von ihren Klassenkameraden gemocht und akzeptiert werden wollen, liessen sie ihre Kreativität verdorren wie ein Pflänzchen ohne Wasser.
- Kreativität ist eine naturgegebene, normale Fähigkeit, über die praktisch jeder reichlich verfügt. Sie ist angeboren, sie ist Teil unserer genetischen Struktur und sie ist ein rein

menschliches Attribut. Jeder ist kreativ. In der richtigen Situation und unter den richtigen Umständen verfügen immerhin 95 Prozent der Bevölkerung über die Fähigkeit, Aussergewöhnliches zu leisten.

- Was nicht benutzt wird, verkümmert. **Die Kreativität ist wie ein Muskel.** Wird er nicht trainiert, bildet er sich zurück. Ihre Fähigkeit, Ideen vorzubringen, muss ständig strapaziert werden, wenn sie in Topform bleiben soll.
- Wir leben im Informationszeitalter. Solange Sie leben, werden Ideen die massgebliche Quelle neuen Wohlstands darstellen. Ideen beinhalten den Schlüssel zur Lösung jedes Problems. Sie sind die wichtigsten Instrumente, die man braucht, um jedes Ziel zu erreichen.
- Aller Reichtum entsteht durch die Schaffung von Mehrwert, durch gesteigerte, bessere, billigere, schnellere und leichtere Produktion im Vergleich zu allen anderen. Eine gute Idee zur Steigerung des Wert für andere – mehr brauchen Sie nicht, um ein Vermögen zu verdienen.
- Wenn Sie klare Ziele haben, die Sie schriftlich fixiert haben und immer wieder neu aufschreiben, visualisieren und emotionalisieren, veranlassen Sie Ihr Bewusstsein, Ihr Unterbewusstsein und Ihr Überbewusstsein, einen unaufhörlichen Strom an Ideen zum Erreichen Ihrer Ziele zu produzieren.
- Es gibt kein Problem, das Sie nicht lösen können, kein Hindernis, das Sie nicht überwinden können, und kein Ziel, das Sie nicht erreichen können, wenn Sie Ihre vorhandene Kreativität anzapfen. Sie verfügen in diesem Moment über weit mehr Intelligenz und geistiges Potenzial, als Sie jemals brauchen werden – selbst wenn Sie 100 Jahre alt werden. Dass Sie Ihre geistigen Kräfte bisher nicht genutzt haben, heisst nicht, dass Sie sie nicht von heute an nutzen können
- Körperliche und geistige Fitness gleichen sich in mancher Hinsicht. Wenn Sie körperlich fit werden wollen, müssen Sie Sport treiben und sich bewegen. Wenn Sie physisch Muskeln aufbauen wollen, müssen Sie sie belasten und die Durchblutung fördern, indem Sie Gewichte stemmen. Je mehr Druck Sie auf Ihre Muskeln ausüben, desto stärker werden sie mit der Zeit.
- Mit Ihrem Geist ist es ganz ähnlich. Um mental Muskeln aufzubauen, müssen Sie mental „Gewicht stellen“. Sie müssen Ihr Gehirn beanspruchen und anstrengen, alle Ihre mentalen Kräfte auf die Erzielung von Ideen und Lösungen ausrichten, damit Sie die Probleme beseitigen können, die Ihren Zielen entgegenstehen.
- Regelmässiges **Mindstroming**
- Die effektivste Methode, um Ihre Intelligenz zu steigern und Ihre Kreativität zu fördern, nenne ich „Mindstorming“. Sie funktioniert ganz einfach, und die Ergebnisse, die Sie damit erzielen, sind so spektakulär, dass sie Ihr Leben verändern können.
- Legen Sie ein leeres Blatt bereit. Auf dieses schreiben Sie ganz oben Ihr Ziel oder Problem in Form einer Frage. Je einfacher und konkreter die Frage ist, desto besser fallen die Antworten aus, die Sie darauf erhalten.
- „Wie kann ich mein Einkommen in den folgenden 24 Monaten verdoppeln?“ Verdienen Sie heute 50 000 Euro im Jahr, fragen Sie am besten: „Wie kann ich bis 31. Dezember 2009 100 000 Euro im Jahr verdienen?“
- Jede Ihrer Antworten sollte nach der „**Drei-P-Formel**“ ausgedrückt werden: persönlich, positiv und im Präsens. Anders gesagt: Ihre Antworten sollten als Aussagen oder Anweisungen Ihres Bewusstseins an Ihr Unterbewusstsein formuliert werden. Oft werden Sie die Antworten aufschreiben und dann gleich wieder vergessen. Einige Zeit später werden Sie mit der Chance konfrontiert, eine Ihrer Antworten in die Tat umzusetzen, weil Ihr Unterbewusstsein im Geheimen daran gearbeitet hat.
- Sobald Sie mindestens 20 Antworten zusammen haben, lesen Sie sie noch einmal durch und überprüfen Sie Ihre Antworten. Suchen Sie sich dann eine Massnahme heraus, die Sie

sofort umsetzen können, um sich näher an Ihr Ziel oder die Lösung Ihres Problems heranzubringen.

- Sie können den Wirkungsgrad dieses Verfahrens erhöhen, indem Sie die **beste Antwort** in Frageform ganz oben **auf ein neues Blatt schreiben**. Versuchen Sie, ob Sie nicht auch auf diese Frage **20 Antworten** finden.
- Diese Kombinationsübung bringt Sie mental auf Touren, wie der Tritt aufs Gaspedal, wenn das Auto im Leerlauf ist. Ihr Geist wird strahlen und vibrieren vor mentaler Energie, er wird vor Ideen sprühen wie eine Wunderkerze.
- Ihre erste Frage könnte zum Beispiel sein: „Wie kann ich mein Einkommen in den nächsten 24 Monaten auf 100 000 Euro verdoppeln?“ eine der möglichen Antworten ist: „Ich arbeite jeden Tag zwei Stunden länger.“
- Diese Antwort können Sie auf ein neues Blatt übertragen und als Frage formulieren: „Was kann ich tun, um jeden Tag zwei weitere Stunden produktiver Zeit zu gewinnen?“ Nun schreiben Sie 20 Dinge auf, die Sie tun können, um Zeit zu sparen, zu gewinnen und zwei Stunden mehr am Tag produktiver zu arbeiten.
- Welche Antworten Sie auch wählen, setzen Sie sie sofort um. Unternehmen Sie etwas, irgendetwas. Je schneller Sie auf die Übung reagieren, desto grösser und stetiger wird der Fluss an Ideen, der im Laufe des Tages entsteht. Wenn Sie solche Ideen generieren und sie nicht umsetzen, wird der kreative Fluss stocken und versiegen.
- Setzen Sie **Mindstorming** für jedes Ziel ein. Die beste Zeit für diese Übung ist der frühe Morgen, gleich nachdem Sie Ihre neuen Ziele in Ihr Notizbuch geschrieben haben. Greifen Sie sich jeden Morgen ein Ziel heraus, formulieren Sie es als Frage und finden Sie 20 Antworten. Machen Sie sich unverzüglich daran, eine der Antworten umzusetzen.
- Diese Übung können Sie für das selbe Ziel immer wieder machen, wenn das Ziel gross und wichtig genug ist. Lassen Sie sich nicht dadurch beirren, dass Sie immer wieder dieselben Antworten aufschreiben. Je öfter Sie diese Übung machen, desto wahrscheinlicher wird es, dass Sie vollkommen überraschend einen Durchbruch erzielen. Es kann ein paar Tage oder Wochen dauern, bis dieser Geistesblitz einsetzt. Zeigen Sie Geduld und Entschlossenheit. Er kommt bestimmt.
- Wenn Sie diese Übung an fünf Tagen in der Woche durchführen, bringen Sie in der Woche 100 Ideen hervor. Wenn Sie 50 Wochen im Jahr üben, haben Sie im Jahr 5000 Ideen entwickeln.
- Wenn Sie dann täglich eine Idee umsetzen würden, um schneller ans Ziel zu gelangen, wären das eine Idee pro Tag mal fünf die Woche mal fünfzig Wochen im Jahr. Damit kämen Sie auf 250 neue Ideen im Jahr, die Sie in Ihrem Leben umsetzen.
- Glauben Sie, dass diese Übung, regelmässig durchgeführt, sich auf Ihre Leben und Ihre Zukunft auswirken könnte? In einer Welt, in der der durchschnittliche Mensch nur wenige Ideen im Jahr hat? Glauben Sie, diese Übung würde Ihnen einen Vorsprung sichern? Eine gute Idee kann Ihnen jahrelange harte Arbeit oder auch viel Geld ersparen. Eine schnelle Folge von Ideen, die aufeinander aufbauen, wird Sie praktisch garantiert reich, glücklich und erfolgreich machen.
- Konzentrieren Sie sich auf die Lösung. Erfolgsmenschen sind extrem Lösungsorientiert. Das Leben ist nun mal eine ununterbrochene, endlose Kette von Problemen und deren Lösung. Dieser Problemfluss wird nur unterbrochen durch die gelegentlichen Krisen, die die eigenen Probleme im Vergleich geringfügig erscheinen lassen.
- Die Probleme und Krisen finden kein Ende. Sie bilden sich immer wieder neu, wie Wellen im Ozean. Sie können einzig Ihre Reaktion auf diese Probleme und Krisen kontrollieren. Und genau darin liegt der Schlüssel zum Erfolg. Erfolgreiche Menschen reagieren effektiv auf Probleme, ineffektive Menschen tun das nicht. **Erfolgreiche Menschen konzentrieren sich auf die Lösung, also darauf, was getan werden kann, und nicht darauf, was passiert ist und wer die Schuld trägt.**

- Gehen Sie jedes Problem effektiv an. Wie es ein Verfahren gibt, um Mathematikaufgaben zu lösen, so gibt es auch ein Verfahren, Probleme am Arbeitsplatz und im Leben zu lösen. Es setzt voraus, das Sie das Thema Problemlösung systematisch und organisiert angehen.
- **Schritt 1: Definieren Sie das Problem**
Gut definiert ist halb gelöst. Es ist wirklich erstaunlich, wie viel Zeit auf die Suche nach einer Lösung verschwendet wird, obwohl keinem richtig klar ist, wo das Problem überhaupt liegt.
- **Schritt 2: Fragen Sie: „Welche möglichen Ursachen gibt es für dieses Problem?“**
- **Schritt 3: Fragen Sie: „Wie sehen die möglichen Lösungen aus?“**
„Welche anderen Lösungen gibt es noch?“ Manchmal besteht die beste Lösung darin, gar nichts zu tun. Manchmal ist die beste Lösung, zunächst weitere Informationen zu sammeln, manchmal ist die beste Lösung aber auch die Erkenntnis, dass es gar nicht Ihr Problem ist.
- **Schritt 4: Fragen Sie: „Was muss die Lösung erreichen?“**
„**Operation gelungen, Patient tot.**“ Es kommt häufig vor, dass wir eine Lösung finden und umsetzen, die das Problem aber nicht aus der Welt schafft, sondern es noch verschlimmert.
- **Schritt 5: Delegieren Sie die Zuständigkeit oder übernehmen Sie selbst die Verantwortung für die Umsetzung der Lösung.**
- Praktizieren Sie diese systematische Methode im Umgang mit Problemen immer wieder, bis Sie Ihnen in Fleisch und Blut übergegangen ist. Sie werden sich wundern, wie viel effektiver Sie arbeiten und wie viel besser Ihre Ergebnisse ausfallen, wenn Sie diese Methode einsetzen.
- Der Schlüssel zum Erfolg. Kriegsführung und Schlachten, wo kleine Truppen eine zahlenmässig überlegene Streitmacht besiegte. Die zahlenmässig unterlegene Armee war besser organisiert, ging methodisch vor und ging den Angriffsplan und seine Ausführung geordneter an als die grössere, schlechter organisierte Streitmacht.
- Genauso kann ein ganz normaler und durchschnittlich gebildeter Mensch mit einem System oder Rezept zur Problemlösung hoch intelligente und gebildete Leute in die Tasche stecken, die Probleme ohne Methode oder Lösungsverfahren angehen.
- Diese beiden Methoden des **Mindstorming** und des **systematischen Ansatzes** verschaffen Ihnen beträchtliche Vorteile bei der Überwindung von unvermeidlichen Problemen und Schwierigkeiten des Lebens.
- Achten Sie stets darauf, Gedanken zu Papier zu bringen. Schreiben Sie alles auf, denn es gibt da eine bestimmte Wechselwirkung zwischen Gehirn und Schreibhand. Sie erhalten mehr Klarheit und Einsicht in Bezug auf die anstehenden Probleme. Sie denken genauer, und Ihre Wahrnehmung wird geschärfter. Sie werden tatsächlich klüger und kreativer, allein dadurch, dass Sie immer alles aufschreiben, bevor Sie eine Entscheidung treffen.
- Setzen Sie auf Strategie. Zu den effektivsten Übungen zum kreativen Denken gehört die Praxis der „**Szenarioplanung**“. Dabei denkt man im Spiel des Lebens ein paar Züge voraus und stellt sich vor, was irgendwann in Zukunft eintreten könnte.
- Selbst wenn Sie nicht wissen, was die Zukunft bringt, so gibt es doch aktuelle Trends, die sich weiterhin fortsetzen werden. Bestimmte Ereignisse um Sie herum beeinflussen diesen Trends, wenn Sie das nicht auf verschiedene Art unterbinden. Es könnte aber auch vollkommen unerwartete Ereignisse eintreten, die Sie zwingen werden, Ihre Pläne komplett zu revidieren.
- Beantworten Sie sich zwei Fragen:
- 1) **Welche drei schlimmsten Dinge könnten sich in den bevorstehenden Monaten und Jahren ereignen, die mein Geschäfts- oder Privatleben beeinträchtigen würden.** Was würden Sie tun? Wie würden Sie reagieren? Welche Schritte könnten Sie unternehmen, um sich gegen diese Eventualität zu wappnen?

- 2) **Was sind die drei besten Dinge, die mir in den bevorstehenden Monaten und Jahren passieren können.** Mit einem Mindstorming können Sie sich auf jede Eventualität vorbereiten. Handelt es sich um eine potenzielle Chance, fragen Sie sich: „Wie können wir die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass diese Chance eintritt? Wie können wir von dieser Chance schon heute profitieren? Finden Sie auch auf diese Fragen 20 Antworten. Je mehr Sie über die Schlüsselfragen nachdenken, desto mehr aktivieren Sie Ihr Überbewusstsein, Ihnen Erkenntnisse und Inspirationen zu senden, die Sie in die Lage versetzen, Chancen wahrzunehmen und Gefahren zu meiden.

Übung S. 212

- **Welche drei schlimmsten Dinge könnten sich in den bevorstehenden Monaten und Jahren ereignen, die mein Geschäfts- und Privatleben beeinträchtigen würden?**

- **Was sind die drei besten Dinge, die mir in den bevorstehenden Monaten und Jahren passieren könnten?**

- **Handelt es sich um eine potenziell Chance, fragen Sie sich: „Wie können wir die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass die Chance eintritt? Wie können wir von dieser Chance schon heute profitieren?**

→ Mindstorming

- Entwickeln Sie Plan B. Bismark, der „Eiserne Kanzler“ war bekannt dafür, dass er stets einen vollständigen Ersatzplan ausarbeitete, bevor er in die Verhandlungen über seinen ursprünglichen Plan eintrat. Diese Plan ging als „**Bismark-Plan**“ in die Geschichte ein – „Plan B“. **Sie sollten für wichtige Bereiche Ihres Berufs- und Privatlebens ebenfalls stets einen solchen „Plan B“ parat haben.** Je mehr Wahlmöglichkeiten Sie haben, desto grösser ist auch Ihre geistige Freiheit.
- Denken Sie langfristig. Ihr ultimatives Ziel im Geschäfts- und Berufsleben sollte es sein, so viel Geld wie möglich zu verdienen und finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen. Eine

der Fragen, die Sie beim **Mindstorming** stellen können, ist: **Was kann ich tun, um meinen Wert für meine Kunden zu steigern? Wie sehen meine idealen Kunden aus? Was kann ich tun, um mehr ideale Kunden dazu zu bringen, bei mir mitzumachen?**

- Laufenden Wertsteigerung. Das Wort „verdienen“ kommt von „dienen“. Sie sollten daher auch ständig nach Wegen suchen, um mehr Geld zu verdienen, indem Sie Ihren Kunden in irgendeiner Form besser dienen.

Zusammenfassung

Setzen Sie Ihre angeborene Kreativität frei:

- **Wählen Sie Ihr wichtigstes Ziel oder Ihr grösstes Problem und schreiben Sie es in Frageform nieder. Zwingen Sie sich dann, 20 Antworten zu finden und setzen Sie eine dieser Antworten unverzüglich um.**

- **Gehen Sie jedes Problem systematisch an, definieren Sie es klar, entwickeln Sie Lösungsmöglichkeiten, treffen Sie eine Entscheidung und setzen Sie die Lösung dann umgehend um.**

- **Bringen Sie Ihre Gedanken zu Papier. Schreiben Sie jeden Aspekt des Problems oder Ziels auf und suchen Sie nach einfachen, pragmatischen Wegen, das Problem zu lösen oder das Ziel zu erreichen.**

- **Ermitteln Sie die besten und schlimmsten Dinge, die Ihnen in den bevorstehenden Monaten und Jahren zustossen könnten. Entscheiden Sie, was Sie tun könnten, um die Auswirkungen der schlimmsten Szenarien zu mildern und die Vorzüge oder die Wahrscheinlichkeit der besten zu erhöhen.**

- **Sie sind nur so frei wie Ihre Wahlmöglichkeiten. Entwickeln Sie einen Plan B für jeden wichtigen Bereich Ihres Geschäfts- oder Privatlebens.**

Tun Sie jeden Tag einen kleinen Schritt mehr

- *Mein Erfolg beruht darauf, dass ich jeden Tag hart an den anstehenden Aufgaben arbeite.*
- Einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren ist die „**Handlungsorientierung**“. Es gibt Arbeitnehmer, die sind extrem handlungsorientiert. Sie **reagieren schneller** als weniger erfolgreiche Menschen. Sie tun mehr; sie **probieren mehr aus**, sie **strengen sich mehr an**. Sie **kommen** etwas **früher** und **bleiben** etwas **länger**. Sie sind ständig in Aktion. Meist sind diese Menschen auch sehr erfolgreich.
- Andere dagegen kommen im letzten Moment und lassen so früh wie möglich den Stift fallen. Sie sind sehr darauf bedacht, Kaffeepausen, Mittagspausen, Krankheitstage und Urlaubstage stets voll auszunutzen.
- Im Leben wird man immer direkt proportional zum eigenen Beitrag honoriert. Wer besser entlohnt werden will, der muss die Qualität und die Quantität der Ergebnisse steigern. Wer mehr herausholen will, muss mehr investieren. Einen anderen Weg gibt es nicht. Napoleon Hill entdeckte folgendes Schlüsselmerkmal für erfolgreiche Menschen, die ganz klein angefangen hatten: Sie entwickelten frühzeitig die Angewohnheit, „**eine Meile weiter**“ zu gehen. Sie entdeckten die Geltungskraft der Aussage: **Mit einer Meile Vorsprung kommt man nie in den Stau**.
- Bei Selfemademillionären, die bei null angefangen und im Lauf ihres Lebens über eine Million verdient hatten, kam ihr Erfolg dadurch, dass sie stets ein wenig mehr taten, als wofür sie bezahlt wurden. Sie hatten sich vom ersten Job an angewöhnt, stets mehr zu liefern, als sie forderten. Sie suchten immer nach Möglichkeiten, mehr beizutragen, als von ihnen verlangt wurde.
- Mein Rat besteht aus zwei Teilen. 1) Sobald Sie in Ihrem neuen Job Fuss gefasst und Ihre Arbeit im Griff haben, gehen Sie zu Ihrem Chef und erklären Sie ihm, Sie hätten gerne „**mehr Verantwortung**“. 2) Sobald man Ihnen die gewünschte Verantwortung überträgt, erledigen Sie die Aufgabe rasch und gut und legen sie sie Ihrem Chef so schnell vor, als trügen Sie eine entscherte Handgranate mit sich herum. Reagieren Sie schnell. Verlieren Sie keine Zeit.
- Es ist absolut erstaunlich, wie positiv der Eindruck ausfällt, den Sie hinterlassen, wenn sie um mehr Verantwortung bitten und daraufhin übertragene Aufgaben rasch erfüllen. Bald schon war ich für meinen Chef der bevorzugte Ansprechpartner. Immer, wenn etwas sofort erledigt werden musste, kam er damit zu mir und nicht zu den anderen Führungskräften, obwohl diese zum Teil schon seit Jahren in der Firma waren. In kürzester Frist erkletterte ich die Erfolgsleiter.
- **Dein Erfolg im Leben steht in direktem Verhältnis zu dem, was du tust, nachdem du alles getan hast, was von dir erwartet wird.** Tu mehr als das, wofür du bezahlt wirst. Tu mehr, als die anderen erwarten. Geh eine Meile weiter.
- Die Zeit vergeht so oder so. Die Frage ist nur: Was fangen Sie mit Ihrer Zeit an? Nachdem der Tag sowieso vergehen wird, wieso dann nicht etwas früher anfangen, etwas härter arbeiten und etwas länger bleiben? Wieso nicht auf der Seite der Guten stehen? Wieso nicht der „Ansprechpartner“ werden, zu dem die Leute kommen, wenn etwas schnell und gewissenhaft erledigt werden muss? Mit dieser Strategie treten Sie mit aller Kraft auf das Gaspedal Ihrer Karriere.
- Es ist wichtig, seine Zeit gut zu organisieren. Erfolgreiche Menschen planen ihre Tage und Stunden sehr sorgfältig und bis auf die Viertelstunde genau. Es gibt ein direkter Zusammenhang zwischen **knapper Zeitplanung** und **hohem Einkommen**.
- Je schneller Sie sich geistig und körperlich bewegen, desto mehr Energie haben Sie. Je schneller Sie sich bewegen, desto positiver fühlen Sie sich. Je schneller Sie sich bewegen, desto glücklicher sind Sie, desto enthusiastischer und kreativer sind Sie, desto mehr erledigen Sie und desto mehr verdienen Sie und desto erfolgreicher fühlen Sie sich. „**Ein schnelles Tempo ist die Grundvoraussetzung für Erfolg.**“ Alle erfolgreichen Menschen

sind „handlungsorientiert“. Der Schlüssel zu mehr Leistung liegt darin, sich die wichtigste Aufgabe auszusuchen und dann mit einem „**Gefühl der Dringlichkeit**“ loszulegen. Das ist das wahre Geheimnis von Erfolg und Höchstleistung.

Zusammenfassung

Jeden Tag ein kleiner Schritt:

- **Beschliessen Sie noch heute, das Tempo in Ihrem Leben zu steigern. Erledigen Sie Ihre Aufgaben schneller. Legen Sie einen Schritt zu. Entwickeln Sie eine höhere Aktionsgeschwindigkeit.**

- **Stellen Sie sich vor, Sie müssten morgen für einen Monat verreisen und alles so weit in die Gänge bringen, bevor Sie fahren. Arbeiten Sie so angestrengt und schnell wie vor einem Urlaub.**

- **Planen Sie Ihre Zeit am besten bis auf die Minute genau. Stellen Sie sich vor, Sie hätten nur die Hälfte der Zeit zur Verfügung, um die Aufgaben zu erledigen. Arbeiten Sie den ganzen Tag über im Gefühl der Dringlichkeit.**

- **Bitten Sie immer wieder um mehr Verantwortung. Bekommen Sie sie, bringen Sie Ihre Aufgabe schnell und gut über die Bühne. Diese eine Verhaltensweise wird Ihnen immer wieder neue Chancen eröffnen.**

- **Nehmen Sie sich vor, von nun an jeden Tag eine Stunde früher aufzustehen und sofort loszulegen. Arbeiten Sie die Mittagspause und die Kaffeepause durch. Bleiben Sie eine Stunde länger, um alles Liegengebliebene zu erledigen und sich auf den nächsten Tag vorzubereiten. Diese Zugabe verdoppelt Ihre Produktivität und bringt Sie auf die Überholspur in Ihrer Karriere.**

Halten Sie durch, bis Sie Erfolg haben

- *Mit Fleiss und Geschick ist fast alles Möglich. Grosse Werke entstehen nicht durch Kraft, sondern durch Beharrlichkeit.*
- Jeder grosse Erfolg in Ihrem Leben stellt einen Triumph der Beharrlichkeit dar. Und zur Beharrlichkeit gehört immer auch Mut. Vielleicht die grösste Herausforderung in Ihrem Leben ist, die Angst zu überwinden und sich Mut anzugewöhnen. **„Mut gilt zu Recht als höchste der Tugenden, denn von Ihr hängen alle anderen ab.“**
- Angst ist und war schon immer der grösste Feind des Menschen. **„Das einzige, was wir fürchten müssen, ist die Furcht“**. Das Gefühl der Angst belastet uns viel mehr, stresst und macht uns unglücklicher, als die Realität dessen, wovor wir uns fürchten.
- Wenn man sich angewöhnt, mutig und mit unerschütterlichem Selbstvertrauen vorzugehen, tut sich eine neue Welt der Möglichkeiten auf. Stellen Sie sich nur einmal vor – was würden Sie nicht alles zu träumen, zu sein oder zu tun wagen, wenn Sie vor nichts auf der Welt mehr Angst hätten?
- Glücklicherweise kann man Mut genauso erlernen wie jede andere Schlüsselqualifikation für den Erfolg.
- **Angst und Unwissenheit gehören zusammen.** Angst kann durch Unwissenheit ausgelöst werden. Wenn wir nur begrenzte Informationen haben, sind wir in Bezug auf das Ergebnis unserer Handlungen nervös oder unsicher. Und diese Unwissenheit führt dazu, dass wir Veränderungen fürchten, Angst haben vor Unbekanntem und alles meiden, was neu oder anders ist. Allein durch das Sammeln weiterer Informationen und Erfahrungen auf einem bestimmten Gebiet bekommen wir mehr Mut und Vertrauen in diesem Bereich. In bestimmten Lebensbereichen haben Sie keine Angst, weil Sie diese Bereiche beherrschen.
- Ein weiterer angstauslösender Faktor ist Krankheit oder Erschöpfung.
- Angst hat jeder. Alle intelligenten Menschen haben vor irgendetwas Angst, und das ist auch gut so. Es ist völlig normal, sich um sein physisches, emotionales und finanzielles Überleben zu sorgen. Denn ein mutiger Mensch ist nicht, wer keine Angst hat, sondern wer ihr ins Gesicht sieht. **„Mut ist Widerstand gegen die Angst, Sieg über die Angst, aber nicht Abwesenheit von Angst.“**
- Analysieren Sie Ihre Ängste. Schreiben Sie auf ein leeres Blatt: „Wovor habe ich Angst?“
- Ordnen Sie Ihre Ängste nach Bedeutung, welche bremst Sie am meisten.

Übung S. 227

- **Wovor haben Sie Angst?**

▪ **Wie beeinträchtigt diese Angst mein Leben?**

▪ **Was bringt mir diese Angst oder was hat sie mir in der Vergangenheit gebracht?**

▪ **Was hätte ich davon, wenn ich diese Angst loswerden könnte?**

- Ich hatte Angst vor der Armut. Zur Frage: „Wie beeinträchtigt mich diese Angst?“ war die Antwort, dass sie mich davon abhielt, finanzielle Risiken einzugehen.
- Zur Frage: „Was bringt mir diese Angst“ war die Antwort, dass ich viel länger und härter arbeitete als andere. Die Angst vor der Armut trieb mich im Grunde zur finanziellen Unabhängigkeit.
- Zur Frage: „Was hätte ich davon, wenn ich diese Angst los wäre?“ erkannte ich sofort, dass ich dann risikofreudiger wäre, aggressiver in der Verfolgung meiner finanziellen Ziele wäre, dass ich mein eigenes Unternehmen gründen könnte und würde und mir nicht so viele Gedanken und Sorgen darüber machen würde, ob ich zu viel ausgegeben oder zu wenig. Ganz besonders aber würde ich mich nicht länger so viel damit beschäftigen, was alles kostet.
- Nachdem ich meine grösste Angst auf diese Weise objektiv analysiert hatte, konnte ich damit beginnen, sie auszuräumen. Versuche Sie es auch, Sie können es!
- Übung macht den Meister. Sie können Mut entwickeln und Ängste abbauen, indem Sie sich vornehmen in Zukunft mutig und selbstsicher zu sein und genauso versuchen zu handeln. Wenn Sie etwas immer wieder einüben, dann wird es irgendwann zur Gewohnheit. Sie entwickeln Mut, indem Sie sich immer dann mutig verhalten, wenn es erforderlich ist.
- Mit den folgenden Übungen können Sie Ihren Mut trainieren. Der mut zum ersten Schritt: **Das Korridor-Prinzip. Wenn die Betreffenden auf ihr Ziel zusteuern wie durch einen langen Korridor, öffneten sich links und rechts Türen, die sie nie entdeckt hätten, wenn sie nicht die ersten Schritte gemacht hätten.** Es stellte sich heraus, dass die Absolventen seines Unternehmensgründungsseminars, die mit dem Gelernten nichts angefangen hatten, immer noch auf die idealen Rahmenbedingungen warteten. Sie wollten nicht in den Korridor des Ungewissen aufbrechen ohne die Garantie auf Erfolg – und die gibt es nicht.
- Die Zukunft gehört den Risikofreudigen, nicht den Sicherheitsbewussten. Das Leben ist insoweit paradox, als man umso weniger Sicherheit verspürt, je mehr man sie sucht. Den wer die Chance sucht und das Risiko zu scheitern in Kauf nimmt, wird viel eher die Sicherheit erreichen, die er sich vielleicht wünscht.
- Wann immer Sie Angst bekommen und Mut brauchen, weil Sie mit Hindernissen oder Rückschlägen fertig werden müssen, konzentrieren Sie sich auf Ihre Ziele. Malen Sie ein klares mentales Bild von dem Menschen, der Sie gerne wären, und von der Leistung, die Sie gerne bringen würden. Angst ist nichts Schlimmes, wenn Sie ihr mit mutigen, selbstbewussten Gedanken begegnen. Worüber Sie lange nachdenken, das wächst.

- Um ein glückliches und erfolgreiches Leben führen zu können, müssen Sie lernen, die Angst zu überwinden und Mut zu entwickeln. Wer sich engagiert bemüht, **Mut zur Gewohnheit zu machen**, wird schliesslich so weit kommen, dass seine Ängste bei einer Entscheidung nur noch eine untergeordnete Rolle spielen. Sie werden sich grosse, ehrgeizige, aufregende Ziele setzen in dem Bewusstsein, dass Sie diese auch erreichen können. Sie werden jede Situation mit Ruhe und Selbstbewusstsein angehen. Und Mut ist der Schlüssel.
- Ihnen nützen sämtliche Ratschläge und Informationen gar nichts, wenn sie aus dem Gelernten nicht konkrete Schritte ableiten. Der beste Rat der Welt nützt Ihnen nichts, wenn Sie sich nicht dazu aufrufen können, beharrlich und kontinuierlich auf Ihr Ziel zuzugehen, bis Sie es erreicht haben.
- Wenn Sie die Anregungen in diesem Buch interessiert gelesen haben, haben Sie sicher beschlossen, konkrete Entscheidungen zu treffen im Hinblick auf bestimmte Aktivitäten, die Sie in Zukunft verstärken wollen und solche, die Sie abbauen wollen. Sie haben sich bestimmte Ziele in verschiedenen Lebensbereichen gesetzt und sich vorgenommen, diese entschieden zu verfolgen. Die wichtigste Frage im Hinblick auf Ihre Zukunft ist nun: Werden Sie auch tun, was Sie sich vorgenommen haben?
- Der Erfolgsfaktor Nummer eins. Die **wichtigste Eigenschaft für den Erfolg ist Selbstdisziplin**. Selbstdisziplin ist die Fähigkeit, aufgrund der eigenen Charakterstärke und Willenskraft aus sich selbst heraus zu tun, was sie tun sollten und wann Sie es tun sollten, ob Sie Lust haben oder nicht.
- Charakter ist die Fähigkeit, an einem Entschluss auch dann festzuhalten, wenn die erste Begeisterung verflogen ist. Nicht was Sie lernen, ist ausschlaggebend für Ihre Zukunft. Wichtig ist vielmehr, ob Sie es schaffen, sich hinzusetzen und diszipliniert immer wieder den Preis zu zahlen, bis Sie Ihr Ziel erreichen.
- Sie brauchen Selbstdisziplin, um sich Ziele zu setzen und Pläne für deren Umsetzung zu schmieden. Sie brauchen Selbstdisziplin, um Ihre Pläne angesichts neuer Informationen beständig zu überprüfen und zu aktualisieren. Sie brauchen Selbstdisziplin, um Ihre Zeit sinnvoll zu nutzen und sich stets auf das zu konzentrieren, was im jeweiligen Augenblick am dringendsten ist. Sie brauchen Selbstdisziplin, um jeden Tag aufs Neue in sich zu investieren, sich persönlich und beruflich zu entwickeln, zu lernen, was Sie wissen müssen, um den Erfolg zu ernten, zu dem Sie fähig sind.
- Sie brauchen Selbstdisziplin, um die Belohnung aufzuschreiben, um Ihr Geld zu sparen und Ihre Finanzen in Ordnung zu halten, um während Ihres Erwerbslebens finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen. **Sie brauchen Selbstdisziplin, um Ihre Gedanken auf Ihre Ziele und Träume auszurichten und von Zweifel und Ängsten zu befreien**. Sie brauchen Selbstdisziplin, um positiv und konstruktiv auf Schwierigkeiten zu reagieren.
- **Beharrlichkeit ist praktizierte Selbstdisziplin**. Die vielleicht wichtigste Determinante von Selbstdisziplin ist das **Mass an Durchhaltevermögen**, das Sie aufbringen, wenn es hart auf hart kommt. Diese Beharrlichkeit ist praktizierte Selbstdisziplin, denn **Durchhaltevermögen** ist einer der Massstäbe des menschlichen Charakters. Ihr Durchhaltevermögen ist in Wahrheit Ihr eigentlicher Massstab für Ihren Glauben an sich selbst und Ihre Fähigkeit zum Erfolg.
- Jedes Mal, wenn Sie mit einer Widrigkeit oder Enttäuschung konfrontiert werden, trainieren Sie Ihr Durchhaltevermögen. Sie bereichern Ihren Charakter und Ihre Persönlichkeit durch Stolz, Kraft und Selbstachtung. Sie werden stärker und entschlossener. Sie entwickeln ein höheres Mass an Selbstdisziplin und persönlicher Stärke. Sie entwickeln das eherne Merkmal des Erfolgs, die eine Eigenschaft, die Sie vorwärts bringen und jedes Hindernis überwinden lassen wird, das Ihnen das Leben in den Weg legen kann.

- Jede grosse Persönlichkeit der Geschichte musste mit immensen Problemen und Sorgen kämpfen, bevor sie den Gipfel des Erfolgs erklimmen konnte. Erst das Durchhaltevermögen führt zur wahren Grösse.
- Churchill beim zweiten Weltkrieg: „Wir werden nicht wanken und weichen. Wir werden in Frankreich kämpfen und auf den Meeren und Ozeanen. Wir werden mit wachsendem Vertrauen und wachsender Stärke in der Luft kämpfen. Wir werden unsere Insel verteidigen, was es auch kosten mag. Wir werden auf dem Strand kämpfen, auf dem Landeplätzen, auf den Feldern und auf den Strassen. Wir werden in den Bergen kämpfen. Nie und nimmer ergeben wir uns.“. Später sprach Churchill an einer Schule: „Was aus meinem Leben zu lernen ist, kann ich in sieben Worte fassen: **Gib niemals auf, gib niemals auf, niemals auf.**“
- Beharrlichkeit ist die eine Eigenschaft, die letzten Endes den Erfolg garantiert. Geben Sie nicht auf. Nichts auf der Welt kann die Beharrlichkeit ersetzen. Nicht die Begabung, denn erfolglose Menschen mit Talent gibt es wie Sand am Meer. Nicht das Genie, denn es wird bekannterweise allzu oft verkannt. Auch Bildung alleine reicht nicht, denn die Welt ist voll von gestrandeten Intellektuellen. **Ausdauer und Entschlossenheit** allein sind allmächtig.
- Orison Swet Marden: Es gibt **zwei wesentliche Voraussetzungen für den Erfolg**. Die erste ist die **Zielstrebigkeit**, die zweite die **Beharrlichkeit**. Nein, es gibt keine Fehlschläge für Menschen, die ihre Macht erkannt haben, die sich niemals geschlagen fühlen; es gibt keinen Misserfolg für entschlossene Vorhaben, für unbeugsamen Willen. Es gibt keinen Fehlschlag für den, der immer wieder aufsteht, wenn er stürzt, der wie ein Gummiball immer wieder hochspringt, der durchhält, wenn alle anderen aufgeben, der weiterdrängt, wenn alle anderen umehren.“
- Konfuzius: „Ruhm liegt nicht darin, niemals zu fallen, sondern jedes Mal wieder aufzustehen, wenn wir gescheitert sind.“
- ... „Das Spiel ist erst aus, wenn es aus ist.“ Und es ist niemals aus, solange Sie noch durchhalten.
- ... „Misserfolg gibt es nicht, es sei denn, man gibt auf. Es gibt keine Niederlage als die im Kopf, keine unüberwindliche Barriere als unsere eigene Schwäche im Streben.“
- ... „Es geht nicht darum, niemals k.o. zu gehen. Es geht darum, immer wieder aufzustehen.“
- Alle diese erfolgreichen Frauen und Männer haben erkannt, wie wichtig das Durchhaltevermögen ist, um grössere Ziele zu erreichen. Erfolgreiche Menschen zeichnen sich aus durch unglaubliche Beharrlichkeit und durch die Weigerung, ungeachtet der äusseren Umstände aufzugeben. Die eine Eigenschaft, die den Erfolg im Geschäft, in finanziellen Dingen und im Leben sicher garantiert, ist die unbezähmbare Willenskraft und die Bereitschaft, auch dann weiterzumachen, wenn alles in Ihnen danach schreit, eine Auszeit zu nehmen oder ganz aufzugeben und etwas anderes anzufangen.
- Ihr Durchhaltevermögen ist Ihr grösster Aktivposten. Länger bei der Stange zu bleiben als alle anderen. ... „Die Geschichte hat gezeigt, dass die bemerkenswertesten Gewinner gewöhnlich dramatische Hürden nahmen, bevor sie triumphierten. Sie siegten, weil sie sich weigerten, sich durch eine Niederlage entmutigen zu lassen.“
- John D. Rockefeller: „Ich glaube nicht, dass irgendeine andere Eigenschaft so wesentlich für den Erfolg in einem beliebigen Gebiet ist, wie die **Beharrlichkeit**. Mit ihr lässt sich fast alles überwinden, selbst die Natur.“
- Conrad Hilten: „Erfolg hängt offenbar mit Aktivitäten zusammen. Erfolgreiche Menschen sind immer in Aktion. Sie machen Fehler, aber sie geben nicht auf.“
- Thomas Edison misslingen mehr Experimente als jedem anderen Erfinder des 20. Jahrhunderts. Aber andererseits hielt er auch mehr Patente für kommerzielle Verfahren als jeder andere Erfinder seines Alters. „**Wenn ich endlich entschieden habe, dass ein**

Ergebnis der Mühe wert ist, dann mache ich mich an die Arbeit und versuche es so lange, bis es klappt. Fast jeder Mensch, der eine Idee hat, arbeitet so lange daran, bis ein Erfolg unmöglich scheint. Dann verliert er den Mut. Doch das ist der falsche Zeitpunkt, um sich entmutigen zu lassen.“

- ... „Man macht einfach weiter. Man macht einfach weiter. Ich habe so ungefähr jeden Fehler begangen, den man sich vorstellen kann. Aber ich habe einfach weitergemacht.“
- Das grosse Paradoxon. Alle intelligenten Menschen gehen den Weg des geringsten Widerstands, um ihre Ziele zu erreichen. Sie tun alles Mögliche, um die Zahl der Probleme und Hürden zu minimieren, mit denen sie im Alltag konfrontiert werden.
- Wir können uns noch so anstrengen, Enttäuschungen und Widrigkeiten sind normal und natürlich, sie sind unvermeidlicher Bestandteil unseres Lebens. Benjamin Franklin: „Unvermeidlich sind einzig der Tod und die Steuern, doch mit etwas Lebenserfahrung weis man, dass auch **Enttäuschungen** unvermeidlich sind. Wie gut Sie sich und Ihre Aktivitäten auch organisieren, Sie werden im Laufe Ihres Lebens noch zahlreiche Enttäuschungen, Rückschläge, Hindernisse und Widrigkeiten erleben. Und je ehrgeiziger und höher Ihre Ziele sind, desto mehr Enttäuschungen und Widrigkeiten werden sie begegnen.
- Und darin liegt etwas Paradoxes. Wir können uns nur in dem Mass entwickeln, wachsen und unser volles Potenzial entfalten, wie wir uns Widrigkeiten stellen und daraus lernen. Jede Widrigkeit stellt uns auf die Probe. Diesen Test müssen wir bestehen, wenn wir Nennenswertes erreichen möchten. „Widrigkeiten bringen die Kraft und die Qualitäten eines Mannes zum Vorschein, die ohne sie im Verborgenen geschlummert hätten.“
- Die besten Qualitäten, wie Stärke, Mut, Charakter und Beharrlichkeit kommen dann zum Vorschein, wenn man vor den grössten Problemen steht und positiv und konstruktiv darauf reagiert.
- Jeder stösst auf Schritt und Tritt auf Schwierigkeiten. Der Unterschied zwischen leistungsfähigen und leistungsschwachen Menschen ist einfach der, dass der Leistungsfähige an Widrigkeiten und Kämpfen wächst, während der Leistungsschwache sich davon unterkriegen oder sich entmutigen und aus der Bahn werfen lässt.
- Die Reaktion auf Enttäuschungen stellt gewöhnlich ein sehr zuverlässiges Prognoseinstrument für die Wahrscheinlichkeit grosser Erfolge dar. Wenn Sie aus Enttäuschungen reagieren, indem Sie möglichst viel daraus lernen, sie dann abhaken und weiter vorwärts streben, dann ist die Wahrscheinlichkeit gross, dass Sie im Leben Grosses erreichen werden.
- Erfolg kommt einen Schritt nach dem Misserfolg. **Vor dem grössten Erfolg stehen Sie gerade dann, wenn alles in Ihrem Innern aufgeben möchte.** Männer und Frauen in der Geschichte waren immer wieder erstaunt darüber, dass ihre spektakulärsten Erfolge sich dann einstellen, wenn sie trotz aller Enttäuschungen und pessimistischer Signale durchgehalten hatten. Dieser letzte Akt der Beharrlichkeit, der oft als „Test des Durchhaltevermögens“ bezeichnet wird, scheint grossen Leistungen aller Art vorauszugehen.
- ... „**Die meisten Menschen geben auf, wenn sie kurz vor dem Erfolg stehen. Sie kneifen kurz vor der Ziellinie. Sie werfen das Handtuch, wenn der Sieg zum Greifen nah ist.**“
- ... „Manche Männer nehmen Abstand von ihrem Vorhaben, wenn sie ihr Ziel fast erreicht haben. Andere dagegen sichern sich den Sieg, indem sie kurz vor dem Ziel ihre Kräfte noch einmal verstärken.“
- Napoleon Hill: „Bevor einem Menschen Erfolg beschieden ist, muss er in jedem Fall viele vorübergehende Niederlagen und vielleicht auch den einen oder anderen Misserfolg verkraften. Wird er von der Niederlage eingeholt, ist Aufgeben die einfachste und logischste Konsequenz. Und genau das tun auch die meisten.“

- ... „Dann darfst du auf keinen Fall aufgeben, denn jetzt ist der Augenblick gekommen, da sich alles zum Guten wendet.“
- Was Sie nicht sehen – und was die meisten Menschen gar nicht für möglich halten würden – ist die stille, doch unwiderstehliche **Kraft, die Ihnen von innen zu Hilfe kommt**, wenn Sie im Angesicht der Entmutigung weiterkämpfen.
- ... „Es ist das unablässige und entschlossene Bemühen, das alle Widerstände bricht und alle Hindernisse wegfegt.“
- ... „Der wesentliche Faktor ist die **Beharrlichkeit** – die Entschlossenheit, die eigene Energie und Begeisterung nie durch Entmutigung schwächen zu lassen, die unweigerlich kommen muss.“
- Die Kraft durchzuhalten, trotz allem, nicht aufzugeben – diese Eigenschaft zeichnet den Sieger aus. Beharrlichkeit ist die Fähigkeit, wieder und wieder Niederlagen hinzunehmen, ohne aufzugeben – weiterzumachen, wenn die Probleme auch gross sind.

Zusammenfassung

Halten Sie durch, bis Sie Erfolg haben:

- **Ermitteln Sie das grösste Hindernis oder Problem, das Ihnen heute auf dem Weg zu Ihrem grössten Ziel entgegensteht. Denken Sie daran, dass es da ist, um Ihre Entschlossenheit und die Intensität Ihres Wunsches auf die Probe zu stellen. Beschliessen Sie, unter keinen Umständen aufzugeben.**

- **Lassen Sie Ihr Leben Revue passieren und denken Sie an Gelegenheiten, als Ihr Wille zum Durchhalten letztendlich zum Erfolg führte. Rufen Sie sich Erfahrungen ins Gedächtnis, wenn Sie mit Problemen oder Enttäuschungen konfrontiert werden.**

- **Beschliessen Sie von vornherein, dass Sie, solange Sie ein Ziel wirklich unbedingt erreichen wollen, nie aufgeben werden, bis Sie es schaffen.**

- **Sehen Sie in jedem Problem, jeder Schwierigkeit, jedem Hindernis und jedem Rückschlag den Keim für einen gleich grossen oder grösseren Vorteil oder eine Chance: Sie werden stets etwas Nützliches darin entdecken.**

- **Gehen Sie jede Lebenslage bewusst lösungsorientiert und handlungsorientiert an. Denken Sie immer an die Dinge, die Sie unternehmen können, um Ihre Probleme zu lösen oder Ihre Ziele zu erreichen. Packen Sie sie an! Geben Sie niemals auf.**

