

Erreich dein Ziel!

**Eine einfache Methode um Ihre
persönlichen Ziele zu identifizieren
und zu erreichen.**

Von Paul Grosz
<http://www.erreich-dein-ziel.com>

ver. 1.3
24. Dezember 2006
Copyright © 2005 - 2007 Paul Grosz

Rechtliches

Sämtliche Rechte an dieser Publikation liegen bei Paul Grosz.

Sie dürfen dieses PDF-Dokument im Internet oder auf andere Art und Weise kostenlos weiterverbreiten, als Download von Ihrer Webseite anbieten oder z.B. als kostenlose Zugabe (Bonus) zu Ihren Produkten anbieten, vorausgesetzt, dass Sie die Datei dabei in keiner Weise verändern ohne vorherige schriftliche Erlaubnis des Autors/Herausgebers.

Das betrifft sowohl Inhalt, Layout, Links zu externen Webseiten und sämtliche anderen Elemente. Sie dürfen diese Datei oder ihren Inhalt jedoch unter keinen Umständen entgeltlich anbieten, verkaufen oder in gedruckter Form verbreiten. Für Ihren persönlichen Gebrauch dürfen Sie selbstverständlich Ausdrucke anfertigen.

Wenn Sie für dieses Dokument Geld bezahlt haben, wurden Sie übers Ohr gehauen. Verlangen Sie Ihr Geld zurück. (Gilt nicht, wenn Sie dieses Dokument als kostenlose Zugabe oder Bonus zu einem anderen kommerziellen Produkt erhalten haben.)

Trotz angemessener Bemühungen die Richtigkeit der in dieser Publikation präsentierten Informationen sicherzustellen, kann der Autor keine Verantwortung für Irrtümer, Auslassungen oder falsche Auslegung des Inhalts übernehmen. Ich bin ja auch nicht dafür verantwortlich, was '91 auf diesem Studentenfest passiert ist. Ich war ja nicht einmal dabei. Schuld war der Typ neben mir.

Diese Publikation ist nicht als Quelle (und schon gar nicht als Ersatz) für Rechts-, Gesundheits-, Finanz- oder Klempnerfachberatung gedacht (das sind rechtlich strikt geregelte Berufe, oder etwa nicht?). Der Autor möchte darauf hinweisen, dass die hier enthaltenen Informationen unter eine Reihe von Gesetzen aller möglichen Länder fallen können - inklusive denen ihres Heimatlandes. Sie sind eigenverantwortlich. Brechen Sie diese Gesetze nicht.

Ernsthaft. Tun Sie's nicht. Nicht ein Einziges.

Obwohl in diesem Werk hin und wieder Ergebnisse zitiert werden, die in der Vergangenheit mit Hilfe der beschriebenen Techniken erzielt wurden, haben diese jedoch ausschließlich Beispielcharakter. Es wird weder behauptet noch impliziert, angedeutet oder auf andere Art und Weise unterstellt, dass der Leser dieselben Resultate erzielen wird, sofern er dieselben Techniken anwendet. Das kann ich nämlich nicht wissen und Sie auch nicht. Bisher jedenfalls.

Die Ergebnisse, die Sie durch die Anwendung der beschriebenen Techniken erzielen können, hängen vollständig von Ihrer persönlichen Situation, Ihren Fähigkeiten, Zielen und Anstrengungen ab. Übersetzung: Wenn Sie bequem auf Ihrem Hintern sitzen bleiben nachdem Sie diese Publikation gelesen haben, werden Sie nicht <auf Sie zutreffendes Adjektiv bitte einsetzen: reich, glücklich, erfolgreich, redegewandt, charmant, attraktiv für das andere Geschlecht, ... > werden.

Der Verfasser übernimmt keinerlei Verantwortung oder Haftung dafür, wie Sie mit den hier enthaltenen Informationen umgehen. Bilden Sie sich Ihr eigenes Urteil. So gut Sie können.

Jede noch so geringfügige Ähnlichkeit mit bestimmten Personen, Institutionen sowie Ereignissen oder Ähnlichkeiten mit lebenden oder toten Personen bzw. wahren oder erfundenen Begebenheiten ist, sofern nicht explizit anders angegeben, rein zufällig und nicht beabsichtigt.

Verwenden Sie die Informationen in dieser Publikation auf Ihr eigenes Risiko.

Einleitung

Eine ernst gemeinte Warnung gleich zu Beginn: Dieses Buch ist nicht als Freizeitvergnügen gedacht. Es ist ein Arbeitsbuch. Dummerweise bedeutet das, dass Sie auch etwas dafür tun müssen, sollten Sie sich durch die Lektüre irgendeinen messbaren Erfolg erhoffen. Ich versichere Ihnen jedoch, auch wenn Sie *nur* die beschriebenen Übungen durchführen, ohne danach weiter dran zu bleiben, werden Sie bald signifikante Verbesserungen in Ihrem Leben feststellen.

Wenn Sie aber über dieses Buch hinaus dran bleiben, könnte das Ihr Leben *grundlegend* verändern.

Vielleicht finden sie es etwas eigenartig, dass ein Buch, das Ihnen helfen will, Ihre Ziele zu erreichen, von Ihnen verlangt, erst einmal einen ganzen Haufen Listen zu erstellen (wie Sie bald sehen werden). Eine *Menge* Listen. Betrachten Sie es als eine Art Buchhaltung. Ohne sie wissen Sie nicht woran Sie arbeiten müssen.

Es soll Leute geben, die mehr Zeit in die Planung eines Zwei-Wochen Urlaubs investieren als in die Planung der eigene Zukunft. Meiner Erfahrung nach trifft das auf die allermeisten Menschen zu. Und die wenigen mir bekannten Ausnahmen schreiben die wahren Erfolgsgeschichten.

Als Randbemerkung – Dieses Buch wurde ursprünglich für ein Business-Seminar verfasst und deshalb liegt der Fokus der verwendeten Beispiele eher auf Zielsetzungen kommerzieller Natur. Machen Sie aber nicht den Fehler, zu glauben, die beschriebenen Techniken eignen sich deshalb *nur* um finanzielle Ziele zu erreichen. Sie können alle in diesem Buch beschriebenen Ideen, Methoden und Techniken genauso gut dazu verwenden, *jedes* Ihrer Ziele zu erreichen.

Ja, jedes.

Also gut, was wollen Sie wirklich?

Alles dreht sich um Veränderung

Sich Ziele zu setzen und zu erreichen bedeutet mehr als nur Veränderung zu *schaffen*. Es geht darum, Veränderungen zu *managen* und Ihre Zukunft *aktiv* in die Hand zu nehmen.

Als erstes drucken Sie sich bitte die Datei „AB01_Ziele_Brainstorming.pdf“ aus, sofern Sie das noch nicht getan haben. Und machen Sie es sich bequem. Sie haben einiges an Denkarbeit vor sich.

Also, welche Zukunft wollen Sie?

Wenn Ihr Leben exakt so sein könnte, wie Sie es wollen - wie wäre es genau jetzt, in diesem Moment?

- **Wo würden Sie leben?**
- Welche Freunde hätten Sie? Mit welchen Leuten würden Sie gerne Ihre Zeit verbringen?
- **Wie würden Sie Ihre Zeit verbringen, wenn Sie tun könnten, was sie wollen?**
- Was würden Sie essen? Anziehen? Welche Musik würden Sie hören?
- **Würden Sie arbeiten? Wenn ja, was? Wenn nicht, was würden Sie tun?**
- Was würden Sie gerne lernen? Wissen? Sein?
- **Wo würden Sie gerne Urlaub machen? Was würden Sie dort tun?**
- Was wäre noch Teil Ihres perfekten Lebens?

Fangen Sie an zu schreiben. Schreiben Sie eine Antwort zu jeder Frage auf. Seien Sie gründlich. Schreiben Sie alles auf, das Sie in Ihrem Leben gerne hätten. Befassen Sie sich dabei jedoch noch nicht mit Geld oder Ihrem Bankkonto. Das kommt später.

Während Sie diese Dinge aufschreiben, fügen Sie wirklich alles hinzu, das wirklich Teil Ihres Lebens sein soll. Seien Sie dabei ruhig großzügig.

Sie können haben, was Sie wollen. Machen Sie eine Liste mit allem, das Sie haben wollen.

Wie es auf Lernkassetten immer heißt: „Halten Sie das Band an, und beginnen Sie mit der Übung.“

Jetzt.

Intermezzo: Zwei wahre Geschichten

Vor einiger Zeit besuchte ich ein Seminar in Hamburg. Es war ein Business Seminar, aber eigentlich bin ich aus reiner Neugier hingegangen (ich hatte gehört, dass einige Leute, die ich unbedingt kennen lernen wollte, auch an dem Seminar teilnehmen sollten).

Als ich angekommen war, erzählte mir Walter Mayer, der Veranstalter dieser Konferenz, eine interessante Geschichte. Ich gebe die Geschichte aus meiner Erinnerung wieder und werde es deshalb wohl nicht mehr wortwörtlich hin bekommen, aber ich denke, der Punkt sollte klar werden. Es ging um seine erste Unterhaltung mit seinem neuen Business Trainer.

Walter war wirklich sehr begeistert von diesem Coaching-Programm (er hat große Ziele). Sein Trainer fragte ihn, was er aus den Gesprächen mit ihm mitnehmen wolle. Walter antwortete, er wolle reich werden.

Der Trainer fragte, was für ihn denn „reich“ sei, worauf Walter meinte: „Eine Million Euro machen.“ Der Trainer fragte weiter: „Was würdest du tun, wenn du jetzt eine Million Euro hättest?“

Walter überlegte kurz und sagte dann: „Ich würde Angeln gehen!“

Worauf der Trainer erwiderte: „Walter, um Angeln zu gehen brauchst du keine Million.“

Walter geht dieser Tage sehr viel Angeln. Und er ist von Hamburg nach Mallorca umgezogen.

Stellen wir dem eine andere, etwas ältere Geschichte gegenüber.

Vor langer Zeit, in einer weit, weit entfernten Galaxie, lebte ich in der Nähe von Salzburg, Österreich. Eines Tages las ich in einem lokalen Bezirksblatt einen Artikel, der meine Lebenseinstellung von Grund auf veränderte. Es war kein lustiger Artikel, aber er enthielt eine wichtige Lektion.

Eine Sache, die vielleicht nicht jeder weiß, ist, dass die Winter in einigen Salzburger Gebirgstälern wirklich sehr kalt werden können. Manchmal brutal kalt. Der Artikel handelte von einem Mann, der sprichwörtlich im Schlaf erfror, und zwar in seiner Wohnung.

Das ist zwar ungewöhnlich, kommt bisweilen aber vor. Als die Polizei die Wohnung etwas genauer unter die Lupe nahm, um sicher zu gehen, dass der Mann nicht Opfer eines Verbrechens geworden war, entdeckten sie etwas wirklich schockierendes.

Nein, der Mann wurde nicht ermordet. Er war einfach erfroren. Die Nachbarn erzählten, wie arm der Mann war. Er kaufte nur die billigsten Lebensmittel, die er kriegen konnte, und hielt die Temperatur in seiner kleinen, heruntergekommenen Wohnung so niedrig, dass niemand, der ihn besuchte, es sehr lange bei ihm aushielt. Was sowieso kaum jemand wollte. Er war ziemlich misstrauisch und paranoid.

Als die Polizei also seine Wohnung inspizierte, fiel den Ermittlern die ungewöhnliche Form der Matratze auf. Bei näherem Hinsehen entdeckten sie, dass die Matratze vollgestopft war - mit Geld. Er hatte offensichtlich so gut wie jeden Cent, den er je verdient hat, gespart. Der Mann erfror, während er auf Silberzertifikaten im Wert von über einer Million Euro schlief.

Zurück zu Ihrer Liste

Fertig? Gut.

Jetzt, wo Ihre Liste fertig ist, werfen Sie einen Blick darauf. Betrachten Sie jeden einzelnen Punkt auf dieser Liste so, als ob er bereits Realität wäre.

Gehen Sie die Liste so Punkt für Punkt durch.

Manche Menschen behaupten, es hilft dabei daran zu glauben, dass es machbar ist, wenn man es vor Augen hat. Das ist wahr. Andere meinen, sich derart darauf zu konzentrieren hilft dabei dem Unterbewusstsein zu suggerieren, dass es möglich sei und man dann automatisch beginnt, es in die Tat umzusetzen. Auch das ist wahr. Aber das sind nicht die Gründe warum ich Ihnen nahe lege das jetzt zu tun.

Ich möchte aus einem anderen Grund, dass Sie die einzelnen Punkte Ihrer Liste so ansehen als ob Sie bereits wahr wären.

Wenn Sie schon immer dachten „Ich würde gerne ein schickes Auto fahren“, dann sollten Sie genau das jetzt tatsächlich vor sich sehen.

Wie fühlen Sie sich *wirklich* dabei?

Fühlen Sie dabei keinen allzu großen Unterschied? (Vergessen Sie, was andere von Ihnen halten. Das ist deren Problem, nicht Ihres.)

Gibt es Ihnen das Gefühl, wirklich glücklicher zu sein? Vielleicht gibt es Ihnen das Gefühl etwas erreicht zu haben. Oder es ist ein „Meilenstein“ für Sie.

Man muss es sehen und sich wirklich in diese Lage versetzen, so als sei es real, um zu erkennen, ob es etwas ist, das man wirklich will - oder ob es etwas ist, von dem man nur glaubt, es haben zu müssen.

Das Leben ist viel zu kurz, um es für Dinge zu verschwenden, die man eigentlich gar nicht will, nur um den Erwartungen anderer gerecht zu werden. Wenn andere sich damit beschäftigen, Ihnen ihre Erwartungen aufzubürden, sind sie bestimmt nicht einfach damit glücklich zu machen, dass Sie sie erfüllen.

Es ist Ihr Leben.

Was wollen Sie wirklich?

Falls etwas auf der Liste ist, von dem Sie glauben, dass es keinen großen Einfluss auf Ihr Glücksgefühl hat, lassen Sie es fallen wie eine heiße Kartoffel. Es würde Sie nur davon abhalten, das zu bekommen, was Sie *wirklich* wollen.

Streichen Sie alles von der Liste, was nicht wirklich wichtig für Sie ist.

Jetzt sehen Sie sich die Liste noch einmal an.

Wie viele der Dinge die Sie wollen, kosten absolut kein Geld? Ich würde wetten, einige der wichtigsten. Ich bezeichne diese Ziele als „Erlaubnis-Ziele“.

Vielleicht haben Sie das Gefühl, erst irgendwie beweisen zu müssen, dass Sie es verdienen. Das kann vielleicht daran liegen, wo Sie leben - bis hin zu den Personen, mit denen Sie sich umgeben.

Vielleicht glauben Sie, nicht die nötige Zeit zu haben. Es können Dinge sein wie eine Sprache oder ein Musikinstrument zu lernen, oder sich ein neues Hobby zu zulegen.

Tragen Sie diese Ziele auf einer anderen Liste ein. Auch dafür steht Ihnen ein Arbeitsblatt zur Verfügung: AB02_Erlaubnis-Ziele.pdf. Diese Ziele können die am einfachsten oder die am schwierigsten erreichbaren sein - weil sie eine Entscheidung voraussetzen. In der Regel nicht viel mehr als das.

Irgendwas hat Sie bisher davon abgehalten diese Entscheidung zu treffen. Wenn es nur an der fehlenden Erkenntnis, dass lediglich eine Entscheidung den Weg versperrt, gelegen hat oder an reiner Routine, dann ist es einfach. Just Do It.

Ist es psychologischer Natur, müssen Sie sich damit auseinandersetzen. Ich bin kein Psychologe und deshalb sollten Sie sich Rat von besser qualifizierten Leuten einholen.

Tragen Sie diese Ziele jetzt in die Liste der „Erlaubnis-Ziele“ ein und streichen Sie sie von der, an der Sie jetzt gerade arbeiten.

Hausputz

Jetzt erstellen Sie noch eine Liste: Dinge, die Sie loswerden sollten.

Ganz im Ernst - wenn Ihr Leben voller Stress ist, und Sie Ihre Zeit mit Dingen vergeuden, die keinen Spaß machen, dann ist Ihre Chance erschreckend klein, jemals dort anzukommen, wo Sie eigentlich hin wollen. Sollte es Ihnen wider Erwarten aber dennoch irgendwie gelingen, dort anzukommen, werden all diese mitgeschleppten Sachen Sie davon abhalten, Ihre erreichten Ziele auch genießen zu können.

Sie müssen den Mist loswerden.

Was gibt es in Ihrem momentanen Leben, das es in Ihrem perfekten Leben nicht geben wird? Was ärgert Sie, ohne Ihnen jemals irgendetwas Positives zurückzugeben? Welcher Stress, welche unangenehme Beziehungen, welche Dinge aus Ihrem Umfeld, Job, Routinen, Verpflichtungen, etc. sind das?

Listen Sie alles auf. Seien Sie ehrlich dabei.

Manche Dinge sollten Sie sofort aufgeben. In erster Linie sind das Dinge, die Sie nur deswegen machen, weil Sie sich darüber Sorgen machen, was andere von Ihnen halten würden, wenn Sie diese Dinge nicht tun würden. Wenn Ihr Glück davon abhängt, was andere von Ihnen denken, werden Sie Ihr Leben *niemals* im Griff haben. Und Sie werden nicht glücklich.

Sie können es nicht jedem recht machen. Allein der Versuch führt bereits in einen Teufelskreis, der Sie von Ihren Zielen eher entfernt als näher bringt.



Dann sind da noch die Dinge, die man macht, weil ja „irgendwer es machen muss“. Tatsächlich? Und auch wenn es so ist - warum ausgerechnet Sie? Was würde Schreckliches geschehen, sollten Sie damit aufhören?

Schwieriger ist es mit Verpflichtungen. Wenn Sie eine Verpflichtung angenommen haben, müssen Sie dafür sorgen, dass sie erfüllt wird. Oder Sie müssen einen ehrlichen Weg finden, aus dieser Verpflichtung herauszukommen oder sie auf eine andere Art zu erfüllen – bzw. erfüllen zu lassen.

Bedenken Sie: Ich rede hier von Verpflichtungen, die Sie nicht haben wollen. Wir alle haben Verpflichtungen, die wir nur allzu gern los wären.

Fragen Sie sich daher bei vielen dieser Verpflichtungen: Habe ich dazu wirklich zugestimmt oder ist es eher eine Verpflichtung aus Routine oder Gewohnheit?

Wenn Sie zu etwas nicht explizit zugestimmt haben, ist es keine Verpflichtung. Dann ist es eine Erwartung.

Nämlich Erwartung von anderen. Und deren Problem.



Eine andere Kategorie sind „Zeugs, für das ich bezahlt habe“.

Hey, wenn man für etwas bezahlt hat, kann man es genau so schnell fallen lassen, wie man möchte. Werfen Sie Ihr gutes Geld (und Ihre Zeit) nicht einer schlechten Investition oder verlorenem Interesse hinterher.

Vielleicht war die Investition nicht leicht und Sie versuchen es hinzukriegen, wider besserem Wissen, dass es nicht funktionieren wird. Das ist in Ordnung, wenn es wirklich wichtig für Sie ist. Tun Sie's nur nicht alleine deswegen, um einen Fehler nicht zugeben zu müssen. Es gibt bessere Wege das Leben zu genießen.

Einen Fehler nicht zuzugeben, macht den Fehler nicht kleiner. Es macht ihn größer.



Nehmen Sie alle Sachen, die Sie sofort loswerden können und setzen Sie sie auf die „Wegwerfliste“ (AB03_Wegwerfliste.pdf).

Was übrig bleibt, ist wahrscheinlich etwas, das erfordert, irgendeine Art von Vakuum zu füllen. Unbezahlte Schulden oder fehlende, persönliche Fähigkeiten, die Ihnen dabei helfen können, spezifische Defizite auszugleichen oder zumindest abzumildern.

Setzen Sie diese Ziele auf die Liste der „Hauptziele“ (AB04_Hauptziele.pdf), wenn es wirklich Sachen sind, die Sie zum Glücklichein brauchen.

Denken Sie dran: der einzige Maßstab, an dem Sie messen sollten, was für Ihr Glück wichtig ist, ist Ihr eigener. Was ich oder irgend jemand anders darüber denkt, ist vollkommen unerheblich.

Wenn es Sie wirklich glücklich macht, ohne dass es das Leben von jemandem anderen stört, sollten Sie es tun.

Wo sind Sie jetzt?

Ab hier fängt es an richtig Spaß zu machen. Oh ja, und Sie werden noch mehr Listen schreiben!

Ressourcenlisten. Die können Ihnen wirklich die Augen öffnen. Die meisten Menschen haben mehr Ressourcen zur Verfügung, als sie sich je gedacht hätten.

Alleine all die Dinge zu *kennen*, die Ihnen zur Verfügung stehen und mit denen Sie arbeiten können, wird Sie anderen um Lichtjahre voraus sein lassen. Den Wert dieser Ressourcen zu erkennen, ist schon wieder eine ganz andere Geschichte. Haben Sie den aber erst einmal erkannt, ist der Einzige, der Sie aufhalten kann – (richtig!) Sie selbst.

Drucken Sie die Datei „AB05_Inventur.pdf“ aus.

Das sind die Listen, die Sie erstellen müssen.

1. Kontakte:

Hier sollten Sie jeden auflisten, den Sie kennen. Ihren Banker, Barkeeper, Boss. Freunde, Verwandte, Lieferanten, Kunden, zufällige Bekanntschaften, Internet-Chatbuddies, wen auch immer. Alle drauf auf die Liste.

2. Finanzressourcen:

- Cash/Barschaft
- Kreditrahmen
- Flüssige Mittel
- Investitionen
- Außenstände
- Alle sonstigen verfügbaren Finanzquellen
- Verwertbare Güter (Kram, den Sie nicht brauchen und verkaufen können)
- Andere geldeinbringende Werte - Produkte, Inventar

3. Technische Ressourcen:

Hier sollten Sie Computer Hardware, Elektronik-Artikel (Camcorder, Digicam, Videorecorder, Diktiergeräte, etc.), Software, sonstiges technisches Zeug, etc. auflisten.

Höchste Aufmerksamkeit sollten Sie den Ressourcen, die Ihnen Ihr Webhost bietet, schenken: Autoresponder, CGI Zugang, Zusätzliche Emailadressen bzw. Weiterleitungen („Forwarder“), List Server, passwortgeschützte Verzeichnisse, etc. Alles, was Ihr Webhost innerhalb Ihres Hostingpakets als Service anbietet. Das ist der am öftesten übersehene Teil der Ressourcenliste.

4. Fähigkeiten:

- Jeden Job, den Sie je gemacht, und alles was Sie dabei gelernt haben.
- Jedes Hobby, das Ihnen mehr, als nur durch Fernsehkanäle zu zappen, abverlangt.
- Jede Sprache, die Sie sprechen, jedes Instrument, das Sie beherrschen und alle vergangenen oder gegenwärtigen Interessen.
- Jede freiwillige Tätigkeit, die Sie je gemacht haben (Rettung? Verein? Elternbeirat?)
- Jede Fähigkeit, die Sie irgendwo im Vorbeigehen aufgehabelt haben. Das kann Schreiben sein, Buchhaltung, Brainstorming, was auch immer.

Alles drauf auf die Liste. Im Verlauf der folgenden paar Tage werden Ihnen noch eine Menge Dinge einfallen, die Ihnen momentan nicht in den Sinn kommen. Fügen Sie all diese Dinge der Liste dazu, sobald sie Ihnen einfallen.

Sobald Sie glauben, damit fertig zu sein, sollten Sie die Liste jemandem zeigen, der Sie gut kennt. Vielleicht fallen demjenigen noch Dinge ein oder auf, die Sie für selbstverständlich halten. So könnte Ihnen z.B. nicht aufgefallen sein, dass gut zuzuhören, intelligente Fragen zu stellen oder eine lebendige Diskussion zu führen, besondere Fähigkeiten sein können. Sie sind es - und sehr wertvolle noch dazu.

Oder vielleicht können Sie gut mit Zeit umgehen (Termine managen) oder Sie sind ein großartiger Redner. Versuchen Sie auf jeden Fall, eine Liste zu erstellen, die so vollständig wie möglich ist. Aber machen Sie sich deswegen mal keine allzu großen Sorgen. Diese Liste *wird* weiterwachsen.

5. Interessen:

Alles, was Sie überhaupt irgendwie interessant finden. Es spielt keine Rolle, was das ist. Wenn es Sie interessiert, wenn es Ihre Aufmerksamkeit auch nur im Mindesten weckt, schreiben Sie's auf.

6. Aktivitäten:

Fangen Sie damit an, beginnend ab heute vor einer Woche, alles aufzuschreiben, was Sie diese Woche getan haben. Dann fügen Sie alle Dinge hinzu, die Sie normalerweise regelmäßig tun, aber diese Woche vielleicht nicht getan haben. Danach schreiben Sie alle Tätigkeiten auf, denen Sie während Ihrer Zeit in der Oberstufe und auf der Universität sowie den darauf folgenden Jahren nachgegangen sind.

Einschließlich Ihrer Online-Aktivitäten. Teilnahme an Diskussionslisten oder Foren, Surfen im Netz, Chatrooms, Einkäufe bei Internetauktionen, ganz egal was. Listen Sie's auf.

7. Ihre Charakterzüge:

Beschreiben Sie Ihren Charakter aus Ihrer Sicht. Sind Sie ehrlich? Ungeduldig? Fröhlich? Leicht abzulenken? Sind eher kreativ, ein Macher oder ein reiner Manager? Listen Sie alle Charakterzüge auf, die Sie an sich erkennen.

Sie haben Recht. Das ist gar nicht so einfach wie es klingt.

Seien Sie ehrlich. Es ist kein Test und wird auch nicht benotet.

Schon gut. Das reicht für einen Tag. Oder sogar drei. Wenn Sie mit diesen Listen fertig sind, gönnen Sie sich einen oder zwei Tage Pause. Nachträgliche Ergänzungen sind zwar erlaubt; fangen Sie aber nicht mit dem nächsten Teil an, bevor Sie sich eine Verschnaufpause gegönnt haben.

Teil II

Wenn Sie mit den Übungen des letzten Abschnitts fertig sind, haben Sie eine ziemlich vollständige Liste Ihrer Ziele erstellt. Falls nicht, holen Sie das jetzt nach - bevor Sie weiter lesen. Dieses Buch nützt Ihnen absolut gar nichts, wenn Sie die Übungen nicht durchziehen.

Das Hauptziel als erstes

Nehmen Sie das größte, interessanteste und überhaupt wichtigste Ziel auf Ihrer Liste. Wenn Sie mit diesem Abschnitt fertig sind, haben Sie einen konkreten Plan, dieses Ziel zu erreichen.

Fangen wir mit einem einfachen Beispiel an: ein Luxushaus auf einer Baleareninsel (wie wär's z.B. mit Mallorca? Schönen Gruß an Walter, wenn Sie ihn sehen ;)) mit einem Mercedes und einer Yacht.

Um das zu bekommen brauchen Sie eigentlich nur:

1. Einen großen Haufen Geld bzw. eine ganze Menge Geld und gute Bonität.
2. Ein ausreichendes Einkommen um das ganze erhalten zu können.

Das ist alles. Und das zu bekommen ist nicht so schwer wie es klingt. Aber es hat nichts mit Zielsetzung zu tun. Das ist „Ich will“.

Sie brauchen einen Plan, um an das Geld zu kommen. Darauf kommen wir gleich zurück.

Stellen Sie sich zuerst folgende Fragen:

1. Wie viel kostet das alles überhaupt? Angenommen, ich würde einfach hingehen und gleich Cash bezahlen?
2. Wie kann ich es billiger bekommen? Falls ich es billiger bekommen kann, brauche ich weniger Zeit, um es zu erreichen.
3. Von wem kann ich die Information kriegen? Wie kann ich die besten Wege herausfinden, um bei einem Hauskauf auf Mallorca Geld einzusparen?

Im Moment laufen Sie sich nur warm. Sie betrachten das Terrain sozusagen aus der Vogelperspektive. Das ist wichtig, weil es hilft, einen Eindruck davon zu bekommen was Sie wissen müssen und brauchen, um das Ziel realisieren zu können.

Und Sie haben angefangen, sich Alternativen auszudenken. Möglichkeiten, die Zeit zwischen Hier und Dort zu verkürzen.

Schauen Sie sich Ihr großes Ziel an. Was brauchen Sie, um es wahr zu machen? Brauchen Sie das tatsächlich oder gibt es einen Weg es abzukürzen? Welche Opfer müssen Sie dafür bringen? Von wem können Sie lernen wie Sie alle diese Dinge herausfinden?

Nehmen Sie sich jetzt ein paar Minuten Zeit, um darüber nachzudenken.

Tun Sie es wirklich?

Hier ist noch etwas worüber Sie nachdenken sollten: Ist dieses Ziel wirklich das, was Sie wollen, oder steht es nur *für* etwas, das Sie wirklich wollen? Sollte letzteres zutreffen – wofür könnte es stehen? Brauchen Sie das wirklich, um Ihr wahres Ziel zu erreichen?

Die Antwort darauf kann wirklich einfach sein – und in vielen Fällen ist sie es auch. Manchmal kommt es aber auch vor, dass das anvisierte Ziel tatsächlich einen *Zustand* repräsentiert, den Sie in Ihrem Leben erreichen wollen. In dem Fall ist der Zustand das Ziel. Vielleicht wollen Sie diesen Zustand ja auf eine andere Art und Weise erreichen, oder Sie entscheiden, dass der Weg, den Sie bereits eingeschlagen haben, der richtige ist.

All das sind wichtige Dinge, über die Sie nachdenken sollten. Der Zweck dieses Buchs ist, Ihnen dabei zu helfen, die Dinge, die Sie wirklich wollen, in der kürzest möglichen Zeit zu bekommen. Es soll nicht dazu dienen, mich Ihre Entscheidungen in Frage stellen zu lassen oder sonst irgendwie zu beeinflussen.



Hier ist ein anderes Beispiel. Angenommen, Sie wollen mit einem Newsletter eine Menge Abonnenten erreichen.

Wie viel ist „eine Menge“? Wie schnell wollen Sie die Zahl erreichen? Seien Sie präzise.

Soweit so gut, wie kriegen Sie nun so viele Menschen dazu Ihren Newsletter zu abonnieren? Wenn Sie's wie die meisten machen, denken Sie bestimmt daran, in anderer Leute Newsletter Artikel zu veröffentlichen, eine Webseite zu erstellen und Traffic dorthin zu lenken, eine „Sig“-Datei, die viele Freebies verspricht, an all Ihre eMails anzuhängen, um Leute dazu zu bewegen, sich für Ihren Newsletter einzutragen.

Und da hören Sie dann auf.

Bumm!

Hoppla, ins Knie geschossen, mein Freund.

Natürlich, all diese Sachen funktionieren zwar (noch), aber die Menschen sind hektischer als früher, und die Response-Raten auf Newsletter sind schwächer geworden. Jeder Kerl, der die 20€ hat, um sich eine Mitgliedschaft bei irgendeiner Business-Membership-Seite leisten zu können, benutzt so etwas. Solche Methoden erzielen einfach nicht mehr die Aufmerksamkeit, die Sie brauchen.

Lassen Sie mich Ihnen kurz von ein paar Leuten erzählen, die interessantere Ansätze ausprobiert haben, um an neue Abonnenten zu kommen ...

Jeder von denen hat eine Art Persönlichkeitstest, basierend auf bewährten psychologischen Konzepten auf seiner Website. So einen wie man ihn in vielen Frauenzeitschriften findet. Der springende Punkt dabei ist, dass das Thema der Umfrage eng an die jeweiligen Business-Fähigkeiten des Interessenten geknüpft ist.

Die erste Person, die das ausprobierte (eine Frau übrigens), wertete die Testergebnisse jede Woche selber und von Hand aus. Das dauerte 8-12 Stunden pro Woche, aber sie hielt es für einen guten Weg, Traffic auf Ihre Webseite zu generieren. Und das war es.

Ich hielt es für einen guten Weg, wahnsinnig zu werden. Und das war es *auch*.

Und ich habe ihr dabei geholfen, ihr Auswertungssystem mit Hilfe eines einfachen Perl-Skripts zu automatisieren (wodurch sie Freitags endlich wieder frei hatte - das alleine war die Sache schon wert).

Sie war überzeugt, dass dadurch weniger Leute den Test machen würden. Im Gegenteil. Sie bekam danach einige hundert Neuabonnenten pro Woche dazu, ohne zusätzliche Werbung für Ihren Newsletter oder Test.

Absolut *Null*.

Sie hat keine High-Traffic-Seite. Sie verschenkt keinerlei Freebies. Sie gibt kein Geld aus um an neue Abonnenten zu kommen. Aber Sie machte die Abonnements für Ihren Newsletter zu einem natürlichen Bestandteil eines Service, auf den ihre Klientel sowieso scharf war.

Zur Betonung wiederhole ich das noch mal:

**Sie machte die Abonnements für Ihren Newsletter
zu einem natürlichen Bestandteil eines Service,
auf den ihre Klientel sowieso scharf war.**

Nebenbei bemerkt, nur sehr wenige der so gewonnenen Abonnenten kündigen das Newsletter-Abo. Der Test fungiert hier als so genannter „Positive Qualifier“.

Wenn Sie das zustande bringen, sind Sie allen, die mit eher traditionellen Methoden versuchen neue Abonnenten zu gewinnen, um Jahre voraus.

Was tun Sie zur Zeit, das man dahingehend korrigieren kann?

Halten Sie einen Moment inne, werfen Sie einen Blick auf Ihre momentanen Methoden und fragen sich selbst:

„Wie kann ich mein Ziel hier so einklinken, dass es die Erfahrung der Menschen, mit denen ich zu tun habe, aufwertet?“

„Was erwarten diese Menschen, und wie kann ich den gesamten Prozess verbessern, und zwar so, dass das, was ICH will, dass sie tun, sie näher an das bringt, was SIE wollen?“

Sie werden staunen, auf wie viele coole neue Ideen Sie kommen.



Jetzt zur zweiten Person. Er macht ein Quiz zum gleichen Thema. Tatsächlich wurde es ihm sogar von dieser ersten Person vorgeschlagen. Der Inhalt ist ziemlich ähnlich, aber die Präsentation ist ein bisschen besser. Und er macht ein bisschen Werbung. Nicht viel, aber genug, um ein paar Links dafür zu bekommen.

Er bekommt im Schnitt über 300 Abonnenten am Tag. Über 100.000 Abos letztes Jahr, nur von dieser einen Seite.

Wenn er aufhört dafür Werbung zu betreiben, schätze ich, dass er auf 125 Neuabonnenten pro Tag zurückfallen würde. Nur 45.000 im Jahr.

Aber dennoch, nicht schlecht für das bisschen Arbeit. Zu momentanen Preisen müsste er zwischen € 25.000 bis € 150.000 für 100.000 „targeted subscribers“ bei entsprechenden Serviceanbietern bezahlen. Und er könnte nicht annähernd so viele halten.

Für diese Leute ist Ihre Liste Teil eines Konzepts, das dem Erreichen eines Zieles dient. Die Liste selbst ist ein häufig unterschätzter Teil des Konzepts.

Keiner der beiden sucht aktiv nach Links, testet mögliche andere Formen um Empfehlungen zu erhalten (virale Konzepte) oder nutzt wirklich durchdachte Öffentlichkeitsarbeit, um den erzielbaren Erfolg zu maximieren.

Sie sollten das jedoch, wenn Sie so eine Liste als Teil ihres Konzepts anstreben.

Sie sollten auch bedenken, dass der wahre Vorteil des ganzen nicht in der Technik, sondern im **dahinter liegenden Konzept liegt. Machen Sie Ihr Wunschresultat zum Nebenprodukt einer Dienstleistung, auf die schon viele Kunden warten.**

Manchmal bringen bereits geringste Veränderungen die besten Ergebnisse.

Dieser letzte Satz drückt das aus, was Sie bei all diesen Übungen unbedingt im Kopf behalten sollten: Es ist ein lebendiger Vorgang.

Möglicherweise werden Sie auf dem Weg zu Ihren Zielen durch viele Wiederholungen in den Arbeitsblättern gehen müssen. Dinge werden sich verändern und Sie sich mit ihnen. Oder Sie haben sogar bessere Ideen, je besser Sie mit dem Vorgang an sich vertraut werden.

Haben Sie keine Angst davor sich zu verändern. Die Überschrift des ersten Kapitels dieses Buches wurde nicht zufällig gewählt. Alles dreht sich um Veränderung.

Aber zurück zum eigentlichen Vorgang ...



In Ordnung, Sie haben sich warm gelaufen. Sie haben das Ziel und eine grobe Vorstellung von dem, was Sie brauchen um es zu erreichen. Und Sie fangen an, über Abkürzungen nachzudenken.

Was kommt als Nächstes?

Legen Sie den Rückwärtsgang ein.

Jawohl, Sie fahren rückwärts. (Ich mach hier natürlich nur Spaß. Oder?)

Drucken Sie die Schritt-für-Schritt Liste aus (AB06_Schritt_für_Schritt.pdf).

Und stellen Sie sich eine Frage: *Was ist die allerletzte Sache, um die ich mich kümmern muss, bevor dieser Schritt Wirklichkeit wird?*

Schreiben Sie das auf. Im Fall des Hauses auf Mallorca müssten Sie den Kaufvertrag unterschreiben.

Wiederholen Sie diese Frage bei jedem Schritt: Unmittelbar *davor* bräuchten Sie das Geld.

Wiederholen Sie die Frage: Unmittelbar *davor* müssten Sie die Kreditfreigabe von Ihrer Bank erhalten. Oder Sie müssten zur letzten Phase der gewählten Verdienstmethode kommen, um bar bezahlen zu kommen. (Wie viel macht die Gesamtsumme aus?)

Wiederholen Sie die Frage: Sie müssen bereits die Hälfte des nötigen Gesamtbetrages haben. Wie viel ist das?

Wiederholen Sie die Frage: Sie müssen ein Viertel der Gesamtsumme haben, eine gute Ahnung wie viel Sie bezahlen werden, wissen in welche Gegend Sie ziehen möchten und wie Sie das unter dem Marktpreis erreichen.

Wiederholen Sie die Frage: Sie brauchen einen Plan um das Geld aufzutreiben und an Informationen zu kommen, die Ihnen helfen die Kosten soweit wie möglich zu reduzieren.

Das ist ein einfaches Beispiel, aber es verdeutlicht das Prinzip. Sie entscheiden, wo Sie hin wollen und arbeiten sich dann zurück bis dahin, wo Sie jetzt stehen. Und zu Anfang machen Sie lediglich einen sehr skizzenhaften, linearen Plan. Ohne das „Wie“ bereits einzusetzen. Nur das „Was“.

Der Schlüssel ist, eine Strategie und messbare Parameter zur Erfolgskontrolle zu entwickeln.



Ein anderer Ansatz einen Überblick zu bekommen: Versetzen Sie sich in die Lage als hätten Sie Ihr Ziel schon erreicht. Und dann wäre alles auf einmal verschwunden.

Was müsste falsch laufen, um Ihre Traumsituation zu verlieren?

Gehen Sie das Schritt für Schritt durch. Verfolgen Sie's zurück.

Und schreiben es jetzt in umgekehrter Reihenfolge auf. Die letzten verlorenen Sachen sind die ersten Stufen auf dem Weg Ihr Ziel zu erreichen.



Und noch ein dritter Weg: Nehmen Sie an, Sie sind bereits an Ihrem Ziel angekommen. Versetzen Sie sich, so real wie möglich, in die Situation.

Jetzt erinnern sich daran, wie Sie dahin gekommen sind.

Und schreiben das auf.

Es mag eigenartig anmuten, sich an Dinge erinnern zu wollen, die man nie erlebt hat. Bis Sie's probieren. Es funktioniert.



Eine vierte Methode: Versetzen Sie sich in die eben erwähnte Erinnerungssituation, wie Sie dahin gelangt sind, zurück. Sagen Sie laut: „Mein Durchbruch kam, als ...“ und beenden den Satz.

Schreiben Sie das auf.

Jetzt müsste Ihr Gehirn genug auf den Prozess fokussiert sein, um aufzutauen und kreativ zu denken.

Das ist der mit Abstand wichtigste Schlüssel, um Ihr Ziel erreichen zu können. Sich selbst zu erlauben, wirklich kreativ zu denken. Die meisten Menschen haben keine drei wirklich kreativen Gedanken in einem Monat. Sie können sie jetzt auf Bestellung haben.

Betrachten Sie Dinge lediglich aus möglichst vielen verschiedenen Blickwinkeln.

Einiges, dass Sie bedenken sollten

Bei Zielsetzungen sollten Sie ein paar Dinge nicht vergessen.

Zum Einen sollten Sie bedenken, dass große Ziele große Taten erfordern. Wenn Sie nicht eine Unmenge unnötiger Arbeit leisten wollen, müssen Sie jeden Schritt so effektiv wie möglich machen.

Dazu kommt, je weniger Zeit Sie sich zur Erfüllung Ihres Ziels geben, desto dramatischer müssen Ihre Taten sein, um es auch zu erreichen. Stellen Sie sicher, genug Zeit für die Vorbereitung einzuplanen.

Fortschritt schreitet fort. Je näher Sie dem Ziel kommen, desto schneller bewegen Sie sich darauf zu. Ihre Kräfte und Motivation wachsen, und Sie sind zielgerichteter. Stellen Sie es sich vor, wie eine in Fahrt kommende Dampflok. Oder „Momentum aufzunehmen“, wenn Sie mit diesem Begriff mehr verbinden können.

Tony Robbins fasst das in einem Satz zusammen, den ich schon immer geschätzt habe:

“Most people overestimate what they can do in a year, and underestimate what they can do in ten.”

Übersetzt in etwa: „Die meisten Menschen überschätzen, was sie in einem Jahr zustande bringen können und unterschätzen, was sie in zehn Jahren schaffen können.“

Wenn Sie das Material hier richtig anwenden, wird das zitierte eine Jahr zu einem Monat - und die zehn Jahre werden eines oder zwei.

Überraschungen sind vorhersehbar. Richten Sie sich darauf ein.

Stellen Sie sicher, stets Indikatoren zu benutzen, mit deren Hilfe Sie Ihren Fortschritt bewerten können. Diese helfen Ihnen dabei, den Glauben zu bewahren, wenn Ihnen die Dinge mal zu langsam erscheinen. Oder einfach langweilig.

Bevor ich Sie langweile, legen wir den nächsten Gang ein.

Was macht Ihnen am meisten Spaß?

Schreiben Sie jetzt die drei Dinge auf, die Ihnen am meisten Spaß machen. Dinge, die Sie tagelang machen können, ohne dass Ihnen dabei langweilig wird. Verwenden Sie dazu einfach die Seite „Was mir meisten Freude bereitet ...“ aus der Datei AB07_Freude.pdf.

Zig Ziglar erzählt eine witzige Geschichte dazu.

Es war an einem Sonntag, als sich ein Baseballfan namens Bill ein Spiel im Fernsehen ansah als seine Frau ihn daran erinnerte, dass die Garage neu zu streichen wäre.

Bill stöhnte: „Ich weiß Liebling, aber ich bin total abgeschlafft. Das war eine echt stressige Woche, der Chef sitzt mir im Nacken und mein Kreuz tut so weh. Ich kann mich nicht mal vom Sofa aufraffen, so kaputt wie ich bin!“

Da klingelt das Telefon. Er geht ran und es ist sein Golfkumpel Jim. „Bill, ich hab uns einen Tee-Termin für zwei Uhr gebucht. Schaffst Du das?“

(Anm. für die Nicht-Golfspieler unter Ihnen: In diesem Beispiel bezeichnet „Tee“ den Abschlagsort an sich. Eine rechteckige und meistens erhöhte Rasenfläche zu Beginn jeder Spielbahn.)

Bill springt von der Couch wie ein junger Gott. „Was heißt hier 'Schaffst Du das???' Ich schnapp mir meine Schläger und bin da, bevor Du beim ersten Tee ankommst!“ und flitzt aus dem Haus wie ein 20-jähriger Olympia-Sprinter.

So viel zum „armen, müden alten Bill“.

Kommt Ihnen das bekannt vor?

Welche Dinge sind es, die uns von der Couch aufspringen lassen, egal wie gestresst und müde wir sind und die uns die Energie geben, die wir brauchen, um voll dabei sein zu können?

Das sind die Dinge die Sie hier aufschreiben sollten.



Denken Sie dabei nicht an Geld. Wie gesagt, das kommt später. Und nein, das hat nichts mit Wunschdenken zu tun. Das ist der wahrscheinlich praktischste Rat, den ich je irgendwem gegeben habe.

Etwas zu tun, was einem wirklich Spaß macht, gibt uns die Energie und die Zeit, auch dann am Ball zu bleiben, wenn es mal wirklich so aussieht, als kämen Sie überhaupt nicht voran. Und glauben Sie mir, es wird Zeiten geben, in denen genau das passiert.

Wer weiß? Sie könnten vom Blitz erschlagen oder vom Bus überfahren werden, bevor Sie das Ziel erreichen. Es passieren die eigenartigsten Dinge.

Sollte die Reise dorthin nicht zumindest so viel Spaß machen wie das angestrebte Ziel?

Werfen Sie mal einen Blick auf Ihre Kontaktliste. Sind da nicht einige Leute drauf, die irgendeine Verbindung zu all den Dingen, die Sie gerne machen, haben?

Und die Liste Ihrer Fähigkeiten. Wahrscheinlich sind auch hier jede Menge Überschneidungen zu finden. Und bei den anderen Ressourcen ebenso.

Einer der Vorteile dieses Ansatzes ist, dass Sie sich viel Zeit beim Erreichen Ihres Zieles sparen können, wenn Sie sich auf Gebiete konzentrieren, auf denen Sie bereits viele Ressourcen besitzen.



Das habe ich gehört. Auf jeden Fall von einigen von Ihnen.

„Aber Paul. Meine Interessen sind zu aussergewöhnlich, als dass ich damit Geld verdienen könnte!“

Papperlapapp.

Vor einiger Zeit traf ich einen Typen, der auf einem Bauernhof lebt, irgendwo da draußen in Sachsen-Anhalt oder Rheinland-Pfalz oder Mecklenburg-Vorpommern oder sonst einem dieser Doppel-Länder. Er züchtet Vieh. Er liebt sein Leben.

Und er verkauft Bullensperma. Im Internet. Nach Argentinien und den Rest der ganzen Bullenzüchterwelt.

Wenn Sie mir jetzt erzählen, gerade Ihre Interessen wären noch spezieller ist als das, dann probieren Sie mal, das nächste Beispiel zu toppen.

Wie wär's mit Rohedelnsteinen? Vor Kurzem lernte ich einen nicht mehr ganz so jungen Mann kennen (einen Edelsteinsammler), der seine Trips nach Brasilien mit dem Kauf und Verkauf von Rohedelnsteinen finanziert. Und das auch noch auf eBay!

Stellen Sie sich vor: Der Typ fliegt nach Brasilien, macht Ferien, klettert in den Bergen rum um Steine zu sammeln (was sein Hobby ist), und kauft den Einheimischen ein paar Felsbrocken ab. Dann kommt er mit Kisten voller Steine nach Hause zurück, verkauft ein paar, so wie sie aus dem Boden kamen, und bezahlt damit seine Reise.

Den Rest lässt er sich für seine eigene Sammlung facettieren bzw. schleifen.

eBay finanziert seinen Urlaub und sein Urlaub finanziert seine Kapitalanlage.

Das passiert, wenn Sie bei dem bleiben, was Ihnen Spaß macht.

Was für ein Leben, hm?

Sie sollten auch die Tatsache, dass wirklich spezialisierte Produkte auch höheren Preise einbringen können, nicht außer Acht lassen. Die Leute zahlen gutes Geld für Dinge, die sie wirklich interessieren.

Wie viel kosten heutzutage Golf-Trainingsvideos? Und wie sieht es mit Jagdvideos aus?

Oder beispielsweise Businessbücher und –videos. Was ist der höchste Preis, den Sie je für ein Buch bezahlt haben? Ich habe eine Menge davon für andere Leute zu Preisen zwischen 250 und 2.000 € verkauft.

Sie glauben, Sie haben ein „ganz spezielles“ Interesse? Gut! Dann sollten Sie jetzt an einer unheilbaren Glückssträhne leiden.

Je kleiner die Marktnische, desto höher ist der Gewinn und desto leichter ist es, Interessenten für Ihr Produkt zu finden.

Das gilt nicht nur für den Verkauf von Infoprodukten wie Bücher, eBooks, Videos und Multimedia-Kursen. Das sind lediglich Beispiele. Bedenken Sie... Wenn Sie wirklich Spaß an einer Sache haben, ist es leicht, andere mit der gleichen Leidenschaft zu begeistern.

Wenn es Ihr Ziel ist, sich einen reichen Macker (oder eine reiche Macke ;)) anzulachen und Sie stehen auf Golf, glauben Sie nicht, es ist einfacher sich einen reichen Golfer zu angeln und ihn auch an sich zu binden?

Ja. So einfach kann das sein.

Angenommen, Sie wollen ein millionenschweres Immobilienimperium aufbauen und Billard spielen ist Ihr Hobby. Wäre Billard spielen geeignet, um unter Leute zu kommen und Kontakte anzubahnen? (Können Sie mit dem Begriff „Networking“ etwas anfangen?) Wären Billardsalons eine gute Investition? Kann Ihr Billardtisch das Zentrum und Hauptquartier für Ihren „Inneren Kreis“ werden?

Könnten Sie mit hochwertigen Billardtischen handeln, auf Bestellung um ohne Warenlager auszukommen, als eine Möglichkeit, Geld für Ihre Investitionen zu verdienen?

Alles ist mit allem anderen verknüpft und oft verlaufen die direktesten Strecken zu Ihren Zielen, durch die überraschendsten (und angenehmsten) Wege.

Beginnen Sie mit Ihrer Landkarte

Fertigen Sie zuerst eine Liste von allem an, das Sie bewerkstelligen müssen, um an Ihr Ziel zu kommen. Beschreiben Sie die Schritte allgemein, wie wir es am Beispiel der Luxusvilla gemacht haben. Konzentrieren Sie sich noch nicht darauf, *wie* Sie dahin gelangen. Nur auf das *Was*.

Fangen Sie hinten an, oder vorne, oder wie auch immer Sie glauben am Ende eine Liste mit messbaren Schritte erhalten.

Tun Sie das *jetzt* auf der „Schritt-für-Schritt“-Seite, die Sie bereits ausgedruckt haben sollten ...



Prima. Jetzt geht's ans Eingemachte.

Drucken Sie die Datei AB08_Den_Schritt_gehen.pdf für jeden Schritt des Prozesses separat aus und beantworten Sie die folgenden Fragen:

1. Welche finanziellen Grundlagen benötige ich, um das zu schaffen? Wie viel wird es kosten? Werde ich einen Kredit benötigen? Ein sicheres und regelmäßiges Einkommen? Versicherungen? Grundbesitz?
2. Welche Fähigkeiten benötige ich dazu? Was muss ich wissen?
3. Welche Beziehungen brauche ich? Wer kann mir helfen? Wen kenne ich und wen kennen die? Was muss ich im Gegenzug anbieten? (Oder im Voraus?)
4. Wie viel Zeit wird dieser Schritt brauchen? Alles in Allem? Pro Tag?
5. Welche Systeme muss ich dafür bereithalten? Werde ich Hilfe brauchen oder schaff ich es allein? Welche Technologie ist notwendig? Was könnte helfen, den Ablauf zu beschleunigen?

6. Wie kann ich mir diesen Teil erleichtern? Wie kann ich es schneller, billiger und risikoloser erreichen?
7. Was muss ich sonst noch tun, haben oder lernen um diesen Schritt zu schaffen?

Hängen Sie diese Seiten an das „Schritt-für-Schritt“-Blatt. Sie sollten jedoch wissen, dass viele Schritte nicht in der gleichen Reihenfolge ablaufen müssen. Einige werden sicherlich vorab zu erledigen sein.

Wenn Sie z.B. eine bestimmte Bonität in zwei Jahren brauchen oder einen Profi kennen müssen, dann sollten Sie möglichst gleich damit beginnen.



Wenn das soweit für jeden Schritt erledigt ist, gehen Sie alle noch einmal von Anfang an durch. Sie werden auf Ideen stoßen, wie Sie jeden einzelnen Punkt am besten angehen. Und Sie werden ein Muster erkennen können, welches sich langsam herauskristallisiert.

Sie werden wahrscheinlich überall Zettel herumliegen haben und Notizen niederkratzeln, die viele Ideen miteinander verbinden.

Wenn Sie darauf achten, sehen Sie, wie das vermeintliche Chaos ein völlig natürliches Muster bildet und den Ideen freien Lauf lässt. Sie werden von den Ideen genauso begeistert sein, wie vom Ziel selbst.

Haben Sie sich anfangs darauf fixiert, Dinge einem bestimmten Muster anzupassen, werden Sie sich nach diesen Ideen ein wenig strecken müssen. Sie scheinen aufregend, wollen aber nicht richtig passen.

Wenn diese Stimme zu Ihnen spricht, hören Sie auf sie.

Betrachten Sie das ganze Paket, das Sie da geschnürt haben unter dem Blickpunkt, was bereitet Ihnen am meisten Freude und was haben Sie als Ihr als größtes Ziel gewählt. Sehen Sie, wie es zusammenpasst?

Gehen Sie den Entwurf für Ihren Plan von hier aus an. Schritt für Schritt in groben Zügen und einem Zeitplan. Und dann gehen Sie ins Detail.

Sie sind so gut wie fertig.



Nun betrachten Sie das Ganze noch mal mit einem kritischen Blick. Stellen Sie sich vor, wie Sie jeden Schritt durchgehen. Gibt es da irgendetwas, das vielleicht noch nicht richtig passt? Etwas, das sich nicht richtig anfühlt?

Wenn das so ist, finden Sie heraus, weshalb. Wenn es etwas gibt, das Sie nicht können, das Sie aber zum Erreichen Ihres Zieles brauchen, sollten Sie sich besser darüber im Klaren sein *bevor* Sie an dem Punkt ankommen, an dem es notwendig ist.

Falls es eine Frage von Präferenzen ist, können Sie es delegieren oder automatisieren? Falls ja, planen Sie entsprechend.

Falls es eine moralische Frage ist, lösen Sie sie, bevor Sie beginnen, oder finden Sie einen Weg diese Herausforderung zu umgehen, indem Sie Ihren Plan entsprechend anpassen.

Nichts wird Sie schneller aus der Bahn werfen, als ein „Ich hätte es besser wissen müssen“-Anfall.

Werden Sie all die Dinge los, die Sie nicht tun können oder wollen.



Nun betrachten Sie das Ganze aus der Perspektive eines „Effizienzexperten.“ Wie können Sie das ganze noch „runder“ machen?

Nehmen Sie sich jeden Punkt noch mal unter diesem Gesichtspunkt vor und lassen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf. Jetzt planen und „brainstormen“ Sie gleichzeitig. Es gibt keine falschen Antworten. Nur Ideen, die erforscht werden wollen.

Schreiben Sie sie auf. Alle. Und nehmen Sie sich so viel Zeit, wie Sie brauchen.



Nimm 2. Mindestens. Oder einen Tag.

Zeit um nochmal richtig durchzuatmen.



Ausgeruht? Fein. Schauen Sie sich *jetzt* die Ideen, die Sie vorhin aufgeschrieben haben, noch mal mit einem kritischen Blick an.

Sind sie durchführbar? Und wenn nicht, kann man sie durchführbar machen?

Falls ja, dann machen Sie weiter mit der nächsten Idee.

Wenn Sie diesen Schritt beendet haben, stellen Sie sicher, dass Ihr Plan keine Lücken aufweist.

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben es geschafft.

Wenn Sie diesen Text einfach nur gelesen haben, ohne die einzelnen Schritte tatsächlich auszuführen, sind Sie jetzt entweder verwirrt oder Sie haben verstehen jetzt, wie das alles funktioniert und haben erkannt, dass Sie das all das Zeugs wirklich tun müssen.

Wenn Sie die Schritte bis hier befolgt haben, dann sollten Sie jetzt einen realistischen, spezifischen und detaillierten Plan zur Verwirklichung Ihres größten Ziels haben, indem Sie tun, was Ihnen Spaß macht.

Was für ein Gefühl ist das?

Für jedes Ziel auf Ihrer Liste ... wiederholen Sie den Vorgang. Es wird von mal zu mal leichter.

Wirklich.



Nebenbei bemerkt, ich bekam von verschiedenen Seiten den Hinweis, dass für manche Menschen das Eintippen all dieser Dinge in eine Datei auf ihrem Computer einfacher ist.

Wenn Sie die Sachen, die Sie in den Computer eingeben wirklich *machen*, ist das in Ordnung. Es ist nur nicht die beste Methode. Selbst wenn Sie gut mit „virtuellen“ Listen umgehen können, ist der Vorgang, die Schritte per Hand aufzuschreiben und die Listen zu erstellen, etwas ganz anderes.

Ich werde nicht näher auf die dahinter steckende Psychologie eingehen. Probieren Sie es einfach so. Ich denke, Sie werden es einsehen.

Wenn nicht, dann tippen Sie ruhig alles. Das einzige was zählt ist, dass Sie es tun.

Also, worauf warten Sie noch?

Paul Grosz

Dieses Buch ist „Bierware“

Sie haben bestimmt schon von Shareware gehört? Da probieren Sie ein bisschen von einer Software und wenn Sie das Programm wirklich mögen oder nützlich finden, dann bezahlen Sie dafür.

Nun, das schien mir schon immer ein interessantes Konzept zu sein. Und wenn's um Ziele geht ... wollen Sie wissen, ob Sie tatsächlich Resultate erreichen können.

Ich hätte dieses Arbeitsbuch sicher etwas erweitern und dann jemanden dafür bezahlen können das Ganze zu verschönern, ein paar Audio-Interviews und Software dazugeben um es für 100,00 Euro oder so zu verkaufen. (Ja, in der Tat.)

Aber das würde den Inhalt nicht effektiver machen. Und es würde denen, die es am dringendsten brauchen, nicht wirklich helfen.

Ich könnte es einfach kostenlos hergeben, aber wie wüsste ich dann, ob es irgend jemandem nützt?

Deshalb habe ich mich für folgendes entschieden: Probieren Sie's. Wenn Sie der Meinung sind, dass es eine positive Veränderung in Ihrem Leben bewirken kann, geben Sie mir ein Bier aus.

Im Ernst.

<http://www.bierware.com>

Oder geben Sie es jemandem, von dem Sie wissen, dass er/sie das, was er/sie will, leichter erreichen kann wenn er/sie nur ein passendes System hätte. Geben Sie demjenigen (oder derjenigen) einfach nur diesen Link (die Internet URL/Adresse in der nächsten Zeile) damit der- oder diejenige es sich selbst runter laden kann:

<http://www.erreich-dein-ziel.com>

Was immer Sie tun, lassen Sie bitte dieses System für sich arbeiten. Und lassen Sie mich wissen, wie's läuft.

(Und wenn Sie benachrichtigt werden wollen, sobald eine überarbeitete Version dieses Buches verfügbar ist oder an anderen Produkten von mir interessiert sind, und Sie so ganz nebenbei noch einige andere interessante und unterhaltsame Dinge aus der Business-Welt erfahren wollen, tragen Sie sich einfach in den [Newsletter auf einer meiner Seiten](#) ein.)