

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

REICHER ALS DIE GEISSENS

Mit null Euro Startkapital in fünf
Jahren zum Immobilien-Millionär

Mehr kostenlose Inhalte und Kurse unter:

www.alex-fischer-duesseldorf.de

© Alex Fischer | Hüttenstr. 31b | 40215 Düsseldorf

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

Inhalt: Alex Fischer

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

ISBN 978-3-9818061-0-6

*Dieses Buch widme ich meinem tollen und
extrem wissbegierigen Sohn Tom Fischer.*

Schön, dass es dich gibt und du da bist.

Meiner geliebten Tochter widme ich dann das nächste Buch ... ;)

INHALT

Einführung	11
Eine wirklich wichtige WARNUNG	17
TEIL 1: Mindset & wichtiges Wissen als Unternehmer deines Lebens	20
<hr/>	
01 Deine persönlichen Immobilienmöglichkeiten	23
02 Macht Geld (wirklich) glücklich?	27
03 Warum dein Mindset (fast) der wichtigste Faktor ist	37
04 Was ist Mut?	39
05 Wie dein Verstand auswertet und welche Streiche er dir dabei spielt	43
06 Das Glück liegt außerhalb der Komfortzone	51
07 Was ich anhand von Verkehrsregeln fürs Leben lernen konnte	55

08	Wenn du das Gleiche machst wie alle anderen	63
09	Kenne dein Warum	71
10	Was ist Geld und warum haben die meisten keines?	77
11	Wie du deinen Purpose (Ziel im Leben, Berufung, Bestimmung) findest	87
12	Über Zeitverschwendung, Geduld und unnötigen Stress	101
13	It's a „Hell yeah, baby!“ or a „No!“	105
14	Du hast mehr Abteilungen, als du denkst ...	109
15	Bin ich ein guter Lebensinvestor?	115
16	Analysiere deine Glaubenssätze: Kann ich haben?	121
17	Alles ist Ursache/Wirkung (Aktion/Reaktion aus der Physik)	127
18	Wenn du dir das abgewöhnst, wirst du unglaublich charismatisch	133
19	Wenn du den Rhein flussaufwärts schwimmst ...	139
20	Bauanleitung für einen Geldmagneten	145
21	Ein Auszug aus einigen Geldgesetzen	151
22	Was Wasserhähne und Eisberge gemeinsam haben	163
23	Wie DU ein echter Profi wirst	167

TEIL 2: Die Werkzeuge als Manager deines Lebens 170

01	Deine Werkzeugkiste	173
02	Kenne die Basics von Marketing und Vertrieb	179
03	Ein Problem besteht nur so lange, bis du die richtige Frage stellst ...	189
04	Sei ehrlich und authentisch!	195
05	Wähle deine Partner mit Bedacht	201
06	Gutes Benehmen? Ohne ist doch viel cooler ...	207
07	Ziele? Ziele setzen? Hör mir auf, da schlaf' ich ein ...	211
08	Wie die Macht mit dir ist	217
09	Pareto in der Anwendung	223
10	Die Sieben-Kontakte-Regel	229
11	Der blinde Schwimmer	233
12	Wie schweißt man ein Team zusammen und was sind gute Führer?	245
13	Von Stühlen und Maschinen	251
14	Warum viele Ideen nur Träume bleiben	257
15	Meine schlimmsten Fehler	263

16	Wie man Prioritäten setzt	269
17	Keine Disziplin? Daran liegt es ...	277
18	With great power comes great responsibility ...	281
19	Wie du „viral gehst“	287
20	Die Königsdisziplin: strategische Planung	291
TEIL 3: Wie man eine Geldmaschine baut		302
<hr/>		
01	Die Unterziele auf deinem Weg zur finanziellen Freiheit. Ein Überblick	305
02	Den Geldmagneten einrichten	309
03	Kosten analysieren und reduzieren	311
04	Einkommen und kreative Zeit steigern nach Pareto	315
05	Deinen Purpose finden	321
06	Deine Ressourcenliste	323
07	Deine Stärkenliste	327
08	Die Branchen-/Marktnischenliste	331
09	Cashflow steigern	335
10	Eigenkapital steigern	351
11	Handelsgeschäfte	357

12	Bonitätsaufbau (Steigerung der Kreditwürdigkeit)	363
13	Finanzierte Handelsgeschäfte	375
14	Permanentes Lernen und immaterieller Vermögensaufbau	379
15	Wie man Milliardär wird ...	387
16	Deine Vermögensbilanz analysieren und optimieren	389
17	Deine immateriellen Assets analysieren und aufbauen	395
18	Wie man Investoren und Kickstarter findet	401
19	Der Aufbau deines Powernetzwerks	407
20	Die Känguru-Finanzierung – große Sprünge trotz leerem Beutel ...	413
21	Die erste Immobilie – leg dir die weiße Kugel zurecht	421
22	Wert und Cashflow steigern	425
23	Expansion und weiter	427

Nachwort und Umsetzung

	Mein Appell an dich	431
	Wenn du das, was ich tue, unterstützen möchtest ...	433
	Anhang	437
	Index	439

Einführung

Warum ich dieses Buch geschrieben habe und warum es so aufgebaut ist, wie es ist

Der Titel

Du findest den Titel dieses Buches reißerisch und vielleicht unglaublich unwürdig? Du denkst: „Schon wieder so ein obskurer Quatsch, das funktioniert doch eh nicht“? Und du erwartest vielleicht jetzt, dass ich dir alles über Immobilien erzähle und wie man damit reich wird? Warte ab, das Buch hat sehr viel mehr Tiefgang, als du dir vorstellen kannst.

Beginnen wir mit dem größten Fehler, der alles zum Scheitern verurteilt

Ich habe immer wieder festgestellt, dass viele Leute auf der Suche nach einer Geldmaschine sind. Schaut man jedoch mal in München (Prinzregentenstraße) bei der Firma Giesecke & Devrient vorbei (die beschäftigen sich mit dem Druck der Euroscheine), so stellt man eines fest:

Gelddruckmaschinen sind tonnenschwer und stehen auf sehr dicken Betonfundamenten!

Außerdem gibt es Kabel, Wartung, Logistik, EDV und in Drucktechniken ausgebildete Mitarbeiter. Was will ich damit sagen?

Selbst wenn dir jemand eine Gelddruckmaschine schenken würde, was könntest du dann damit tun? In den Garten stellen? Wie würdest du sie gegen Witterung schützen? Wie würdest du verhindern, dass sie bricht (weil kein Fundament vorhanden ist, auf dem sie sicher stehen kann)? Wie wartest du sie? Und am wichtigsten: Wie nimmt man sie überhaupt in Betrieb?

Was ich damit sagen will? Selbst wenn du eine Geldmaschine hättest, brächte dir das gar nichts, wenn sie nicht auf einem stabilen Fundament steht und die Umgebung geschaffen wurde, die einen Betrieb möglich macht.

Folgende Erfahrung habe ich mit meinem Immobilien-Know-how gemacht: Einige werden damit sofort erfolgreich, die meisten nie. Woran liegt das?

Meine Recherchearbeit hat Folgendes hervorgebracht: Diejenigen, die sofort Erfolge hatten, hatten bereits ein Fundament! Ein unternehmerisches Fundament.

Du bist gar kein Unternehmer? Wirklich? Bist du nicht wenigstens der Unternehmer deines Lebens? Willst du nicht mit deinem Leben etwas unternehmen, anstatt nur herumgeschubst zu werden?

Fragt man Unternehmer nach ihren Erfolgsrezepten, so erzählen sie nur von der „Geldmaschine“, nie vom Fundament und von der Logistik. Warum? Weil das Letzte, das ein Fisch wahrnehmen wird, das Wasser um ihn herum ist. Es ist für ihn selbstverständlich. Außer das Wasser ist nicht da, dann merkt es der Fisch schnell und ist vertrocknet.

Es ist also keine böse Absicht, dass dich viele Bücher nicht weiterbringen; das Fundament ist nur für die meisten, die solche Bücher schreiben, „selbstverständlich“.

Darum hat dieses Buch drei Teile und folgenden Anspruch

1. Mindset & wichtiges Grundlagenwissen als Unternehmer deines Lebens
 2. Die grundlegenden Werkzeuge als Manager deines Lebens
 3. Wie man eine Geldmaschine erkennt, baut und betreibt (am Beispiel Immobilien)
-
-

Anfangs habe ich dieses Buch geschrieben, weil ich es leid war, immer die gleichen Fragen zu beantworten. Als ich dann beim Schreiben war, dachte ich mir: „Wow, ich werde in den ersten beiden Teilen all das schreiben, was man im Leben wirklich wissen muss. Das, was man in der Schule und Uni ‚vergessen‘ hat den Leuten beizubringen.“

Und das völlig unabhängig davon, ob man in Immobilien investieren möchte oder nicht. Denn auch von meiner direkten (nicht unternehmerischen Umgebung) wurden mir immer die gleichen Fragen gestellt.

Als ich weiterschrieb, war ich so begeistert, dass ich begann, den Anspruch weiter zu heben: **Angenommen, jemand würde zu mir sagen: „Alex, du hast 450 Seiten, um alles wirklich Wichtige an deinen Sohn weiterzugeben, was würdest du aufschreiben?“**

Daraus ist dieses Buch entstanden. Mein ganzes Herzblut steckt darin, verschwende es bitte nicht.

Die 43 Regeln, die du besser kennen solltest

Ich war nämlich immer auf der Suche nach der „ultimativen Lösung“, nach dem „Ding, das mein Leben verändert“. Und das war mein Fehler. Es gibt nicht „das eine Ding“. Niemals und bei niemandem. Es ist nämlich nicht ein einzelner Ton, den man anspielen muss, sondern eher ein Akkord, ein Mehrklang.

Tatsächlich fand ich nach jahrzehntelanger Suche Folgendes heraus:

Es gibt 43 Gesetzmäßigkeiten, die man unbedingt gleichzeitig „erklingen“ lassen muss. Dann ist man toperfolgreich, hat Spaß, ist glücklich und hat jede Menge Geld. Man kann es sich auch leisten, drei bis vier davon nicht zu beachten. Ab fünf missachteten Regeln/Gesetzen beginnt man auf der Bremse zu stehen.

Fehlen einem 15 Gesetze, dann ist das Leben anstrengend, mühsam und frustrierend. Beachtet man nur fünf davon, so endet man als alkoholisiertes Obdachloser auf der Straße.

Dieses Buch hat nicht den Anspruch, „völlig Neues“ zu erzählen. Manche Prinzipien sind Tausende von Jahren alt. Dieses Buch hat aber sehr wohl den Anspruch, komplett zu sein. Es hat den Anspruch, zu 100 Prozent anwendbar zu sein und Ergebnisse zu liefern:

Viele Menschen haben in der „Werkzeugkiste“ zum Erschaffen ihres Lebens gerade mal 15 Werkzeuge, manche 20, manche 30. Willst du wirklich erfüllt, glücklich und erfolgreich sein, dann brauchst du aber ALLE Werkzeuge in deiner Kiste. Du versuchst sonst an einer Kette zu ziehen, in deren Mitte ein paar wichtige Glieder fehlen. Wie willst du damit Erfolge an Land ziehen?

Diese 43 Regeln, Werkzeuge und Gesetzmäßigkeiten sind in Teil 1 und 2 dieses Buches beschrieben. In Teil 3 zeige ich dir dann, wie man auf der Basis dieser 43 Gesetze und Prinzipien eine wirkliche Freiheits- und Geldmaschine baut, am Beispiel von Immobilien.

Jetzt bringen wir auch das Grundwissen der ersten beiden Teile in konkret abzuarbeitende Schritte, wie bei einer Checkliste. Diese Prinzipien (auch die von Teil 3) kannst du aber auf jeden anderen Bereich übertragen, sie sind sogar auf der ganzen Welt gültig.

Warum ich mir die Mühe mache und so viel kostenlos herausgebe

Ich fand die Vision von Apple immer toll, die in etwa so lautet: „Unsere Kunden sind die Kreativen und die Rebellen. Wir bauen für sie die coolen Werkzeuge, mit denen sie eine **Delle ins Universum** hauen können ...“

Meine Vision ist heute: „Den Kreativen und den Rebellen die Werkzeugkiste, die fehlenden Kettenglieder und das Know-how zu geben, so dass sie wirklich wertvolle **Dellen in ihr Leben und ins Universum hauen** können ...“

Außerdem will ich das komplettieren, was in der schulischen und universitären Ausbildung leider fast komplett fehlt: anwendbare finanzielle und unternehmerische Bildung. Das fehlende Fachgebiet „Erfolg im Leben“.

Ich werde oft gefragt: „Alex, warum machst du so viel kostenlos?“

Das ist die Antwort: Vor ein paar Monaten habe ich ein kleines Einkaufszentrum mit 6.500 Quadratmetern gekauft, für 1,2 Millionen Euro. Dieses Investment hat eine jährliche Zielmieta von 500.000 Euro. Man braucht nicht das Rechengenie Adam Riese zu sein, um zu sehen, dass sich diese Immobilie in 2,5 Jahren selbst abbezahlt.

Dann ein weiteres Jahr für die Steuer, und ab da kommen jedes Jahr 500.000 Euro Cashflow zur freien Verfügung. Solche Investments kann ich aufgrund meiner Kontakte jedes Jahr tätigen. Wenn ich also Geld verdienen will, mache ich Immobiliengeschäfte.

Und dann? Ich habe bereits eine tolle Wohnung, ein tolles Auto, ein Motorrad und einen wirklich lukrativen Cashflow. Eine Jacht und teure Urlaube brauche ich nicht, ich bin nämlich eigentlich eher so der Pfadfinder- und Naturtyp. In Bayern sagt man: „Jeder kann auch nur ein Schnitzel fressen ...“

Die meisten meiner Kollegen in einer ähnlichen Situation fangen dann an, komische Spiele zu spielen: 5 Frauen gleichzeitig, das 8. Auto, die

13. Uhr, Drogen oder wilde Partys. Andere spielen, wenn ihnen langweilig ist, „World of Warcraft“ (ein Kultspiel, das Millionen von Usern an die Bildschirme fesselt; man kann sich mit anderen über das Netz verbünden, Gegner attackieren und in den Ranglisten aufsteigen).

Ich bevorzuge es hingegen, mein eigenes „World of Warcraft“ zu bauen: Ich will, dass coole Leute das Wissen bekommen, um **Dellen ins Universum hauen** zu können. Darum baue ich an Webseiten, an meinem YouTube-Channel und an meinem Podcast. Meine Downloadzahlen sind mein Punktestand, andere YouTuber meine „Mitspieler“ auf der Rangliste.

Doch was gibt es bei „World of Warcraft“ final zu gewinnen? Letztlich nur den Ruhm, die Nummer eins zu sein. Trotzdem macht „World of Warcraft“ wirklich süchtig.

Wenn ich es schaffe, in meinem Spiel die Nummer eins zu sein, dann habe ich meine Umgebung wirklich nachhaltig verändert und hinterlasse im Universum so viele Dellen wie ein Hagelsturm. Ich hinterlasse vielleicht eine Umgebung, die ich meinen Kindern und deren Kindern für später einmal wünsche.

Das ist mein Spiel, es macht richtig süchtig, und ich liebe es. Vielleicht hast du ja eines Tages Lust, dabei mitzuspielen?

Viel Spaß beim Lesen, und möge dein Leben so sein, wie du es dir immer gewünscht hast.

Dein

Alex Fischer aus Düsseldorf

PS: Und noch eine Bitte: Wenn dir an den Leuten in deiner direkten Umgebung etwas liegt und dir dieses Buch ein paar Erkenntnisse für dein Leben verschafft, dann hilf mir später vielleicht, die Lücken in deren Ausbildung zu schließen. Okay?

Die erste Immobilie – leg dir die weiße Kugel zurecht

Was ich mit „die weiße Kugel zurechtlegen“ meine? Jeder, der schon einmal Billard gespielt hat und es etwas professioneller betreibt, kennt das. Das Ziel beim Billard ist nicht nur, die nächste Kugel zu versenken, sondern ebenso, sich vorher schon zu überlegen, wo die weiße liegen soll, so dass man auch gleich die übernächste Kugel wieder versenken kann. Ich will damit also sagen, dass man nicht einfach nur versucht, das erste Ergebnis zu erzielen, sondern auch gleich das zweite und dritte mit im Kopf haben sollte.

Grundlegend kann ich dir hier nur den Tipp geben: „Start with the end in mind“ (Starte bereits mit dem Endergebnis im Sinn).

Folgendes sollte dein Ziel sein:

- » Mehr Eigenkapital
- » Mehr Cashflow
- » „Recyclbares Eigenkapital“ (Das bedeutet, du baust deine Finanzierung so auf, dass du das Eigenkapital nach drei bis vier Jahren wieder herausbekommst. Das machst du mit dem Zweck, das Eigenkapital immer wieder neu einsetzen zu können. Wie man das genau macht, erläutere ich dir in den späteren Absätzen.)

Die eigengenutzte Wohnung als Eigenkapitalaufbau

Wie vorher schon erwähnt, finanzieren die Banken bei schwächeren Bonitäten wesentlich lieber eigengenutzte Immobilien als vermietete. Deswegen kann es sinnvoll sein, zuerst die vorher bereits erwähnte Strategie mit der eigengenutzten Wohnung zu wählen.

Hierbei geht es darum, dass die Spekulationsfrist für steuerfreie Verkaufsgewinne wesentlich kürzer ist und man selber recht viel Einfluss auf die Erträge nehmen kann. Diese Strategie eignet sich vor allem auch, wenn du wenig oder gar kein Eigenkapital hast, um es weiter aufzubauen.

Die Banken sind speziell bei Eigennutzern auch meist bereit, Kaufpreisfinanzierungen zuzüglich Nebenkosten und Renovierungen zu machen. Sie haben nämlich die Erfahrung gemacht, dass eigengenutzte Finanzierungen viel seltener Schwierigkeiten machen als Kapitalanlagefinanzierungen.

Die richtige Finanzierung

Wichtig bei der Finanzierung ist, dass du möglichst eigenkapitalschonend vorgehst. Bei Objekten, die ich im Bestand halten will, mache ich immer Folgendes:

- » Beispielobjekt: eine Million Euro Kaufpreis
- » Kaufnebenkosten rund 10 %, also 100.000 Euro (Notar, Grunderwerbssteuer, Ämter)
- » Die Bank würde jetzt üblicherweise sagen (bei guter Bonität), dass sie eine Million finanziert, also den Kaufpreis. Die Nebenkosten solle ich selber bezahlen.
- » Nun mache ich der Bank folgenden Vorschlag: Sie soll trotzdem die volle Summe finanzieren, also 1,1 Millionen Euro. Als Eigenkapitalersatz stelle ich 100.000 Euro, die ich auf ein Festgelddepot einlege.

- » Das Festgelddepot von 100.000 Euro wird an die Bank abgetreten. Damit hat sie kein Problem, weil ihr die Nebenkosten ja als Cash hinterlegt werden.
- » Im Darlehensvertrag vereinbare ich dann allerdings mit der Bank, dass das Eigenkapital freigegeben wird, sobald 100.000 Euro abgetilgt wurden. Bei 2 % Tilgung wäre das also nach fünf Jahren.
- » Nach fünf Jahren bekomme ich das Depot wieder frei und kann wieder eine Immobilie für eine Million kaufen – und das Spiel beginnt von vorne.
- » Würdest du die Nebenkosten direkt aus dem Eigenkapital bezahlen (so machen es 99 % der Leute), so wäre das Geld unwiderruflich weg bis zu dem Zeitpunkt, an dem du die Immobilie verkaufst. Bei meiner Version wird das Eigenkapital nach drei bis fünf Jahren wieder frei (abhängig von der Höhe der Tilgung). Es gibt noch einen weiteren Vorteil: Die 100.000 Euro im Depot erscheinen weiterhin als Cash (obwohl es abgetreten ist) in deiner Selbstauskunft. Hättest du es dagegen bezahlt, wäre es wirklich „verschwunden“. Mehr dazu auf meinem YouTube-Channel und Podcast.

Das meine ich mit „sich die weiße Kugel zurechtlegen“.

Bessere Voraussetzungen für deinen Erfolg:

- + Im Workbook Nr. III meiner „90-Tage-Challenge“ findest du auf Seite 66 die 4 Coachingfragen und Übungen, mit denen du dir das Fundament für deinen Weg zu deinen Zielen gießen kannst. Um nicht versehentlich gegen die allgemeingültigen Erfolgsgesetze zu verstoßen und dich dadurch selbst zu sabotieren (oder vielleicht sogar in die Pleite zu stürzen), schau dir dieses Erklärvideo an:
www.alex-fischer-duesseldorf.de/90TC-erklarvideo

Wie du deinen Purpose (Ziel im Leben, Berufung, Bestimmung) findest

Steve Jobs sagt, was man tun soll, aber nicht, *wie*

Steve Jobs sagt: „Follow your Purpose“ (Folge deiner Passion, deiner Bestimmung). Und er sagt sinngemäß weiter, dass, wenn du wirklich für eine Sache brennst, es für dich keine Arbeit mehr ist. Du lebst also nur noch dein Hobby. Das sei die Art und Weise, wie man wirklich außergewöhnliche Arbeit und Ergebnisse leisten werde.

„Na toll!“, dachte ich mir, während ich mir den Kopf darüber zerbrach, was denn mein Purpose sein könnte. Ich suchte mir Vorbilder, die ihren Purpose gefunden hatten, aber auch da kam ich nicht weiter. Wie zum Teufel findet man seinen Purpose?

Henry Fords Traum war zum Beispiel: „Jeder Mensch sollte ein Auto fahren!“ Steve Jobs hatte die Idee, die Welt durch Apple ästhetischer zu machen und den Leuten Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen sie eine **Delle ins Universum hauen** können.

Klingt cool, aber wie kann ich eine Delle ins Universum hauen? Wie finde ich meine Passion? Wie finde ich meinen Purpose? Geschlagene vier Jahre schlug ich mich mit diesem Problem herum. Ich hatte zwar einen Weg gefunden, mit dem ich sehr viel Geld verdienen konnte (Immobilien), aber ich hatte einfach keine Motivation mehr, morgens aus dem Bett zu kommen. Und das war wirklich ein Problem. Denn

als erfahrener Kaufmann weiß ich natürlich, dass man nicht den Ast absägt, auf dem man sitzt. Man beißt auch nicht die Hand, die einen füttert. Andererseits konnte ich so einfach nicht mehr weitermachen. Das Thema Immobilien, so wie ich es damals gemacht habe, erfüllte mich einfach nicht mehr. Und wenn du mich fragst, ist das der Grund für Burn-out: Wenn man sich zwingt, Dinge zu tun, die man eigentlich nicht möchte. Wie finde ich also meinen Purpose?

Und? Auch müde und demotiviert geworden beim Versuch?

Vielleicht hast du es ja selber auch schon einmal versucht und dich hingezettelt, um deinen Purpose herauszufinden. Du hast über deine Ziele nachgedacht, darüber, was du willst und wo du dich in der Zukunft siehst ...

Und was ist passiert? Du wurdest müde und demotiviert! Aus irgendwelchen Gründen wird ein Großteil der Leute müde oder träge, sobald sie über ihre Ziele nachdenken.

Jedes Mal, wenn ich über Ziele nachdachte, fielen mir die Ziele ein, die ich mir vorgenommen und nicht erreicht hatte. Und das Nachdenken über nicht erreichte Ziele machte mich frustriert, gelangweilt und lustlos.

Und hier lag der Schlüssel zur Lösung: Ich musste es irgendwie schaffen, meinen Purpose und meine Ziele zu finden, ohne über Ziele nachdenken zu müssen. Aber wie?

Diese Idee war der Schlüssel

Dann kam mir der erlösende Gedanke, der mein Leben komplett verändert hat. Warum nicht einmal aufschreiben, was ich nicht will? Warum nicht aufschreiben, was ich hasse und was ich auf keinen Fall so weiterführen möchte? Zuerst dachte ich mir: Nein, ich soll mich nicht auf negative Sachen fokussieren.

Wie du deinen Purpose (Ziel im Leben, Berufung, Bestimmung) findest

Aber dann überlegte ich: *Nein, lass doch einfach mal schauen, worauf ich absolut keine Lust mehr habe. Dann steht es wenigstens auf Papier und nicht mehr in meinem Kopf.*

Gesagt, getan. Ich schnappte mir also ein Word-Dokument und gab diesem die Hauptüberschrift „Was ich nicht tun mag, was ich nicht mehr tun mag, was ich wirklich hasse zu tun“. Und dann begann ich an meiner „Hassliste“ zu schreiben.

Aufschreiben, was man wirklich zu tun hasst

Während des Schreibens merkte ich, wie es geradezu wie ein Wasserfall aus mir herausbrach. So schwer es mir fiel, Dinge zu finden, die ich gern mache, so leicht fiel es mir, die Dinge aufzuschreiben, die ich nicht (mehr) tun möchte.

Die ersten 20 Punkte waren innerhalb von fünf Minuten aufgeschrieben. Dann begann ich, mehr darüber nachzudenken und noch weitere Punkte zu finden. Ich hörte erst dann auf, als ich wirklich vollkommen „leer“ war. Alles, was ich nicht mochte, stand jetzt in diesem Dokument. Es war meine „Hass-“ oder „Dislike-Liste“.

Dann geschah etwas Erstaunliches: Ich begann mich wirklich super und energetisiert zu fühlen. Und das allein dadurch, dass ich diesen Müll aus meinem Kopf auf Papier gebracht hatte.

Mein Job war gar nicht so übel, wie ich zuerst dachte

Und dann geschah etwas noch Erstaunlicheres: Ich war vorher der Meinung gewesen, dass ich meinen Job hassen würde. Sobald ich aber auf meine „Hass-Liste“ schaute, fiel mir auf, dass es gar nicht so war. Ich hasste nicht meinen Job, sondern es waren nur einzelne Bereiche, die mir wirklich den Tag vermiest.

Und als ich begann genau hinzusehen, erkannte ich, dass sich die ungefähr 50 Punkte auf 10 zusammenfassen ließen. Zum Beispiel hatten viele

Dinge, die ich nicht mochte, den Tenor (Überbegriff) „Immer wieder das Gleiche tun“. Andere fielen in die Kategorie „Das kann ich schon und ist wirklich keine Herausforderung mehr“. Natürlich hatte ich sofort wieder jede Menge Probleme im Kopf, wie zum Beispiel: „Aber es gehört nun einmal zu meinem Job. Das ist nun einmal so ...“

Ich zwang mich jedoch dazu, einen Schritt nach dem anderen zu machen. Nachdenken könnte ich später immer noch. Das stellte sich im Nachhinein als sehr schlau heraus, denn diese Dinge ließen sich sehr wohl lösen. Doch dazu später mehr.

Letztendlich kann ich sagen, dass ich ungefähr eine bis zwei Stunden investiert habe, um die unangenehmen Dinge aufzulisten und anschließend zusammenzufassen. Dann ließ ich das Ganze noch mehrere Wochen „sacken“, hatte aber permanent meine Aufmerksamkeit auf diesem Thema. Das führte dazu, dass mir noch weitere vier oder fünf Punkte einfielen, die ich dann ergänzte.

Okay, wir wissen jetzt genau, was wir nicht wollen. Und jetzt?

Im Absatz „Was ist denn nun ‚Glücklichsein‘?“ haben wir herausgefunden, wie sich Glücklichsein zeigt: indem man sein ganz persönliches, herausforderndes, für die eigene Umgebung möglichst hilfreiches Ziel verfolgt.

Das würde ja dann im Umkehrschluss bedeuten, dass, wenn man von seinem Ziel abkommt, man kein Glück empfindet bzw. keine Lust mehr hat. Und irgendwann fängt man sogar an, die Dinge zu hassen, die man macht. Denkt man dagegen über Ziele nach, erinnert einen das leider an viele, die man sich vorgenommen, aber nicht erreicht hat. Das wiederum macht einen müde, träge und lustlos.

Und dann kam mir die zündende Idee: Ich hatte bisher immer den Fehler gemacht, einfach nur über Ziele nachzudenken. Stattdessen musste ich einfach aufschreiben, was ich nicht will, und dieses ganz stur

Wie du deinen Purpose (Ziel im Leben, Berufung, Bestimmung) findest

in das Gegenteil umformulieren. Die These war also: Mein Glück liegt irgendwo auf der entgegengesetzten Seite dessen, was ich nicht möchte.

Ganz stur von hinten durch die Brust ins Auge

Ich machte mich an die Arbeit und begann (ohne über meine Zielsetzungen, Purposes, Do-what-you-likes etc. nachzudenken) einfach stur die Dinge, die ich vorher aufgelistet hatte, in das Gegenteil umzuformulieren.

Beispiel: „Ich mag es nicht, immer wieder das Gleiche zu machen.“ Das Gegenteil dazu wäre dann: „Ich möchte am liebsten immer wieder neue Dinge herausfinden und mich immer wieder neuen Dingen zuwenden“, oder: „Ich hasse es, im Verkauf mit Leuten zu sprechen, die meine Ratschläge nicht zu schätzen wissen“ versus „Ich liebe es, Ratschläge an Leute zu geben, die diese Ratschläge zu schätzen wissen.“

Wow. Es schien zu funktionieren. Das Einzige, was störte, war immer wieder der Gedanke „Ja toll, aber wie soll ich das denn lösen?“. Aber irgendwie sagte mir mein Instinkt: „Nein, schieb diesen Gedanken zur Seite und mach erst mal diesen Schritt fertig, so dass du alles komplett vor dir liegen hast, und zwar schriftlich.“

Ich begann also jeden einzelnen Punkt, den ich hasste, einfach stur ins Gegenteil umzuformulieren. Dieser Schritt ist eigentlich sehr einfach. Man darf sich nur nicht an den einzelnen Wörtern aufhängen, sondern muss sich eher die Frage stellen: „Was wäre die gegenteilige Idee dessen, was da steht?“

Ich muss es wirklich zugeben: Es fiel mir, obwohl ich mich doch für einigermaßen willensstark halte, wirklich schwer, nicht dauernd in die „Lösung abzudriften“. Doch genau das war es, was es letztendlich gelöst hat. Das kann ich jetzt im Nachhinein mit 100-prozentiger Sicherheit sagen.

Nun begann ich wiederum auch die Gegenstücke der Dinge, die ich nicht mochte, unter Überschriften zusammenzufassen. Dabei gingen mir wahre 1.000-Watt-Birnen in meinem Kopf auf: Es war jetzt ganz klar erkennbar, woran ich Spaß hatte und woran nicht. Und ich stellte auf einmal fest, dass es nicht der Job war, den ich nicht mochte, sondern nur einzelne Teile davon.

Ein konkretes Beispiel aus meinem Job

Eine meiner Produktlinien im gewerblichen Immobilienbusiness hat mit Altersvorsorge zu tun. Gerade Leute mit einem Einkommen von über 2.500 Euro netto beginnen nämlich ein Problem zu bekommen, das viele nicht sehen können. Ihr Rentenloch wird immer größer, da die Rente zum Einkommen nämlich gedeckelt ist. Es ist also egal, wie viel du später mal verdienst. Je mehr du verdienst, desto größer wird dein Loch.

Die meisten versuchen dieses Rentenloch mit einer privaten Rentenversicherung zu schließen. Das ist aber ungefähr fünf- bis siebenmal teurer, als wenn man das Gleiche mit einer vermieteten Investmentimmobilie „nachbaut“. Doch gerade diese „Besserverdienenden“ haben oft sehr stressige Jobs und nicht die Zeit und die Lust, sich um alles zu kümmern. Deswegen bieten wir hier spezielle Servicepakete an, die wir zusammen mit der Immobilie über Vermittler vertreiben.

Darum sind meine Zielgruppen (ich verkaufe nicht direkt an Kunden) primär Vermittler, die aus dem Altersversorgungsbereich bzw. Lebensversicherungsvertrieb kommen.

Was mir echt den Spaß verdorben hat

Eigentlich ein sehr lohnenswertes Produkt und eine tolle Zielgruppe. Wenn da doch nicht eine Sache wäre: Meine Statistiken hatten gezeigt, dass ich 20 ehemalige oder bestehende Versicherungsvermittler ausbilden musste, mit einer durchschnittlichen Dauer von minimal 40 Stunden. Von diesen 20 Vermittlern begann dann durchschnittlich einer

Wie du deinen Purpose (Ziel im Leben, Berufung, Bestimmung) findest

zu verkaufen. Der Rest verzettelte sich wieder in seinem Tagesgeschäft, und das frustrierte mich. $20 \times 40 = 800$ Stunden Investition für einen produktiven Vermittler. Dieser war im Durchschnitt zwei bis drei Jahre bei mir aktiv, bis er genug gelernt hatte.

Danach ging er entweder dorthin, wo es scheinbar mehr Provision gab, oder begann das erfolgreiche Konzept mit eigenen Immobilien selbst zu machen. Mit Vermittleraufbau beschäftigte ich mich zu 80 % meiner Zeit.

Doch was ich vorher gelernt hatte, zeigte sich auch hier: Wenn man einfach das Problem korrekt isoliert, aufschreibt und es „sacken“ lässt, zeigt sich irgendwann wie aus heiterem Himmel die Lösung:

Meine persönliche Lösung für verhasste Bereiche

Ich musste die Bereiche, die ich loswerden wollte, entweder delegieren (was im Bereich Vermittlerausbildung leider nicht ging, da diese sehr auf mich fixiert war) oder automatisieren.

Bäääm! Das war mein Durchbruch. Ich kaufte mir also Videoequipment und begann, meine ganzen Schulungen und Erklärungen als Videos abzdrehen. Das Ganze tat ich nach Feierabend und teilweise bis tief in die Morgenstunden. Denn mein laufender, (bis dahin noch) nervender Geschäftsbetrieb ging ja weiter.

Dann begann ich aus den Videos Kurse zu machen und diese mit Dokumenten, Formularen etc. auszustatten. Ich brachte die Videos und Dokumente in die richtige Reihenfolge und, und, und. Ich ging also zwei bis drei Monate die Extrameile, und dann war er fertig: der Ausbildungskurs mit dem ganzen Grundwissen zu Immobilien aus dem Anlage-, Cashflow- und Vorsorgegesichtspunkt.

Und ab da änderte sich mein Leben komplett. Ich musste nicht mehr mit einem Vermittler 40 Stunden dasitzen oder mich darüber ärgern, dass dieser wieder Termine verschob, das Gelernte nicht anwendete etc.

Stattdessen traf ich mich jetzt mit neuen Vermittlern nur noch eine Stunde. Es gab ein kurzes, zwangloses und auch immer sehr interessantes Kennenlernen. Anschließend trug ich den Vermittler in meinen Kurs ein mit dem Hinweis: „Dir werden jetzt regelmäßig Lektionen freigeschaltet und nach circa sechs Wochen melde dich bitte bei mir. Dann hast du das Grundwissen, so dass wir nur noch einen Zwei-Stunden-Termin brauchen, um dich wirklich fit zu machen.“

Wow, das machte Spaß. Das war genau mein Purpose. Ich liebte es, viele Leute kennenzulernen und tolle, unanstrengende Gespräche zu führen, die immer wieder neu waren. Das, was immer wieder gleich ablief (aber notwendig war), hatte ich automatisiert.

Was mache ich jetzt mit all der freien Zeit?

Und jetzt das Beste: Auf einmal hatte ich so viel Zeit. Denn 80 % meiner Tätigkeiten waren das, was ich innerhalb von zwei bis drei Monaten automatisieren konnte. Stell dir vor, wie es ist, auf einmal 80 % mehr Zeit zu haben als vorher. Und dabei auch noch das zu tun, was man wirklich gerne tut. Unfassbar. Um ehrlich zu sein, fühlte ich mich teilweise schon schlecht, weil ich es gar nicht gewohnt war, so wenig zu tun zu haben. Ich kam mir fast schon faul vor.

„Na gut“, dachte ich mir, „was machst du jetzt mit der vielen Zeit? Am besten investierst du sie genauso intelligent wie beim letzten Projekt der Automatisierung.“ Also beschloss ich, weitere Abläufe zu automatisieren. Wie du ja weißt, lieber Leser, mag ich es persönlich nicht, „immer die gleichen Dinge zu tun“. Mir fiel eine weitere Sache ein, die im Immobilienbusiness für mich auch sehr anstrengend war.

Auch die Kunden hatten, nachdem sie von den Vermittlern Immobilien gekauft hatten, immer wieder die gleichen Fragen:

- » Wer ist für was zuständig?
- » Was bedeuten die ganzen Dokumente, die ich bekomme?

Wie du deinen Purpose (Ziel im Leben, Berufung, Bestimmung) findest

- » Wie kann ich den Wert meiner Immobilie steigern?
- » Wie trage ich meine Steuervorteile in die Lohnsteuerkarte ein?
- » Wie macht man eine Steuererklärung, wenn man das erste Mal eine Immobilie gekauft hat?
- » etc., etc., etc.

Also begann ich als Nächstes, auch das zu automatisieren: standardisierte Antworten auf Fragen, die jeder so hat (und nachdem ich in meinem Leben über 800 Seminare gehalten und 2.000 Wohnungen „gedreht“ hatte, wusste ich natürlich sehr genau, welche Fragen das sind. Um ehrlich zu sein: Ich wusste sogar genau, was in welcher Reihenfolge und in etwa wann gefragt wird ... So lange machte ich diesen Job).

Diese Fragen beantwortete ich ebenso alle per Video inklusive zugehöriger Dokumente. Diesmal war ich ja schon in Übung und wusste, wie alles funktioniert.

Außerdem hatte ich wesentlich mehr Zeit, und innerhalb von ein paar Wochen war auch das erledigt. Ab jetzt bekamen Kunden, sobald sie eine Immobilie gekauft hatten, voll automatisiert E-Mails zugeschickt. Diese enthielten Videonachrichten und alle zugehörigen Dokumente.

Diese Nachrichten wurden in einer exakten Reihenfolge zugeschickt, so dass es am leichtesten zu verstehen war.

Luxusprobleme

Und auf einmal tauchten zwei Luxusprobleme auf:

1. Ich hatte noch mehr Zeit als vorher.
2. Die Kunden und Vermittler begannen, meine Videos weiterzuleiten und umherzuschicken. Auf einmal erhielt ich massenweise Anfragen, ob ich denn nicht noch mehr Videos und Wissen hätte. Aber das Interesse bestand nicht nur an meinem Immobilienwissen, sondern auch an Unternehmertum, Marketing, Vertrieb und Finanzen.

Wow, ich wurde langsam die Dinge los, die ich nicht mochte, und bekam auf einmal Ideen, wie ich meine Stärken (jahrelange Erfahrung, Immobilienwissen, keine Kamasche etc.) einsetzen konnte. Und es machte mir unglaublichen Spaß.

Ab da ging es nur noch steil aufwärts, sowohl mit Glückseligkeit und Spaß als auch mit Erfolg und Befriedigung. Und auch die Umsätze stiegen und stiegen, seitdem ich mich mehr meinem Purpose zuwandte. Doch dazu später mehr.

Nachfolgend die ganze Vorgehensweise noch einmal als Formel inklusive der wichtigsten Regeln:

1. Richte ein zweispaltiges Word-Dokument ein, oder nimm ein DIN-A4-Blatt und falte es hochkant in der Mitte.
2. Beschrifte die linke Spalte mit der Überschrift „Dinge, die ich nicht mag, die mich frustrieren oder die ich hasse zu tun“.
3. Beginne einfach alles, was du nicht magst etc., in der linken Spalte herunterschreiben. Lasse die rechte Spalte komplett frei. Schreibe so lange weiter, bis dir wirklich nichts mehr einfällt. Fokussiere dich nicht auf den Job allein, sondern nimm auch alle anderen Lebensbereiche ins Visier, wie zum Beispiel Beziehung, Job, Freunde, Hobbys, Aktivitäten etc.

4. Wenn dir wirklich nichts, aber auch gar nichts mehr einfällt, müsstest du jetzt mehrere Seiten haben (bei mir waren es ca. drei Word-Seiten), die nur auf der linken Seite beschrieben sind.
5. Sortiere ähnliche Dinge und versuche, sie unter einem gemeinsamen Nenner (Überschrift wie zum Beispiel „Ich hasse es, Dinge zu tun, für die ich mich überqualifiziert fühle“) zusammenzufassen. Lass darunter aber die einzelnen Punkte, die du nicht magst.
6. Erst wenn dir wirklich nichts mehr einfällt, was du nicht magst und worauf du keine Lust hast, und du dich wirklich gut und vollständig angesichts deiner Ausarbeitung (inklusive Zusammenfassungen und Überschriften) fühlst, dann gehe zur nächsten Ziffer.
7. Formuliere die Punkte, die auf der linken Seite stehen, einfach stur ins Gegenteil um, ohne über Zielsetzung oder Probleme nachzudenken. Das ist ein fast schon mechanischer Vorgang, wobei man nicht die Wörter einfach umdreht. Stattdessen holt man sich einfach die Idee dessen, was man nicht mag, in den Kopf und schreibt die Aussage nieder, die das Gegenteil davon wäre.
8. Nachdem du den Vorgang des sturen Umformulierens (und mache ihn wirklich fertig, mische es nicht mit „über deine Ziele nachdenken“) abgeschlossen hast, schaust du jetzt noch einmal über die formulierten Punkte.
9. Beginne jetzt das erste Mal, über deine Purposes nachzudenken. Aus diesem Gesichtspunkt korrigierst du die Formulierungen. So stand bei mir ursprünglich negativ: „Ich hasse es, immer wieder den gleichen Scheiß zu erzählen.“ Daraus wurde dann das Gegenteil: „Ich liebe es, neue Dinge herauszufinden und diese wertvollen Informationen weiterzuberbreiten.“ In diesem Schritt stellte ich jetzt fest, dass das nicht ganz korrekt ist, und deswegen wurde daraus: „Ich liebe es, Leuten cooles Wissen zur Verfügung zu stellen, die es zu schätzen wissen.“ Lange Rede, kurzer Sinn: Prüfe die Positivversionen darauf, ob sie 100-prozentig korrekt sind, und passe sie, wenn notwendig, ein wenig an.
10. Sortiere auch das wieder in Kategorien und versuche allgemeine Leitsätze herauszuarbeiten.
11. Jetzt packe dieses Dokument in dein Handy (damit du es immer dabei hast) und beginne, dieses Thema weiter im Kopf zu behalten. Du wirst feststellen, dass du jetzt noch immer nicht deinen Purpose kennst, aber du hast 90 % des Weges getan: Du weißt jetzt nämlich die Himmelsrichtung, in etwa wie: „Es ist nicht hier drüben, sondern es ist da drüben, und es muss irgendwo zwischen Norden und Osten sein.“

12. Jetzt beginne in Richtung Nordosten loszumarschieren und überlege dir Lösungen, wie du die positiven Dinge verstärken und die negativen Dinge loswerden oder automatisieren kannst.
13. Auf diesem Weg wird dir Folgendes auffallen: Du wirst immer wieder ein klein wenig deinen Kurs korrigieren müssen. So wurde zum Beispiel aus der positiven Formulierung „Ich liebe es, Leuten cooles Wissen zu geben, das sie zu schätzen wissen“ auf einmal „Ich liebe es, Unternehmertypen cooles Wissen zur Verfügung zu stellen, die es zu schätzen wissen.“ (Von Leuten, die Unternehmertypen sind und unternehmerisch denken, kann ich auch viel Neues lernen. Diese Zielgruppen können nämlich auch wieder cooles Zeug zurückgeben.)
14. Ich begann also zu verstehen, dass man erst mal die Richtung kennen muss, dann losmarschiert und dann den Kompass „Was macht mir mehr Spaß?“ (= näher in Richtung Purpose) oder „Was macht mir nicht so viel Spaß?“ (= ein wenig weiter weg vom Purpose) benutzt.
15. Die Erfahrung hat gezeigt, dass alle Leute, die diesem Weg (ehrlich und diszipliniert) folgen, innerhalb von 12 bis 18 Monaten sehr genau ihren Purpose kennen und ihn leben.
16. Es war sehr schwer, das selbst herauszufinden. Ich teile das jetzt mit dir. Ich hoffe, du weißt das wirklich als Geschenk zu schätzen.

Noch eine weitere Herangehensweise

Du kannst dir auch zusätzlich die Frage stellen: „Was tue ich wirklich gerne (ist meistens privat oder ein Hobby), für das ich sogar bereit wäre, Geld zu bezahlen, um es tun zu können?“

Sollte dein Hobby zum Beispiel sein, gerne Kunstausstellungen zu besuchen, so musst du das nun allgemeiner fassen und abstrahieren. Das könnte in etwa so sein: „Ich liebe es, mich mit kreativen Ausdrucksformen zu beschäftigen, die Leute inspirieren.“

Deine Himmelsrichtung wäre dann also irgendwo bei kreativen bzw. kommunikativen Tätigkeiten. Wärest du also in einer Softwarefirma, wäre es schlau, sich in die Entwicklungsabteilung versetzen zu lassen.

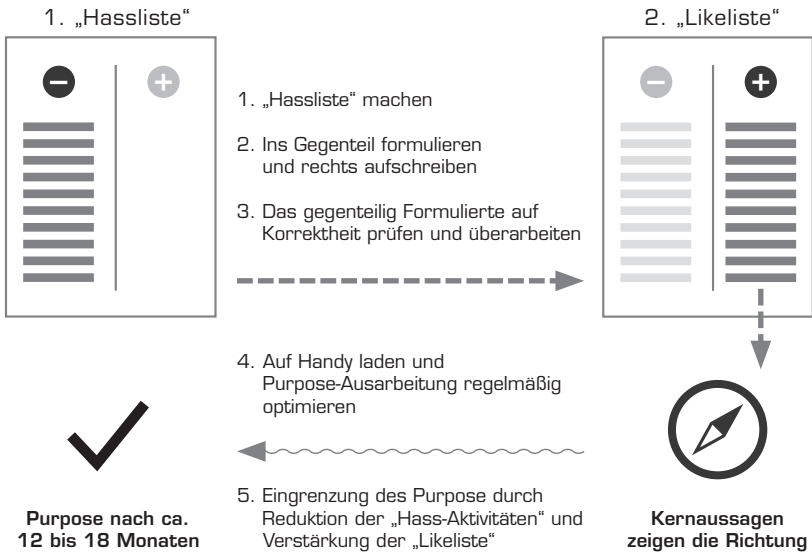
Erfahrungswerte von mir und meiner Umgebung

Ich habe diese Methode inzwischen bei vielen meiner Freunde und auch befreundeten Unternehmern angewandt, und es zeigten sich immer folgende Ergebnisse: Innerhalb weniger Stunden kann man wirklich die Himmelsrichtung des Purpose ausarbeiten. Dann muss man sich allerdings auf den Weg machen und das neu gewonnene Wissen umsetzen.

Das macht man, indem man einfach die Dinge, die näher am Purpose sind, verstärkt und die Dinge durch Automatisierung oder Delegation loswird, die eben nicht der eigene Purpose sind.

Im vorstehenden Kasten und in der nachfolgenden Infografik findest du einen sehr exakten Leitfaden, was du wie in welcher Reihenfolge tun solltest.

Wie du deinen Purpose findest (vereinfacht)



Durch die laufende Reduktion der „Hass-Aktivitäten“ und die Verstärkung der „Like-Aktivitäten“ findest du deinen Purpose.

Grundsätzlich zeigte sich in jedem einzelnen Fall immer Folgendes: eine unglaubliche Verbesserung in der Dynamik, dem Spaß, der Zufriedenheit und vor allem, und das ist das Erstaunliche, auch in den Ergebnissen.

Sollte Steve Jobs mit seiner Aussage „Folge dem, was du liebst, und die Punkte werden sich zusammenfügen“ doch recht gehabt haben? Ich persönlich kann es bestätigen, und die vielen Freunde und Geschäftspartner, die ich darin einzeln gecoacht habe, ebenso. Und es hat sich gezeigt, dass man innerhalb von 12 bis 18 Monaten, wenn man diesem Weg folgt, seinen Purpose wirklich immer findet und lebt.

Jetzt wirst du dir vielleicht denken: „Ich habe schon so viel versucht und habe es nicht durchgezogen. Mir mangelt es an Disziplin“, oder: „Ich habe schon so viel angefangen und es nicht durchgezogen. Ich weiß nicht, ob ich das schaffe.“ Lies einfach das Buch weiter. All diese Fragen/ Bedenken werden beantwortet werden, denn du bist nicht der Einzige, der diese Probleme hat. Und jeder, der nicht nur theoretisch über die Dinge spricht, sondern sie wirklich selber gemacht hat, ist mit den gleichen Schwierigkeiten konfrontiert wie du.

Eine Sache ist allerdings wichtig: Du kannst Deinen Purpose nicht im bequemen Sessel finden. Du kannst im Sessel nur die Himmelsrichtung herausfinden, aber dann mußt du losmarschieren, umsetzen und den „Kompass“ nutzen (Schritte 12–14).

Diese Technik ist ein machtvolles Werkzeug, aber Werkzeuge müssen benutzt werden. Nutze es gut, mein Freund!

Teste dein Verstehen:

- + Warum kannst du deinen Purpose nicht am Schreibtisch finden?
- + Was bedeutet genau „losmarschieren“ und was ist dein Kompass?
- + 12 weitere Übungen, Coachingfragen und vorbereitete Worksheets und Formulare, mit denen du deinen Purpose in 3 Tagen findest und zu leben beginnst, bekommst du auf Seite 46 meiner „90-Tage-Challenge“ im Workbook Nr. I.

Was ist Geld und warum haben die meisten keines?

Was ist der Zweck von Geld?

Nachdem ich mich intensiver mit dem Thema „Glücklichsein“ und „Follow your purpose“ beschäftigt hatte, begann ich das erste Mal, Geld richtig zu verstehen. Könnte es sein, dass Geld so eine Art Energieform ist? Eine Energieform, die es einem ermöglicht, die Projekte (Purposes) durchzuziehen, die einen glücklich machen?

Ich begann, diese These zu testen. Die zitierten Studien aus den USA hatten ja gezeigt, dass sich Glücklichsein nach oben schraubt, wenn sich das Gehalt erhöht. Jedoch nur bis zu einem Punkt von 5.000 Euro pro Monat. Das würde Sinn ergeben: Wie soll man seiner Berufung/seinem Purpose folgen, wenn man die ganze Zeit mit Knappheit, Rechnungen und laufenden Kosten zu kämpfen hat? In Frankreich gibt es einen Spruch, der sinngemäß Folgendes sagt: Ich muss zur Arbeit, damit ich mir Benzin leisten kann, um zur Arbeit zu fahren ...

Geld als Energieform für die eigene Bestimmung

Aber zurück zu unserer These. Wenn Geld eine Energieform ist, dann lass uns diesen Gedanken doch einmal weiterdenken. „Strom zu speichern um des Stroms willen ...“ Wäre das eine befriedigende Aufgabe für mich?

Gut, Energie bedeutet ja gemäß der Physik, dass Teilchen in Bewegung sind. Das würde also zutreffen für Wasser, das fließt (Wasserenergie), für Strom, der fließt (fließende Elektronen), für Windenergie (Luftmoleküle, die sich bewegen) etc.

Falscher Umgang mit Geld am Beispiel eines Staudammes

Schauen wir uns doch eine dieser Energieformen einmal an, um daraus Rückschlüsse auf das Thema Geld und unsere These ziehen zu können. Auch da half mir ein Erlebnis aus meiner Kindheit, das ich damals gar nicht richtig einzuordnen wusste.

Bei uns in der Umgebung gab es einen kleinen Bach, und meine Freunde und ich hatten die Idee, wir sollten ihn aufstauen. Zuerst begannen wir mit ein paar Steinen und Hölzern, wie man das üblicherweise so macht. Leider wurde unser Konstrukt immer wieder weggespült. Deswegen entschlossen wir uns zu professionelleren Maßnahmen:

Wir besorgten uns Hammer, Holzpfosten und Bretter und machten wirklich eine Art Staudamm, mit dem Zweck, das Wasser aufzustauen. Der Plan ging auf, das Wasser staute sich wunderbar. Doch als wir am nächsten Tag wiederkamen, war unser Konstrukt, obwohl ordentlich verankert, komplett weggespült. Wir hatten einfach vergessen, dem Wasser eine Möglichkeit zu geben, trotzdem im Fließen zu bleiben. Stattdessen hatten wir den Durchfluss vollständig blockiert.

Aber was hat das mit dem Thema Geld zu tun? Ich dachte mir, vielleicht könnte man daraus die These ableiten, dass es schon sinnvoll ist, diese Geldenergie aufzustauen, um genug zur Verfügung zu haben (= Vermögen anhäufen). Aber in dem Moment, in dem man praktisch zu viel nur für sich will, wird der Fluss gestoppt. Und das äußert sich früher oder später in einer Explosion der angestauten Energie.

Erstaunlicherweise stellte sich heraus, dass sich diese Theorie doch auch auf Geld anwenden lässt. Ich schaute zurück auf die ersten fünf Jahre

meiner Selbstständigkeit. In denen beschäftigte ich mich primär mit Finanzierungsvermittlungen (dem Vermitteln von Finanzierungen an Immobilieninteressenten; ich war also ein professionelles Bindeglied zwischen Banken und Endkunden) und Vermögensberatung.

Und ja, richtig! Den Leuten, die wirklich sehr geizig und extrem sparsam waren (den Bach komplett aufstauen wollten), konnte man den Druck der Energie wirklich ansehen. Keiner von denen war wirklich glücklich. Keiner von diesen Leuten fühlte sich frei. Stattdessen waren sie irgendwie gestresst, konnten es diesem Phänomen jedoch nicht zuordnen. So weit auf jeden Fall schon einmal sehr interessant. Doch das war nur ein Teilaspekt.

Was genau ist Geld?

Schaut man sich das bedruckte Papier an, wegen dessen die Leute ihre Geschäftspartner betrügen, Morde begehen und oft auch ihr ganzes Leben verplempern, so fragt man sich: Was ist denn das eigentlich genau? Der rein materielle Wert eines 500-Euro-Scheins beläuft sich wahrscheinlich auf vier Cent (Druckkosten plus Papier).

Doch wenn man sich einmal diese Frage stellt, wird die Antwort sehr offensichtlich.

„Geld ist nichts anderes als eine Art Gutschein, der seinen Wert nur und ausschließlich durch das Vertrauen der Leute in ihn erhält.“

Also schnappte ich mir den Duden und schlug das Wort „Vertrauen“ nach: „festes Überzeugtsein von der Zuverlässigkeit“. Ich wälzte noch andere Bücher und fand noch Definitionen wie: „Vertrauen bekommt man, wenn man in der Lage ist, die Handlungen, Verhaltensweisen oder Gesetzmäßigkeiten vorhersehen zu können.“

Aber wie soll ich das anwenden? Die Antwort auf diese Frage sollte ich dann ein wenig später bekommen ...

Wie das Bankwesen entstanden ist

Also begann ich mich mit der Historie des Bankwesens zu beschäftigen. Und dabei stellte sich heraus, dass die ersten Banken eigentlich aus Goldschmieden entstanden sind.

Goldschmiede produzierten wertvolle Gegenstände aus Gold. Doch irgendwann wurde die Nachfrage der Bürger wach, ob der Goldschmied diesen Ring nicht lieber bei sich sicher verwahren könnte. Dafür bekam man dann eine Quittung, die man jederzeit einlösen konnte. Es war nämlich viel sicherer, mit einem kleinen Stück Papier zu reisen, als mit einer Truhe voll Gold.

Und irgendwann begannen die Leute, direkt mit den Quittungen zu bezahlen, die man beim Goldschmied einlösen konnte. Als die Goldschmiede dann Banker wurden, stellten sie auf einmal fest, dass nie alle Leute ihre Goldschätze gleichzeitig einlösen wollten. Daraus entstand dann die Idee, Gutscheine auf Wertgegenstände auszugeben, die schon einmal quittiert wurden. Also mehr als ein Gutschein für ein und denselben Wertgegenstand.

Das Ganze taten sie in der Hoffnung, dass nicht alle Leute gleichzeitig einlösen würden. Diese Gutscheine wurden dann gegen Zinsen ausgegeben, und so entstand das Kreditwesen. Sprich, der Goldschmied wie der Banker verleiht Geld, das eigentlich nicht seines ist, in der Hoffnung, es wieder mit Zinsen zurückzubekommen.

So weit, so gut. Aber die Frage bleibt noch immer offen: „Wie kann ich das anwenden, um meinen persönlichen Wohlstand zu mehren?“

Geld und Tauschhandel in den Anfängen der Zivilisation

Ich ging noch etwas weiter in der Historie zurück, und erst dann verstand ich, was Geld wirklich ist und wie es funktioniert.

Versetzen wir uns also kurz zurück an die Anfänge der Zivilisation. Wie lebten die Leute damals? Da gab es Bauern, Jäger, Produzenten und Händler. Jeder begann damit, sich seinen persönlichen Fähigkeiten zu widmen. Man machte das, worin man am besten war oder wofür man die besten Voraussetzungen hatte.

Und man produzierte natürlich zunächst nur so viel, wie man für sich selber brauchte. Aber darüber hinaus produzierte man auch Dinge, um sie gegen andere Dinge einzutauschen. Wir hatten also den Bäcker Helmut, der fleißig sein Brot backte. Er nahm das Brot, ging damit auf den Markt und tauschte es gegen Eier von Bauer Wilfried. Beide waren happy. Der eine hatte jetzt seinen Laib Brot, der andere die Eier, die er brauchte, um seine Kost etwas abwechslungsreicher zu gestalten.

Natürlich hatte der Tauschhandel auch so seine Probleme. War ich jetzt Bauer Wilfried und brauchte Brote, so war selbst mein kleinstes Ferkel mindestens 30-mal mehr wert als ein Laib Brot. Und was sollte ich mit 30 Laiben Brot? Die würden sich ja nur bei mir stapeln und letztendlich verderben.

Und da begann ich zu verstehen, was Geld in seiner ursprünglichen Form und noch immer ist:

*„Geld ist ein Gutschein für gelieferte Ware
oder Dienstleistung.“*

Wow. Und zwar mit dem Zweck, Produktion und Dienstleistung lagerfähig oder speicherbar zu machen. Ein Gutschein, um unterschiedlich wertvolle Güter einfach handelbar zu machen (Beispiel Ferkel versus Brote). Es hatte also auch eine Art Adapterfunktion.

Wir stellen also fest: Geld ist gegenüber dem früheren Tauschhandel eine sehr praktische Angelegenheit, denn es verdirbt nicht (zumindest nicht im klassischen Sinne) und macht Handel leicht und unkompliziert.

Warum „Geld machen“ nicht funktioniert

Hast du dir schon einmal die Frage gestellt: „Wie kann ich mehr Geld machen?“ Ich habe sie mir auch sehr oft gestellt. Bis mich ein schlauer Mensch darauf hinwies, dass das die falsche Frage ist.

Du wirst dir jetzt sicher denken: „Warum?“ Das liegt daran, dass Geld – so viele Vorteile es haben mag – gegenüber dem ursprünglichen Tauschhandel zwei gravierende Nachteile hat:

- » Geld verdeckt in der heutigen Gesellschaft den dahinterliegenden Tauschhandel von wertvollen Waren und Dienstleistungen.
- » Jedes Mal, wenn in Geld umgetauscht wird, wird Steuer fällig (zumindest Umsatzsteuer).

Und da dämmerte mir, warum „Wie kann ich mehr Geld machen?“ eine sehr übliche, aber nicht sonderlich intelligente Frage ist.

Gehen wir wieder zurück zu unserem Szenario mit dem Tauschhandel.

Bäcker Helmut, nachdem er zusammen mit seiner Frau die ertauchten Eier verzehrt hatte, ging wieder mit einem Laib Brot auf den Marktplatz. Er traf wieder unseren Bauern Wilfried und wollte mit ihm erneut Brot gegen Eier tauschen. Doch Wilfried sagte Folgendes zu ihm: „Nö, danke, kein Bedarf.“ Die Frage des Bäckers war dann natürlich: „Warum?“

Wilfrieds Antwort: „Weißt du, das letzte Brot war außen verbrannt, innen nicht durch und deshalb ganz schön matschig. Das schmeckte nicht und war zäh wie Leder.“

Bäcker Helmut machte also große Augen und nahm das erst mal zur Kenntnis. Er ging nach Hause, brach sein Brot auf und probierte es zusammen mit seiner Frau. Beim Probieren stellte er fest, dass Wilfried recht hatte und das Brot wirklich außen verbrannt, innen matschig war und überhaupt nicht gut schmeckte. Also machte er sich zusammen mit seiner Frau auf und änderte die Vorgehensweise, die Rezeptur, das Backverfahren und fand letztendlich heraus, wie er äußerst wohlschmeckendes Brot produzieren konnte.

Davon schnappte er sich diesmal zwei Brotlaibe, ging wieder zu unserem Bauern Wilfried und sagte zu ihm: „Lieber Wilfried, hier möchte ich dir ein Brot geben als Ersatz für das letzte, das so scheiße war.“ Bauer Wilfried brach das Brot auf, probierte und war vom Geschmack begeistert.

Nun sagte Helmut zu ihm: „Du hast jetzt dieses Brot zur Wiedergutmachung für das letzte. Jetzt gebe ich dir ein weiteres, für das ich gerne Eier hätte.“ Weil das Brot aber dieses Mal so besonders lecker war, legte Bauer Wilfried sogar noch ein Extra-Ei drauf.

Und erst mit dieser Denkweise erkannte ich Problem Nummer eins von Geld:

Wenn ich nicht genug Geld habe, dann bedeutet das: Das, was ich liefere, hat nicht genügend Wert. Punkt.

Zumindest nicht für die Zielgruppe, der ich es anbiete (Beispiel: Bewohner Sibiriens werden Kühlschränke weniger attraktiv finden als Bewohner Afrikas).

Jetzt verstand ich auch, was mein Mentor mit „Das ist die falsche Frage“ meinte. Die richtige Frage – und die stelle ich mir heutzutage jeden Tag mehrmals – lautete: „Was müsste ich tun können, haben oder produzieren, so dass ich maximal wertvoll für meine Umgebung/Zielgruppen bin?“

Und jetzt verstand ich auch den Schwachsinn von „Geld machen“. Man kann nur wertvolle Dienstleistungen erbringen oder Produkte machen, diese dann auf den Marktplatz tragen und als Austausch dafür den „Gutschein“ (genannt Geld) bekommen.

Scheinbares „Geldmachen“ genauer beleuchtet

Jetzt wirst du vielleicht einwenden: „Ich kenne aber viele Leute, die sind stinkreich und liefern trotzdem nichts Wertvolles.“ Das war nämlich auch einer meiner Gedanken. Doch seitdem ich dieses Gesetz mit dem Tauschhandel erkannt hatte, begann ich genauer hinzusehen. Ich stellte plötzlich fest, dass diese Leute alles andere als reich waren. In den meisten Fällen war der Reichtum nur sehr kurzfristig. Schnell hatten diese Menschen genau das auf ihrem Konto, was ihr tatsächlicher Wert war: NULL.

Oder die andere Alternative: Sie blieben reich, weil sie einige andere Gesetze über Geld verstanden hatten. Jedoch wirkte die Energie des Geldes komplett gegen sie. Von Glückhsein keine Spur. Dafür Kreislaufprobleme und Beta-Blocker gegen erhöhten Blutdruck. Also, auch bei Geld gibt es eine dunkle und eine weiße Seite der Macht.

Geld und Aufmerksamkeit bekommen

Außerdem lernte ich sehr viel später auch noch, dass Geld und Aufmerksamkeit irgendwie zusammenzuhängen scheinen. Wenn du also wirklich gute und wertvolle Produkte mit deinen Zielgruppen und deiner Umgebung austauschst und auch noch die nötige Aufmerksamkeit dafür bekommst, wirst du langfristig niemals Probleme mit Geld haben.

Doch dazu mehr in den weiteren Abschnitten dieses Buches, die auf den ersten Blick scheinbar nichts mit Geldverdienen zu tun haben.

Regel:

Wenn ich kein Geld habe, dann bin ich nicht wertvoll genug für meine Umgebung. Ich muss also herausfinden, wie ich mich maximal wertvoll für meine Umgebung machen kann. Idealerweise so wertvoll, dass mir die Leute das Geld in der Sackkarre hinterherbringen ...

So sagte einst ein Ingenieur zu Steve Jobs, dass er bei Apple 30 % weniger bekomme als bei Google. Steve Jobs' Antwort (er war für direkte Worte sehr bekannt) lautete: „Dann frage doch mal deinen Manager, warum er dich nicht für wertvoller hält.“

Die exakten Schritte und Vorgehensweisen, wie du dich maximal wertvoll für deine Umgebung machen kannst und wie du auch die richtigen Märkte findest (Afrika für Kühlschränke, nicht Sibirien), erkläre ich dir Stück für Stück im Verlauf dieses Buches.

Teste dein Verstehen:

- + Was ist ein Geldschein?
- + Woran genau liegt es, wenn ich nicht genügend Geld habe?
- + Was sind die Vorteile/Nachteile von Geld?
- + Warum brauchst du den Faktor Aufmerksamkeit, um zu Geld zu kommen?
- + 15 weitere Coachingfragen und Aufgaben, die dir dabei helfen werden, das Thema „Geld“ vollständig zu absorbieren und somit viel mehr Geld zu verdienen, bekommst du auf Seite 42 des Workbooks Nr. I der „90-Tage-Challenge“.

Macht Geld (wirklich) glücklich?

Die, die es schon „geschafft“ haben

Ich fürchte, leider nein, denn sonst wären die „Reichen und Schönen“ in Hollywood ja alle total glücklich, da sie scheinbar alles erreicht haben. Doch wie ist es tatsächlich? Aus irgendwelchen „unerfindlichen“ Gründen produzieren sie sich dann künstlich Probleme wie Drogenkonsum oder Affären und beginnen irgendwie wieder alles kaputtzumachen. Irgendetwas scheint hier doch nicht zu stimmen.

Andererseits sind Menschen ohne oder mit zu wenig Geld auch nicht gerade am Frohlocken – was sind denn dann eigentlich die genauen Faktoren? Du wirst die Antwort darauf gleich bekommen, jedoch möchte ich dir zuerst zum besseren Verständnis ein paar Beispiele aufzählen, die mich selbst sehr verblüfft haben, als ich sie das erste Mal in einem Vortrag von Dieter Lange hörte:

Was ich von Michael Schumacher gelernt habe

Als Michael Schumacher seinen 51. Grand-Prix-Sieg in Monza einfuhr, wurde er bei der Siegerehrung von einem Reporter Folgendes gefragt: „Michael, Sie haben ja jetzt mehr Grand-Prix-Siege als Alain Prost und Ayrton Senna eingefahren und sind die unangefochtene Nummer eins. Wie fühlen Sie sich jetzt?“ Michael Schumacher brach als Reaktion in einen Heulkampf aus. Wie konnte das passieren? Auf dem Gipfel seines Erfolges müsste er doch glücklich sein?

Reinhold Messner

Reinhold Messner bestieg am 8. Mai 1978 zusammen mit einem Sportkollegen den Gipfel des Mount Everest. Er war der erste Mensch überhaupt, der dies ohne zusätzliche Sauerstoffversorgung tat.

Reinhold Messner hatte immer geglaubt, dass er sein Glück auf der Spitze des Gipfels finden würde, jedoch berichtet er in einem Interview das Gegenteil. Er empfand auf den letzten Metern nichts außer Leere und verfiel sogar in eine Art depressive Stimmung. Wie kann das sein? Die ganze Anstrengung, die Vorbereitung, die unendlichen Strapazen, und dann bekommt man die Belohnung und ist unglücklich?

Boris Becker

Als Boris Becker Nummer eins der Weltrangliste war und alles erreicht hatte, was er sich je erträumt hatte, war seine Reaktion, dass er nach dem Sieg das Stadion wortlos verließ, sich an einen Kanal setzte und weinte. Er hatte alles erreicht, und er war traurig. Warum? Bald sollte ich es selbst herausfinden ...

Mit einer Unterschrift 2,4 Millionen Euro verdient

Im Jahr 2007 verkaufte ich ein Objekt und machte mit nur einer Unterschrift einen Gewinn von 2,4 Millionen Euro. Ich hatte dieses Objekt ungefähr zwölf Monate vorher angekauft, gründlich entwickelt, gut vermietet und letztendlich dann in Berlin an eine große Fondsgesellschaft verkauft. Nach dem Notartermin und besagter Unterschrift fühlte ich mich geradezu „high“ und hätte am liebsten Flickflacks über den Ku'damm in Berlin gemacht. Wie passt das jetzt mit Boris Becker, Michael Schumacher und Reinhold Messner zusammen?

Die Antwort sollte ich vier Jahre später bekommen: Im Jahr 2011 verkaufte ich ein weiteres Objekt, mit einem Gewinn von 2,3 Millionen; auch das geschah mit nur einer Unterschrift. Diesmal wollte ich keine Flickflacks mehr machen, sondern war eher ein wenig traurig und dachte mir: „Schade, das Objekt mochte ich.“

Hä? Da hat man gerade einen Gewinn von 2,3 Millionen gemacht, setzt sich auf die Düsseldorfer Königsallee und fühlt sich betrübt? Dieses Erlebnis gab mir sehr zu denken, und ich begann zu recherchieren. Heute bin ich sehr froh, dass ich dieses Wissen relativ jung in meinem Leben gewonnen habe.

Einkommenshöhe, Lottogewinne und Glücklichein

Es gibt wissenschaftliche Untersuchungen darüber, dass sich Lottomillionäre circa drei Monate nach Gewinnauszahlung wieder genauso glücklich oder unglücklich fühlten (oft sogar erstaunlicherweise unglücklicher) als zu der Zeit, als sie noch „arm“ waren. Eine weitere Studie besagt, dass jegliche Form materiellen Zugewinns ein Glücksgefühl von höchstens drei Monaten nach sich zieht.

Danach fühlt man sich wieder genauso gut/schlecht wie vorher (oft sogar schlechter). Erstaunlicherweise scheint diese Regel nur eine Ausnahme zu haben: gemachte Brüste bei Frauen. Diese Form des materiellen Besitzes (kein Witz!) ist die einzige Ausnahme, die Forscher je gefunden haben.

Weitere Studien vor allem aus den USA haben ergründet, dass mit zunehmendem Einkommen das Glücksempfinden steigt, jedoch nur bis zu einem Nettobetrag von monatlich 5.000 Euro. Steigt das Einkommen darüber hinaus, ist kaum noch eine oder zumindest eine stark abgeschwächte Verbindung zwischen Einkommen und glücklich sein zu bemerken. Sehr interessant!

Was ist denn nun „Glücklichsein“?

Ein Schlüsselerlebnis

Vielleicht sollten wir uns hier mal ein Beispiel an den Wesen nehmen, die meist recht begeisterungsfähig und glücklich sind: kleine Kinder.

Wenn man ein kleines Kind beobachtet, kann man unglaublich viel über das Glücklichein lernen.

Vor noch nicht allzu langer Zeit baute der Nachbarsjunge mit unglaublicher Begeisterung und Liebe über Stunden hinweg einen nahezu perfekten Schneemann. Dieser hatte alles, was man braucht: ein Fundament, eine Nase, Augen, keinen Zylinder, aber dafür eine Zipfelmütze. Als er damit fertig war, standen er und sein Freund da und betrachteten für kurze Zeit ihr Werk.

Sie freuten sich darüber und begannen nach nicht einmal fünf Minuten damit, den gerade gebauten Schneemann vollständig und mit dem gleichen Enthusiasmus wieder einzureißen. Der Vater kam herausgestürmt und sagte: „Sohn, du hast dir stundenlang Arbeit gemacht, und jetzt machst du es einfach wieder kaputt, warum?“ Die Antwort des Kleinen war kurz und einfach: „Darum!“ Und jetzt begann er mit der gleichen Inbrunst, ein Iglu zu bauen.

Das war der Moment, in dem ich wirklich eine Erkenntnis über das Leben hatte. **Es war nicht der Besitz und das Verwalten von etwas; es war der kreative Entstehungsprozess, der die Befriedigung und die Freude machte.**

Was sollte er auch tun mit dem Schneemann? Angst haben, ihn zu verlieren? Angst haben, dass er schmilzt? Ihn konservieren? Ihn beschützen? Nein, für den Jungen war das abgehakt und er überlegte sich einfach ein neues Spiel.

Macht Desinteresse glücklicher?

Nachdem ich gemerkt hatte, was man alles von kleinen und noch nicht durch unsere Erziehung und Ausbildung „verdorbenen“ Kindern lernen konnte, begann ich genauer hinzusehen. Fortan beobachtete ich Kinder und auch Erwachsene.

Dabei fiel mir Folgendes auf: Alle Leute, die sehr glücklich schienen (und gemäß Beobachtung auch waren), hatten eines gemeinsam: Sie zeigten starkes Interesse an ihrer Umwelt. Also: Wenn man glücklich ist, hat man starkes Interesse an der Umwelt.

Wirklich? Oder ist das gar: „Wenn man interessiert an seiner Umwelt ist, ist man glücklich“? Ich begann diese These zuerst bei mir selbst zu testen. Eines Morgens stand ich mürrisch auf und hatte schlechte Laune.

Ich erinnerte mich an diese These und wendete sie an: Ich begann mich einfach dazu zu zwingen, mich für meine Umgebung zu interessieren und sie interessiert wahrzunehmen. Nach ganz kurzer Zeit bemerkte ich, wie meine schlechte Laune nachließ und ich immer mehr Spaß bekam.

Das ging so weit, dass ich ganz vergaß, dass ich einen Test machte. Erst am nächsten Tag fiel mir auf, dass ich gestern wider Erwarten wirklich einen sehr, sehr guten Tag gehabt hatte.

Was ich von meiner Tochter bezüglich Spielgeist lernte

Konnte das so einfach sein? Ein weiterer Test musste her. Tags darauf sah ich meine Tochter in einer extrem üblen Laune. Wunderbar, jetzt kannst du mal wieder deine These testen. Gesagt, getan.

Normalerweise hätte ich sie gefragt: „Warum hast du denn so schlechte Laune?“ Als Antwort hätte ich dann wieder irgendeine Erklärung und Gründe bekommen, warum es richtig ist, schlechte Laune zu haben.

Heute versuchte ich eine andere Taktik. Ich ging gar nicht auf die Übel-launigkeit ein, sondern begann ihr zu erzählen, dass ich eine sehr, sehr tolle Idee hatte, wie man ein tolles Spiel mit ihren Puppen veranstalten könnte. Ich war wirklich erstaunt darüber, wie schnell sich Griesgram in Enthusiasmus und Glückhchsein verwandeln kann. Und dann verstand ich es. Es war nicht nur Interesse an der Umwelt, es war auch Interesse an einem Spiel.

Stimmt – denn alle Menschen, die ich kenne, welche wirklich überdurchschnittlich glücklich sind, haben eins gemeinsam: **Sie nehmen ihr Leben, ihre Arbeit, ihre Beziehung, eigentlich fast alles spielerisch.**

Wann macht Erfolg unglücklich?

Auf einmal verstand ich auch, warum Michael Schumacher, Reinhold Messner, Boris Becker und ich selbst 2011 traurig waren. Es war nicht der Erfolg, der uns traurig gemacht hat. Es war der Erfolg, der das Spiel beendet hatte. Ich hatte es 2007 das erste Mal geschafft, mit einer Unterschrift einen großen Millionenbetrag zu erzielen. Das war ein Spiel für mich, und dieses Spiel endete dort. Und als ich es wiederholen wollte, fand ich es langweilig. Ich war ein wenig betrübt darüber, dass es mir nicht mehr die gleiche Befriedigung gab wie damals 2007.

Und dann war mir auch klar, was bei unseren vorherigen Beispielen passiert ist. All diese Leute wussten eines: Das Spiel macht keinen Spaß mehr, denn sie sind ganz oben, und ab jetzt geht es nur noch abwärts. Game over.

Langsam hatte mich die Forschungswut gepackt in Bezug auf Glücklichkeit. Es gibt ja einiges zu gewinnen, wenn man weiß, was wirklich Glücklichkeit ist und wie man es erreicht. Also begann ich weiter zu beobachten und gerade bei mir darauf zu achten, an welchen Aktivitäten ich besonders Spaß hatte. Mehr Geld verdienen machte mir ab 2011 keinen Spaß mehr.

Und ich hatte den gleichen Fehler gemacht wie unsere drei prominenten Beispiele: **Ich hatte mir keine neuen Ziele gesetzt, sondern wollte weiter Schneemänner bauen, anstatt mich einem Iglu zuzuwenden.**

Was also genau tun?

Die Frage war also: Was macht mir Spaß, begeistert mich und macht mich glücklich? Ich begann, mich zu beobachten, andere zu beobachten und darüber Tagebuch zu führen. Dabei fiel mir nach einigen Monaten

etwas auf: Immer wenn ich jemandem helfen konnte und dabei wirkliche Erfolge erzielte, fühlte ich mich total glücklich und voller Energie. Immer wenn ich mich zum Empfangspunkt machte (also nicht selbst etwas erschuf oder startete (Sende- oder Ursprungspunkt), sondern etwas haben wollte, etwas, das auf mich hereinfließt), dann begann ich mich schlechter zu fühlen.

Beispiele hierfür sind: exzessives Fernsehen, im Internet surfen, Geld eintreiben, fordern. Sollte an dem biblischen Spruch „Geben ist seliger denn Nehmen“ doch etwas Wahres dran sein?? Langsam wurde mir bewusst, was damit gemeint ist. Es ist nicht gemeint, dass man sein letztes Hemd für jeden geben soll, sondern dass man nur glücklich (selig) sein kann, wenn man bereit ist zu geben.

Sollte es also gerade Gordon Gekko aus dem Film „Wall Street“ sein, mit seinem Leitspruch „Gier ist gut“, der eine ganze Generation in die Depression trieb? Es gefiel mir nicht, aber ich fürchte: Ja, es war genau so!

Ich beschäftigte mich immer weiter mit dem Thema, machte Analysen, wertete aus, testete das Ganze bei mir und bei anderen und extrahierte folgende Grundregeln:

1. Glücklichein entsteht durch einen kreativen, extrovertierten Prozess (Bauen von Schneemännern, Erschaffen einer coolen und wertvollen Sache).
2. Ohne dass man an seiner Umwelt interessiert ist, gibt es kein Glücklichein.
3. Steigendes Einkommen macht nur insoweit glücklich, als es die Hindernisse beseitigt, die einen in den Grundbedürfnissen einschränken (so dass ich mir keine Sorgen um die Finanzen mehr zu machen brauche).
4. Je wertvoller jemandem seine eigenen Beiträge an die Umgebung erscheinen, desto höher das Glücklichein.
5. Je mehr jemand für seine Umgebung (Familie, Freunde, Gesellschaft etc.) beiträgt und ihr hilft, desto höher ist die persönliche Befriedigung daraus. Erstaunlicherweise sagt das Wort „Selbstwertgefühl“, wenn man es genau betrachtet, genau das aus: Welchen Wert hat man (für seine Umgebung) tatsächlich aus der eigenen Sicht? Selbstwertgefühl ist das Fundament von Selbstvertrauen.

6. Ohne eine herausfordernde Zielsetzung scheint kein Glücklichein möglich zu sein, die größten Glücksgefühle gibt es beim Erreichen von Zwischenetappen auf dem Weg zum herausfordernden Ziel. Wie man diese Ziele richtig setzt, erfährst du später im Buch.
7. Ist das herausfordernde Ziel erreicht und kein neues in Sicht, äußert sich das in Unglücklichsein. Game over.
8. Im Falle eines „Game over“ muss schleunigst eine neue lohnende und herausfordernde Zielsetzung her. Sonst droht der „Stimmungsblues“ wegen totaler Ziel- und Sinnlosigkeit.

Die Lösung für die „Reichen und Schönen“

Die oben genannten Regeln erklären jetzt auch, warum die „Reichen und Schönen“ oft nicht glücklich sind. Sie hatten ursprünglich das Ziel, reich und schön zu werden, und haben es (endgültig) erreicht. Allerdings haben sie auch (und das kann echt gemein sein) kein neues Ziel mehr, das sie sich vorstellen können und das für sie eine Herausforderung wäre. Somit fühlen sie sich zu ewiger Langeweile verdammt und furchtbar unglücklich. Eine Sache ist mir wichtig:

Das Ziel finanzielle Freiheit alleine wird dich nicht glücklich machen. Kein Geld zu haben macht aber auch nicht unbedingt glücklich.

Was dich aber glücklich machen wird, ist, sich immer neue Ziele zu setzen und darauf hinzuarbeiten. Idealerweise sind das Ziele, die beim Erreichen nicht nur eine große Hilfe für dich selbst, sondern auch für deine Umgebung sind.

Und dafür ist Geld da: damit du die Möglichkeit hast zu tun, worauf du Lust hast, und deine Träume erreichst. Aber nicht alle Träume sind käuflich ...

Teste dein Verstehen:

- + Warum macht Geld alleine nicht wirklich glücklich?
- + Was sind die acht Grundregeln, um ein wirklich glückliches Leben zu führen?
- + Wozu führt ein „Game over“ und warum kann man danach in depressive Stimmung verfallen?
- + Erwinnere dich an einige Momente, in denen du richtig glücklich warst. Stimmen die Punkte 1 bis 8?
- + Im Workbook Nr. I auf Seite 17 der „90-Tage-Challenge“ findest du noch 14 weitere Coachingfragen und Übungen, die dafür sorgen, dass du jeden Tag ein wenig glücklicher wirst.