

ZIELE UND VISIONEN

»Wenn du nicht weißt, wohin du segeln willst, ist kein Wind der Richtige.«

Dieses Zitat von Seneca hat mir vor einigen Jahren die Augen geöffnet. Warum willst du dein Selbstmanagement optimieren, wenn du gar nicht weißt, was du mit der gewonnenen Zeit anfangen möchtest? Warum solltest du monatlich 400 Euro sparen, wenn du gar nicht weißt, wofür du sie eigentlich sparst?

Wenn ich dir mit diesem Buch nur einen Tipp mitgeben dürfte, dann wäre es folgender: »Beschäftige dich mit deinen Zielen im Leben!« Sie sind der erste Schritt auf dem Weg zu einem glücklichen und erfolgreichen Leben.

Genau um diesen ersten Schritt geht es in den nächsten Kapiteln. Ich habe für dich die Quintessenz aus allen wichtigen Büchern zum Thema »Vision und Ziele« herausdestilliert. Diese möchte ich dir in neun kurzen und unterhaltsamen Kapiteln vorstellen.

Anschließend weißt du, wo du im Leben und in den nächsten Jahren hinmöchtest, und hast hoffentlich für dich einen Weg definiert, der dich dorthin führt.

Genau dadurch unterscheiden sich die Ziele von der Vision. Die Vision ist dein Leitbild, deine langfristige Zukunftsidee.

Deine Ziele sind eine Konkretisierung dieser Vision. Sie helfen dir, die nächsten Schritte abzuleiten und einen strukturierten und messbaren Weg zur Vision zu definieren.

Ich wünsche dir viel Spaß auf dieser Reise in deine Zukunft und zahlreiche neue Erkenntnisse.

1. Was ist dein Warum?

»Warum liest du gerne Sachbücher und Ratgeber? Was versprichst du dir davon?«

Diese Frage stelle ich jedem Leser, der sich für meinen wöchentlichen Newsletter anmeldet. Die häufigste Antwort ist: »Weil ich mich persönlich weiterentwickeln möchte.«

Nein, wirklich? Das überrascht mich jetzt!

Das überrascht mich natürlich nicht! Allerdings geht mir das noch nicht tief genug und ich will mehr wissen. Aus diesem Grund versuche ich, mit so vielen Lesern wie möglich in persönlichen Kontakt zu kommen, um dann bei dieser Frage noch einmal tiefer zu bohren: »Warum willst du dich denn persönlich weiterentwickeln?« Hier höre ich jetzt schon verschiedene Antworten, die meistgenannte ist: »Weil ich beruflich erfolgreicher werden möchte.«

Warum willst du denn beruflich erfolgreicher werden? Spätestens ab dieser Frage werden die Antworten sehr divers. Ich will mit einem häufigen Beispiel weitermachen: »Weil ich schnell Führungskraft werden möchte.« Und warum willst du schnell Führungskraft werden? »Weil ich dann mein Wissen an andere weitergeben kann.« Und warum möchtest du dein Wissen an andere weitergeben? »Weil ich sehr gerne anderen etwas beibringe und lehrend tätig bin.«

Du siehst schon, dieses Spiel kann man noch beliebig weiterspielen. Wichtig ist es, so lange zu fragen, bis du das Gefühl hast, die wahre Grundmotivation der Person verstanden zu haben. Diese ist das sogenannte »Warum?«!

Im oben genannten Beispiel will die befragte Person vielleicht gar keine Führungskraft werden, sondern eigentlich viel lieber Dozent. Als Nächstes wäre es spannend herauszufinden, in wel-

chem Bereich sie gerne lehrend tätig wäre, um somit ihr persönliches »Warum« noch genauer zu definieren.

Diese Methode des mehrmaligen Nachfragens wird auch »5-Why-Methode« genannt. Sie kommt aus dem Qualitätsmanagement und geht auf den Japaner Toyoda Sakichi zurück. Er ist Gründer der Toyota Industries Corporation, zu der auch der Automobilkonzern Toyota zählt.

Bei der Methode ging es ursprünglich darum, die Ursache für einen Defekt zu bestimmen. Die Anzahl der Nachfragen ist natürlich nicht auf fünf beschränkt, sondern das Ziel ist es, so lange nachzubohren, bis der wirkliche Fehler identifiziert ist und nicht mehr weiter aufgeteilt werden kann.

Genauso gut kann man diese Fragetechnik aber auch anwenden, um die wirklich zu Grunde liegende Motivation herauszufinden. Bei anderen Personen, genauso wie bei dir selbst.

Wenn du in der Ratgeber-Literatur nach Büchern zum »Warum« recherchierst, stolperst du automatisch über Simon Sinek. Sein TED-Talk *How great leaders inspire action* ist legendär und wurde allein auf der TED-Homepage schon mehr als 40 Millionen Mal angeschaut. Das dazugehörige Buch heißt *Start with why*.

Darin geht er vor allem auf das »Warum« von großen Unternehmen und Persönlichkeiten ein. Sinek beschreibt, wie sich Menschen wie Martin Luther King oder Unternehmen wie Apple von anderen unterscheiden, indem sie ihre tiefe innere Überzeugung kurz und prägnant formulieren und mit dieser Vision andere Menschen mitreißen.

Laut Sinek interessieren sich andere Menschen nicht dafür, was du tust, sondern warum du es tust.

»People don't buy what you do. They buy why you do it.«

Er hat hierfür den sogenannten »Golden Circle« erstellt. Er besteht aus drei Ringen. Im Innersten befindet sich das eben beschriebene »Warum«. Genau das fehlt jedoch häufig vielen Unternehmen, aber auch Privatpersonen.

Sinek ist der Meinung, dass es niemanden interessiert, wie (»how«) und was (»what«) du genau machst. Andere Menschen interessieren sich vor allem für das Warum. Das ist der Kern des Lebens und erst, wenn du diesen geklärt hast, bekommen die anderen beiden äußeren Ringe eine Bedeutung.

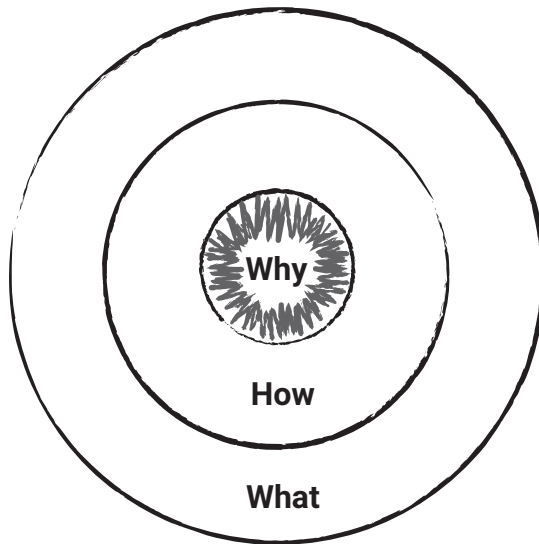


Abbildung 1: Golden Circle nach Simon Sinek.

Ich möchte dir folgendes Beispiel geben: Ich erzähle dir, dass dieses Buch ein Bestseller werden soll. Das erreiche ich durch Online-Werbung, meine Liste an E-Mail-Abonnenten, Speaking-Auftritte und natürlich Weiterempfehlungen durch andere Leser.

Damit hätte ich dir das »What« und das »How« beschrieben. Aber du fragst dich jetzt vermutlich, »Warum« ich eigentlich möchte, dass es ein Bestseller wird?

Nein, definitiv nicht, weil ich damit reich werden möchte. Dann hätte ich kein Buch geschrieben, sondern ein anderes Geschäftsmodell gewählt.

Mein »Warum« ist, möglichst vielen Menschen zu positiven Gewohnheiten und damit zu einem erfolgreichen und glücklichen Leben zu verhelfen. Ich glaube, mit den Tipps in diesem Buch kann jeder in seinem Leben einen großen Schritt nach vorne machen, und genau das ist mein Antrieb. Dabei geht es vor allem darum, dir und anderen Lesern Inspirationen und Werkzeuge zu geben. So hat auch Martin Luther King nicht gesagt: »I have a plan«, sondern er hat gerufen: »I have a dream.«

Was also ist dein Why?

Stelle dir eine einfache Frage: »Warum stehe ich morgens auf?« Notiere die Frage und deine erste Antwort dazu auf ein weißes Blatt Papier.

Dann hinterfragst du deine Antwort mindestens fünf Mal mit einem »Warum ...?« und notierst alle weiteren Antworten ebenso auf dem Zettel. So näherst du dich deinem eigenen »Warum« langsam an! Lege den Zettel ruhig ein paar Tage zur Seite und beantworte die Fragen dann erneut. Du wirst die perfekte Antwort nicht in den nächsten fünf Minuten finden, aber sicherlich in den nächsten Wochen und Monaten.

2. Dein Deadline-Experiment

Stelle dir vor, du hältst ein Meter langes Maßband in deiner Hand. Jeder Zentimeter auf diesem Meterband steht für ein Jahr deines Lebens. Du nimmst eine Schere zur Hand und schneidest das Band bei deinem aktuellen Alter ab. Wenn du also 34 Jahre alt bist, schneidest du es bei 34 Zentimetern durch. Dieser Teil deines Lebens ist schon vergangen und du hast keinen Einfluss mehr auf ihn.

Dann überlegst du dir, wie alt du gerne werden würdest. Du kannst natürlich 90 Jahre auswählen, die aktuelle durchschnittliche Lebenserwartung in Deutschland liegt allerdings deutlich niedriger. Bei Männern sind es ungefähr 78 Jahre und bei Frauen 83 Jahre.

Lass uns mit 80 Jahren rechnen, dann sollten dir jetzt noch 46 Zentimeter in deiner Hand verbleiben, nachdem du das Maßband bei deinem voraussichtlichen Sterbealter durchgeschnitten hast.

Bewahre das Maßband auf und schneide jedes Jahr einen weiteren Zentimeter ab. So wirst du bald erkennen, wie schnell du auf deine eigene Beerdigung zusteuerst. Was genau soll von dir bleiben, wenn du am Ende deines Maßbandes angekommen bist? Wie sollen dich deine Mitmenschen in Erinnerung behalten? Welche Spuren möchtest du auf der Erde hinterlassen?

Für diese Fragen gibt es eine, in der Ratgeberliteratur sehr beliebte, Übung, die häufig als Deadline-Experiment bezeichnet wird. Dabei geht es darum, dass du dir deine eigene Beerdigung vorstellst und überlegst, was die verschiedenen Redner über dich sagen werden.

Wie soll deine Familie dich beschreiben? Und was sollen deine Freunde über dich sagen? Wie willst du von deinen Arbeitskollegen bezeichnet werden und wie von deinen Freunden aus dem Fußballclub?

Diese Fragen werden allerdings umso wertvoller, je näher man sie in die Zukunft rückt. 46 Jahre sind noch viel Zeit. Was wäre aber, wenn du nur noch vier Jahre auf deinem Maßband übrig hättest? Was sollten die oben genannten Personen über dich sagen, wenn sie heute in vier Jahren an deinem Grab stehen und um dich trauern?

Vielleicht denkst du jetzt: »Ist mir doch egal, was die anderen über mich denken. Wenn ich tot bin, bin ich tot!« Ja klar, darum geht es auch gar nicht. Du sollst nicht dein Leben danach ausrichten, was andere über dich denken.

Der Kern dieser Übung zielt darauf ab, dir über deine eigenen Werte und Prinzipien klar zu werden und danach zu leben. Willst du, dass deine Familie Folgendes über dich sagt: »Er war ein absoluter Familienmensch. Er war immer für uns da und hat alles stehen und liegen gelassen, wenn es einem Familienmitglied schlecht ging.«?

Gleichzeitig bist du heute aber an vier von fünf Tagen in der Woche auf Geschäftsreise und am Wochenende mit deinen Freunden beim Fußball? Dann solltest du überlegen, ob du dein Leben wirklich im Einklang mit deinen Werten führst.

Wäre es dir lieber, dass deine Arbeitskollegen sagen: »Er hat sich immer für alle aufgeopfert und viele Nachtschichten geschoben, um das Unternehmen nach vorne zu bringen«? Oder würdest du bevorzugen, wenn sie dein Selbstmanagement loben und dich bewundern, wie schnell du Karriere gemacht hast, obwohl du nie länger als neun Stunden täglich gearbeitet hast?

Wie ändert sich dein Leben durch klare Werte und Prinzipien? Ganz einfach, es wird dir wesentlich leichter fallen, Prioritäten zu setzen. Bei allem, was du tust, kannst du dich in Zukunft fragen: »Zahlt diese Tätigkeit langfristig auf meine eigenen Wertvorstellungen ein?« Falls du diese Frage mit Nein beantwortest, solltest du auch zu dieser Tätigkeit Nein sagen. Du erschaffst dir also

deinen eigenen inneren Kompass, anhand dessen du viel leichter entscheiden kannst, für welche Dinge du die verbliebenen Jahre auf deinem Maßband verwenden möchtest.

Einen Punkt möchte ich dabei besonders hervorheben. Ich habe nicht nur zahlreiche Bücher über Ziele und Visionen, sondern auch über die Glücksforschung gelesen. Ein Aspekt zieht sich dabei wie ein roter Faden durch alle Bücher, Videos und Artikel zum Thema »Glück«: zwischenmenschliche Beziehungen. Vor allem für Sterbende, egal in welchem Alter, sind die persönlichen Beziehungen zu anderen Menschen am wichtigsten. Jeglicher Besitz, den sie vorher angehäuft haben, hilft ihnen nicht weiter, wenn sie allein auf dem Sterbebett liegen.

Was sind jetzt aber deine persönlichen Werte? Stelle dir folgende Situation vor. Du bist fest angestellt und dein Chef kommt am späten Nachmittag in dein Büro. Du freust dich schon auf ein Konzert heute Abend, zu dem du mit deiner Partnerin und guten Freunden gehst. Es ist deine Lieblingsband und ihr habt schon vor sechs Monaten die Karten gekauft.

Da präsentiert dir dein Chef eine Aufgabe, die wahnsinnig wichtig für das Unternehmen und eure Abteilung ist. Sie muss leider bis heute um 24 Uhr erledigt werden, sonst ist es zu spät.

Was machst du nun? Wie entscheidest du dich? Und vor allem: Warum entscheidest du dich für oder gegen die Aufgabe?

Betrachte die verschiedenen Werte in diesem Rad. Welche davon sind dir besonders wichtig? Würdest du das Konzert absagen, um bei der nächsten Gehaltserhöhung mehr Geld fordern zu können?

Oder um morgen deinen Kollegen zu erzählen, welche Opfer du für die Firma bringst, und damit deinen Status zu festigen? Oder sind dir vor allem deine Freunde wichtig und du gehst auf das Konzert?

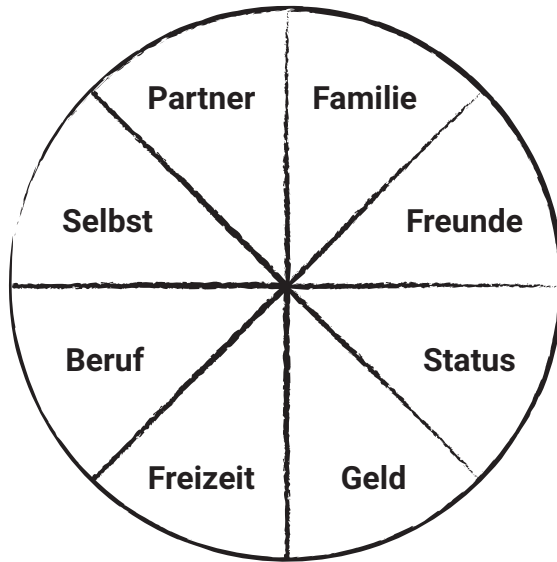


Abbildung 2: Das Werte-Rad

Wenn du diese Frage beantwortet hast, fällt es dir sicherlich leichter, folgende Übung durchzuführen.

Du hast es dir vermutlich schon gedacht. Du darfst deine eigene Grabrede schreiben. Ich weiß aus Erfahrung, dass es Überwindung kostet, aber deshalb liest du ja dieses Buch.

Nimm dir ein schönes Glas Rotwein und setze dich in Ruhe hin. Beginne mit Stichpunkten eine Sammlung von Geschichten und Charaktereigenschaften, die du gerne an deiner Beerdigung über dich hören wollen würdest.

Im Anschluss formulierst du daraus eine schöne Rede!

3. »5 aus 100« anstelle von »6 aus 49«

Es ist Oktober 2016. Während draußen der Herbstregen die bunten Blätter von den Dächern spült, sitze ich im gut beheizten Dachgeschoss eines über 100 Jahre alten Hauses in einem Stuhlkreis. Mit mir im Kreis sitzen vor allem ältere Frauen um die 60, abgesehen von der Leiterin des Seminars. Sie ist 75!

In einem meiner Weiterbildungsanfänge habe ich mich zu einem Volkshochschulkurs am Starnberger See angemeldet. Der Titel: »Was ist der Sinn des Lebens?«

Ich dachte mir damals: »Gut, die zwei Tage kannst du schon opfern, wenn du danach weißt, was der Sinn des Lebens ist.«

Wir sitzen also sonntagabends im Kreis, nachdem wir zwei Tage lang sehr intensiv über verschiedene Lebensentwürfe sowie Ziele und Visionen der einzelnen Teilnehmer gesprochen haben. Dabei war es wirklich interessant, dass einige der Teilnehmerinnen sich bis zu ihrem 60. Lebensjahr noch nie Gedanken über ihre Stärken und Schwächen, geschweige denn über ihre Ziele im Leben gemacht haben. »Es hat sich halt immer alles so ergeben«, war der Tenor.

Das Seminar nähert sich dem Ende und ich denke mir »Was ist denn jetzt genau der Sinn des Lebens? Bekomme ich diese Frage noch beantwortet oder werde ich ihn womöglich niemals finden?«

Und tatsächlich erhalte ich nach langem Warten eine Antwort auf diese Frage. Allerdings nicht die, die ich und die anderen Teilnehmer uns erhofft hatten. Die Seminarleiterin beschreibt das Leben wie eine Wanderung. Man nimmt sich einen Gipfel (ein Ziel) vor und erklimmt ihn. Von dort sieht man schon den nächsten Gipfel. Um dorthin zu kommen, muss man aber in den meisten Fällen durch Täler gehen. So erklimmt man Berg für

Berg, durchwandert Tal für Tal und macht dabei immer wieder in Ortschaften Rast, um sich auszuruhen.

Nicht nur weil ich in München wohne und leidenschaftlich gerne wandere, finde ich diese Metapher sehr passend.

Da sie mit ihren 75 Jahren dieses Seminar bereits seit 29 Jahren anbietet, vertraue ich ihrer Meinung durchaus. Sie hat sich also schon mit der Frage nach dem Sinn des Lebens beschäftigt, als ich selbst noch gar nicht auf der Welt war.

Vor allem aber nimmt sie den Teilnehmern den Druck, »den einen« Sinn des Lebens finden zu müssen. Stellst du dir auch manchmal die Frage: »Warum bin ich auf der Erde? Was ist meine Bestimmung? Was ist mein Sinn im Leben?«

Ich hatte viele Klienten, die sich jahrelang genau diese Frage gestellt haben und denen ein Stein vom Herzen fällt, wenn ich ihnen sage: »Es gibt nicht den einen Sinn im Leben, und du solltest endlich aufhören, danach zu suchen.«

Das Leben ist eine Aneinanderreihung von Ereignissen und kein Hinarbeiten auf ein bestimmtes Ziel. Das Gleiche schreibt auch John Strelecky in seinem Buch *The BIG 5 for Life*. Ich finde das BIG 5 Konzept super. Es nimmt dir den Druck, dich auf eine Sache konzentrieren zu müssen, und fragt stattdessen: Was sind die fünf Dinge, die du im Leben gerne noch besitzen, erleben oder tun möchtest?

Seit ich selbst mit dieser Methode arbeite und meine BIG 5 definiert habe, bin ich nicht mehr auf der Suche nach dem einen Sinn des Lebens. Ich lebe für mein nächstes Ziel auf dieser Liste und wenn ich es erreicht habe, halte ich Ausschau nach dem nächsten. Genau wie in der oben beschriebenen Wander-Metapher.

Eine meiner BIG 5 ist zum Beispiel, einen Bestseller zu schreiben, was ich gerade in diesem Moment tue. Sobald das Buch den

Bestseller-Status erreicht hat, kann ich den Punkt auf meiner Liste durch einen neuen ersetzen.

Wie findest du jetzt aber genau die fünf Dinge für deine eigene Liste?

Sammele über die nächsten Wochen die TOP-100-Dinge, die du im Leben gerne noch einmal besitzen, tun oder erleben würdest. Je größer deine Liste wird, desto mehr Träume hast du noch im Leben. Notiere dir also wirklich alles, was dir als Antwort auf diese Frage einfällt.

Dann gehst du durch die Liste und überlegst, welche Dinge dir so wichtig sind, dass du sie unbedingt machen möchtest, auch wenn du nur noch ein Jahr zu leben hättest. Welche fünf Dinge wären das?

So brauchst du in Zukunft nicht mehr auf den Lottogewinn zu hoffen und darauf, dass du irgendwann morgens aufwachst und den Sinn des Lebens gefunden hast, sondern näherst dich mehr und mehr deinem ganz persönlichen Sinn an.

4. Finde dein Ikigai

Es ist ein kalter Januartag in Hiroshima, Japan. Der graue Himmel und ein leichter Nieselregen verstärken die melancholische Stimmung, die meine Freundin und mich übermannt, als wir aus dem Zug aussteigen. Wir nähern uns langsam und andächtig dem sogenannten Atomic Bomb Dome. Das heute als Gedenkstätte dienende Gebäude befand sich damals direkt unter der explodierenden Atombombe. Die Sprengkraft der Bombe zerstörte sämtliches Leben in einem Radius von zwei Kilometern. Nur die Mauern dieses Gebäudes blieben weitestgehend erhalten.

Angezogen von der Statue eines kleinen Mädchens mit einem gefalteten Kranich in der Hand, laufen wir weiter. Wir entdecken eine Informationstafel und tauchen in die bewegende Geschichte ihres kurzen Lebens ein.

Das Mädchen hieß Sadako Sasaki, und als am 6. August 1945 die Atombombe über Hiroshima explodierte, war Sadako gerade einmal zweieinhalb Jahre alt.

Sie überlebte die Explosion und war ein fröhliches und sehr sportliches Mädchen. Erst im Alter von elf Jahren bricht sie zusammen und erfährt, dass sie an Leukämie erkrankt ist.

Eine Spätfolge der Atombombe.

Nach ihrer Erkrankung hört sie von der Legende der 1000 Kraniche. Diese besagt, dass derjenige, der 1000 Origami-Kraniche faltet, von den Göttern einen Wunsch erfüllt bekommt. Sie klammert sich an diese Hoffnung und beginnt ihre Arbeit.

Die genaue Zahl der gefalteten Kraniche ist nicht überliefert, denn sie starb leider 1955 an den Folgen der Leukämie, bevor sie die 1000 erreicht hat.

Ihre Leidenschaft und ihre Ausdauer haben das ganze Land inspiriert. Nach ihrem Tod haben ihre Mitschüler ihre angefangene Arbeit fortgesetzt und tausende von Kranichen gefaltet.

Meine Freundin und ich blicken von der Informationstafel auf und sehen vor uns in einem Glaskasten, vom Regen geschützt, hunderttausende bunte Origami-Kraniche. Der Anblick raubt uns den Atem.

Sie dienen uns heute als Mahnmal, dass solch eine Katastrophe hoffentlich nie wieder passieren wird. Und gleichzeitig zeigen sie uns, was der Traum eines einzelnen Mädchens alles bewegen kann.

Sadako wäre sicherlich überrascht, wenn sie wüsste, wie viele Menschen sie durch ihre Taten inspiriert hat.

Wenig später an diesem Tag entdeckte ich in einer großen Buchhandlung in Hiroshima zahlreiche englische Bücher über »Ikigai«. Ich beginne mich mehr und mehr in dieses spannende Lebensprinzip der Japaner einzulesen.

Ikigai bedeutet frei übersetzt »das, wofür es sich zu leben lohnt«, »die Freude und das Lebensziel« oder salopp ausgedrückt »das Gefühl, etwas zu haben, für das es sich lohnt, morgens aufzustehen«.

Die Ursprünge dieses Konzeptes gehen dabei bis ins 14. Jahrhundert zurück. Richtig populär wurde es jedoch mit dem ökonomischen Aufschwung in den 1960er Jahren. Es setzte ein regelrechter Ikigai-Boom ein, der erst jetzt so langsam nach Europa gelangt.

Um dein Ikigai zu definieren, musst du »einfach nur« deine eigenen Antworten auf vier verschiedene Fragen finden.

1. Was liebe ich?
2. Was kann ich gut?
3. Was braucht die Welt von mir?
4. Wofür werde ich bezahlt?

Lass uns gemeinsam tiefer in jede Frage eintauchen und schauen, wie du am einfachsten zu deinen persönlichen Antworten gelangen kannst. Dabei hilft es, sich wirklich jede Frage separat zu stellen und die Antworten nicht direkt zu kritisieren. Selbst wenn du mit einer Aufgabe keinen einzigen Euro verdienen kannst, kannst du sie lieben. Selbst wenn die Welt etwas scheinbar nicht braucht, kannst du dafür bezahlt werden.

Interessant wird es aber natürlich in der Schnittstelle dieser vier Bereiche. Dort befindet sich dein Ikigai.



Abbildung 3: Ikigai

Was liebe ich? Die Frage kannst du auch anders formulieren: »Wobei vergisst du völlig die Zeit?« Oder: »Wovon kannst du stundenlang begeistert erzählen?«

Ich hatte letzte Woche erst wieder einen Tag, an dem ich komplett die Zeit vergessen habe. Meine Freundin ging morgens um acht Uhr aus dem Haus, und ich wollte mich nur kurz im Bademantel an den Schreibtisch setzen, um einige Blogartikel zu schreiben.

Als ich das nächste Mal auf die Uhr schaute, war es elf Uhr. Ich saß immer noch im Bademantel am Schreibtisch und hatte die letzten drei Stunden ein wirkliches »Flow-Gefühl« erlebt.

Was kann ich gut? Bei dieser Frage geht es sowohl um dein Selbstbild als auch um dein Fremdbild. Was glaubst du besonders gut zu können? Ist es vielleicht sogar die gleiche Tätigkeit wie diejenige, die du liebst? Das wäre umso schöner.

Um wirklich gut beurteilen zu können, worin deine größten Stärken liegen, kann aber auch die Fremdeinschätzung von Freunden oder Kollegen helfen. Wofür bekommst du am meisten Lob? Welche Stärken sprechen dir andere Menschen zu?

In dieses Thema tauchen wir noch einmal intensiver im Kapitel »Eine E-Mail, die dein Leben verändern wird« ein.

Was braucht die Welt von mir? Diese Frage ist schon schwieriger zu beantworten als die letzten beiden. Im besten Fall ist die Aufgabe, die du liebst und gut kannst, auch noch gut nachgefragt.

Aber was ist, wenn nicht? Das, was die Welt von dir braucht, ist nicht so leicht zu finden. Und du solltest dich nicht gleich entmutigen lassen, sondern einfach mit dem starten, was du liebst und gut kannst.

Als ich 2016 meinen Blog 52ways.de gestartet habe, konnte ich mir zunächst auch nur die ersten beiden Fragen beantworten. Braucht die Welt einen weiteren Blog, wo doch jeden Tag weltweit zehntausende neue Blogs ins Internet gestellt werden?

Die Frage konnte ich erst nach einigen Monaten anhand des positiven Feedbacks und der steigenden Leserzahlen bestätigen.

Lasse dich also nicht entmutigen, sondern beginne und behalte diese Frage dennoch immer im Hinterkopf. Frage deine Kunden, was sie wirklich brauchen, und prüfe, wo sich Überschneidungen zwischen deinen Stärken und ihren Präferenzen ergeben.

Wofür werde ich bezahlt? Genau diese Frage habe ich mir auch als letzte der vier gestellt. Wie kann man mit einem Blog Geld verdienen? Es gibt verschiedene Wege der Monetarisierung, aber alle machen erst mit einer gewissen Reichweite und regelmäßigen Besuchern Spaß.

Mittlerweile habe ich verschiedene Kanäle wie Affiliate-Provisionen, Verkäufe von Online-Kursen und individuelle Coachings erschlossen.

Überlege dir, wie profitieren andere von deinem Angebot? Was könnten sie bereit sein, dafür zu zahlen? Welche Nische kannst du besetzen? Was kannst vielleicht nur du anbieten, wofür andere zu bezahlen bereit sind?

Zum Abschluss ist mir noch einmal wichtig zu betonen, was Ikigai nicht ist. Es geht dabei nämlich nicht ums Träumen, sondern ums Machen. Lege also einfach los und beantworte eine Frage nach der anderen für dich. Es ist sehr unwahrscheinlich, dass du heute schon alle vier perfekt beantworten kannst.

Aber du kannst schon einmal den aktuellen Zustand festhalten und dich auf dieser Basis weiterentwickeln.

Dein ganz eigenes Ikigai ist nämlich kein Ziel, das du einmal erreichst und dann wieder damit aufhörst. Es ist eine tägliche Aufgabe, die dich morgens aus dem Bett treibt.

Stelle dir vor allem die ersten beiden Fragen »Was liebe ich?« und »Was kann ich gut?«. Wenn du den Antworten auf diese beiden Fragen folgst und ein wenig unternehmerisches Denken besitzt, werden sich die dritte und vierte Frage sehr wahrscheinlich im Laufe der Zeit von selbst beantworten.

5. Angst hilft dir zu wachsen

Es gibt das schöne Bild von Hummern.

Wenn Hummer wachsen, legen sie ihren Panzer ab, und es dauert, je nach Alter, mehrere Wochen, bis sie ihren neuen Panzer gebildet haben. In dieser Zeit sind sie sehr verletzlich, gleichzeitig ist diese Phase aber nötig, um wachsen zu können. Immer wenn du dich weiterentwickeln willst, musst du also etwas Altes, das dir Sicherheit gegeben hat, loslassen und dich eine Zeit lang ohne Panzer durch dein Leben bewegen.

Natürlich sind mit diesem Wachstum Ängste verbunden, aber die Frage ist, wie stark wir uns auf diese Ängste fokussieren.

Lass uns eine kurze Übung durchführen. Nimm dir zehn Sekunden Zeit und zähle alle roten Gegenstände in dem Raum, in dem du gerade bist. Schaue jetzt vom Buch hoch und starte. Los geht's!

Und? Wie viele hast du gezählt?

Wenn ich dich jetzt spontan fragen würde, wie viele grüne Gegenstände im gleichen Raum sind, hast du keine Antwort, richtig? Das ist ja auch klar, denn du hast dich nur auf die roten fokussiert.

Die roten Gegenstände repräsentieren deine Ängste und die grünen Gegenstände mögliche Lösungen. Wie du dich in Zukunft mehr auf positive Fragen und Lösungen konzentrierst und dadurch deine Ängste in den Hintergrund rücken, erfährst du in diesem Kapitel.

Laut einer *Focus*-Umfrage zu den häufigsten Ängsten der Menschen haben 41 Prozent Angst davor, öffentlich zu reden, und nur 19 Prozent Angst vor dem Tod. Vereinfacht bedeutet das im Umkehrschluss, dass bei einer Trauerfeier jeder Zweite

lieber im Sarg liegen würde, als die Grabrede zu halten. Ist das nicht verrückt?

In diesem Kapitel soll es aber nicht um die öffentliche Rede, sondern um Ängste gehen. Nur wenn wir uns unseren Ängsten stellen und mit ihnen, statt gegen sie arbeiten, können wir wachsen und damit wirklich erfolgreich werden. Woher kommen aber Ängste genau und warum haben sie sogar Vorteile?

Angst ist eine menschliche Basisemotion wie Liebe, Freude oder Hass. Sie wird von so gut wie jedem Menschen weltweit empfunden und auch die meisten Säugetiere kennen das Gefühl der Angst.

Der Begriff kommt vom lateinischen Wort »angustiae« und bedeutet übersetzt so viel wie »Enge der Brust«. Das Gefühl kennst du bestimmt, oder? Es zieht dir die Brust vor Angst zusammen und du glaubst, keine Luft mehr zu bekommen.

Evolutionär gesehen ist das ein durchaus sinnvolles Gefühl und war viele Jahrhunderte überlebenswichtig. Die Angst hat uns vor Schmerzen, Verletzungen und dem Tod beschützt.

Es gibt drei Reaktionen, die durch Angst ausgelöst werden: Kampf, Flucht oder Erstarren.

Wenn uns der Angreifer schwächer erscheint, wählt unser Körper bevorzugt den Kampf als probates Mittel. Wenn uns der Gegner stärker, aber langsamer erscheint, ergreifen wir meistens die Flucht. Und wenn uns das Gegenüber sowohl stärker als auch schneller erscheint, hilft nur noch das Erstarren zur Salzsäule.

Angst ist also im Grunde genommen etwas sehr Positives, denn sie hat Jahrtausende lang unser Überleben gesichert. Nur ist die Wahrscheinlichkeit, dass wir heute auf der Straße von einem Säbelzähntiger angefallen und gefressen werden, sehr gering. Dennoch ist eine gewisse Form der Angst immer noch sinnvoll.

Wir Menschen sind nämlich durch zwei Dinge motiviert:

1. den Willen, Schmerz zu vermeiden,
2. das Verlangen, Freude zu empfinden.

Die Angst zählt vor allem auf den ersten Punkt ein und möchte uns dabei helfen, Schmerz zu vermeiden. Dass ein gewisser Grad von Schmerz allerdings die Voraussetzung ist, um eine optimale Leistung abzuliefern, haben die beiden Forscher Robert Yerkes und John D. Dodson bereits 1908 nachgewiesen.

Nach ihnen ist das »Yerkes-Dodson-Gesetz« benannt, das auch als Aktivationsmodell bezeichnet wird. Es setzt die kognitive Leistungsfähigkeit ins Verhältnis zu einem allgemein-nervösen Erregungsniveau. Was heißt das genau?

In der Abbildung 4 siehst du ein auf dem Kopf stehendes U. Es besteht also ein umgekehrter U-förmiger Zusammenhang zwischen der Performance und der Anspannung und Aktivierung des Körpers.

An der Spitze der Kurve ist die höchste Leistungsfähigkeit und gleichzeitig ein mittleres Anspannungsniveau erreicht.

Das Gesetz besagt also, dass wir bei zu wenig Anspannung eine schlechte Leistung erbringen und wenn wir vor Angst erstarren, unsere Leistung auch wieder abfällt.

Dazwischen liegt die goldene Mitte, in der wir optimal belastbar sind. Es geht also darum, sich von den Ängsten nicht ausbremsen zu lassen, sie aber auch nicht völlig zu ignorieren.

Erfolgreiche Menschen akzeptieren die Angst und leben mit ihr. Sie kämpfen nicht dagegen an. Sie wissen, dass sie da ist, widmen ihr aber nur einen kleinen Teil ihrer Aufmerksamkeit.

Wie kannst du jetzt mit deinen Ängsten am besten umgehen?

Zunächst einmal ist es mir wichtig festzuhalten, dass ich unter Ängsten keine einmaligen Mutproben verstehe.

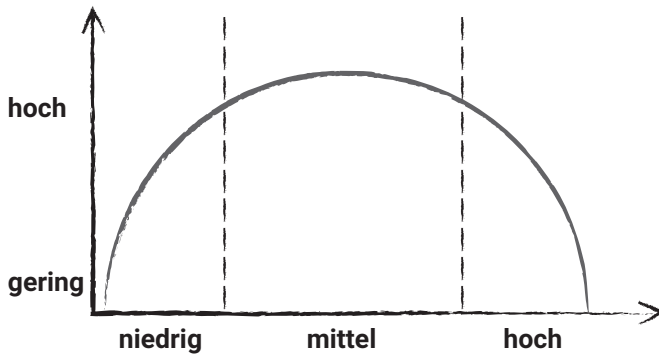
Produktivität**Erregungsniveau**

Abbildung 4: Das Yerkes-Dodson-Gesetz

Du kennst vielleicht auch den Typ Mensch, der erzählt, dass er im Urlaub in Neuseeland Bungeespringen war, dann aber im Meeting sitzt und sich nicht traut, dem Chef zu widersprechen.

Viel wichtiger als die einmalige Überwindung von Ängsten ist der Umgang mit alltäglichen Mutproben. Wovor hast du immer wieder Angst, obwohl du weißt, dass es dich unglaublich weit nach vorne bringen würde? Ist es tatsächlich die öffentliche Rede oder vielleicht die Angst vor Ablehnung, wenn du einmal NEIN sagst?

Ist es die Eifersucht auf deine Partnerin oder die Angst vor Aktien, weil sie dir zu riskant sind?

Ich möchte dir einen Ansatz vorstellen, den ich durch Tim Ferriss kennengelernt habe. Es ist eine in vielen Business-Ratgebern zitierte Form, um die Energie von Ängsten zu nutzen und zum Positiven zu wandeln.

Nimm dir für diese Übung eine DinA4-Seite und unterteile sie in drei Spalten. In der ersten notierst du alle Worst Cases, die eintreten können und vor denen du große Angst hast. In der zweiten Spalte überlegst du dir zu jedem dieser schlimmsten Fälle etwas, das du tun kannst, um es vorab zu verhindern.

Und in der dritten Spalte schließlich gehst du davon aus, dass der Fall eingetreten ist, du es nicht verhindert hast. Notiere dir, wie du die Situation anschließend am besten klären kannst.

Ängste werden größer, wenn wir sie nicht benennen können. Allein durch die Beschäftigung mit den Problemen und diesen Fragestellungen wird die Angst also von ganz allein reduziert.

Gleichzeitig geht es aber darum, dass du ins Handeln kommst und die Angst überwindest. Deshalb ist die Übung an dieser Stelle noch nicht vorbei.

Ich empfehle dir, nach dem Ausfüllen dieser Tabelle den Fokus auf die Vorteile und Benefits eines möglichen Erfolgs zu legen. Was hättest du davon, wenn die Situation nicht mit dem schlimmsten Fall endet, sondern ein voller Erfolg wird?

Und im letzten Schritt kannst du dir noch einmal überlegen, was es dich kosten würde, nichts zu tun! Ist der Stillstand nicht viel schlimmer und sogar teurer als das Risiko möglicher Fehler? Was wären die emotionalen, finanziellen und körperlichen Konsequenzen, wenn du nichts unternimmst?

6. Wirf einen Blick in meinen Kleiderschrank!

Ich möchte dich einladen, mit mir gemeinsam noch einmal die letzten Kilometer meines ersten Marathons 2017 in Frankfurt zu erleben.

Ich war am Ende. Eigentlich war ich schon seit Kilometer 30 am Ende, aber dank meiner Familie und Freunde am Streckenrand quälte ich mich Meter für Meter durch die Frankfurter Innenstadt. Die lustigen Schilder am Wegesrand, auf denen Sprüche standen wie »Aufgeben kannst du bei der Post!«, waren dabei nur eine schwache Motivation.

Das, was mich wirklich antrieb, war das Bild vor meinem geistigen Auge, auf dem ich über den roten Teppich in der Frankfurter Festhalle in das Ziel einlaufe und trotz Erschöpfung vor Glück meine Arme nach oben reiße.

Jetzt war das Ziel tatsächlich greifbar nahe. Noch einen knappen Kilometer bis zum Ziel. Während ich schleppend und unkoordiniert einen Fuß vor den anderen setzte, dachte ich an meinen Kleiderschrank. Ja, du hast richtig gelesen!

Nur knapp drei Monate vor dem Tag des Rennens war meine Teilnahme alles andere als sicher. Ich hatte bei jedem Training bereits nach den ersten drei Kilometern so starke Schmerzen im rechten Knie, dass ich meine Läufe abbrechen musste. Die vom Arzt verordnete Physiotherapie zeigte zwar langsam Wirkung, für mein Empfinden aber viel zu langsam. Jetzt hatte ich schon sechs Monate für diesen Marathon trainiert und sollte so kurz vor dem Ziel scheitern? Nein!

Ich hatte mir ein Vision-Board erstellt, auf dem ich all die Dinge visualisiert habe, die ich in meinem Leben noch erreichen, besitzen oder tun wollte. Es ist eine Collage mit Bildern und einigen

Stichworten. Die Bilder habe ich mir aus dem Internet und aus Zeitschriften herausgesucht. Ein großes Foto zeigte den Marathonläufer Arne Gabius beim Einlauf in die Frankfurter Festhalle.

Das Vision-Board hing in meinem Kleiderschrank auf der Innenseite der Tür. So konnte ich jeden Morgen, wenn ich mich anzog, einen Blick darauf werfen und wurde an meine großen Lebensträume erinnert.

Gleichzeitig war mein Vision-Board aber privat genug, dass es nicht jeder Besucher in unserer Wohnung sehen konnte.

Während ich also auf meine rechtzeitige Genesung hoffte, stand ich morgens minutenlang vor diesem Bild. Ich stellte mir vor, wie ich schon von Weitem die Musik aus der Halle hören und den roten Teppich sehen würde.

Ich lief in Gedanken der Halle entgegen, wusste, darin warteten neben 2000 anderen Zuschauern meine Familie und Freunde auf mich, und bekam jeden Morgen eine Gänsehaut, bevor ich realisierte, dass ich immer noch vor meinem Kleiderschrank stand.

Als ich dann acht Wochen vor dem Rennen endlich wieder trainieren konnte und sonntags Strecken von bis zu 33 Kilometern lief, rief ich mir immer wieder dieses eine Bild vor Augen: ich auf dem roten Teppich. Laute Musik. Ich laufe in die Halle ein, reiße die Arme hoch und genieße den Zieleinlauf.

Tatsächlich sollte es genauso kommen! Mit diesem Bild vor Augen lief ich dem Ziel entgegen. Schon von Weitem hörte ich die wahnsinnige Stimmung aus der Halle und sah die Läufer auf den roten Teppich einbiegen. Ich näherte mich ehrfürchtig und spürte förmlich einen Sog, der mich dem Ziel entgegen und in die Halle zog. Die letzten Meter wurde ich immer langsamer, um den Moment in mich aufzusaugen und den Zieleinlauf zu genießen. Es war noch viel schöner, als ich es mir vorher vorgestellt hatte.

Ich glaube nicht, dass ich ohne diese klare Visualisierung meines Ziels bis zum Ende durchgehalten hätte.

Dazu gibt es in der Literatur allerdings zwei Theorien:

Die eine Gruppe ist der Meinung, dass man sich sein Ziel so vor seinem geistigen Auge vorstellen sollte, als ob man die Situation selbst erlebt. Das nennt man eine assoziative (innere) Perspektive.

Die zweite Gruppe widerspricht dieser These und ist der Meinung, dass sich das Gehirn dadurch in die Irre führen lässt. Wenn wir uns eine Situation sehr intensiv und häufig bildlich vorstellen, kann unser Gehirn irgendwann nicht mehr unterscheiden, ob wir diese Situation wirklich erlebt oder sie uns nur ausgedacht haben.

Deshalb empfehlen sie die dissoziative (äußere) Perspektive einzunehmen. Dabei beobachtest du dich selbst imaginär, wie du etwas ausführst. In meinem Fall würde ich also zum Beispiel auf der Tribüne sitzen und mich selbst durch das Marathon-Ziel laufen sehen.

Dadurch verhindert man angeblich die Vorwegnahme des Ziels. Genau diese kann nämlich dazu führen, dass wir uns nicht mehr anstrengen, weil das Gehirn der Meinung ist, wir hätten das Ziel schon erreicht. Warum sollte man also jetzt noch Energie dafür aufbringen?

Ich persönlich bin einerseits ein sehr visueller und gleichzeitig ein eher rationaler Mensch. Ich brauche also die intensive Vorstellung, bei der ich selbst durch das Ziel laufe, und gleichzeitig weiß ich danach, dass noch einige Trainingskilometer zu absolvieren sind, bevor ich dieses Ziel erreiche.

Finde für dich heraus, welche Vorstellung dir besser liegt. Aber beginne zuallererst mit deinem persönlichen Vision-Board.

Ich empfehle dir, dein Vision-Board auf deinen BIG 5 aufzubauen. Schreibe dir diese fünf Punkte auf und blättere anschließend durch Zeitschriften und lasse dich inspirieren. Welche Bilder passen zu deinen fünf großen Zielen im Leben? Fange einfach an und erstelle eine Collage, die du an einem Ort aufhängst, den du täglich aufsuchst.

Wenn du nach einigen Wochen merkst, dass das eine oder andere Bild dich nicht anspricht, tausche es einfach aus! Es muss nicht gleich beim ersten Mal perfekt sein. Viel wichtiger ist, dass du einfach anfängst mit der Visualisierung deiner Ziele und Träume!

7. Was wir von Aktiengesellschaften lernen können

Bei der Jahresplanung habe ich früher mein Jahr immer in zwei Hälften geteilt. Vor meinem Geburtstag und nach meinem Geburtstag. Dadurch, dass ich Ende Juni geboren bin, war das immer sehr praktisch. So hatten beide Jahreshälften genau sechs Monate und ich konnte an meinem Geburtstag immer Zwischenbilanz ziehen.

Ich setzte mir also am Anfang des Jahres Ziele für das gesamte Jahr und hielt sie auch vorbildlich schriftlich fest. Als ich dann nach sechs Monaten schaute, wie weit ich schon gekommen war, war ich meistens ziemlich schockiert.

Ich hatte in den ersten sechs Monaten immer das Gefühl, dass das Jahr noch ewig dauern würde und ich mir keinen Stress machen müsste.

Auf einmal war es dann schon Juli und die zweite Jahreshälfte verging bei mir irgendwie immer schneller als die erste. Ich kann es wissenschaftlich nicht nachweisen, aber ich bin mir sicher, dass die Uhren zwischen Juni und Dezember schneller laufen müssen. Geht es dir auch so?

In den letzten Jahren habe ich außerdem festgestellt, dass gegen Ende des Jahres die Nachfrage nach meinem Coaching deutlich stärker war als zu Beginn des Jahres.

Nach zahlreichen Interviews habe ich auch herausgefunden, warum das so ist.

Meine Klienten sind, genau wie ich früher, am Anfang des Jahres der Meinung, dass das Jahr noch lange genug ist und sie ihre Ziele schon irgendwie erreichen werden. Nachdem sie dann meistens im Sommer bemerken, dass sie noch gar nicht begonnen haben, etwas dafür zu tun, legen sie euphorisch los.

Nach kurzer Zeit stellen sie jedoch fest, dass es doch nicht so leicht ist, sich dauerhaft zu motivieren und regelmäßig etwas für sein Ziel zu tun.

Somit melden sie sich dann für ein Coaching an und fragen, woran es liegen könnte, dass sie die ganze Zeit so wenig für ihre Ziele getan haben und jetzt gegen Ende des Jahres in Stress geraten.

In diesen Fällen schauen wir uns dann immer genau an, wie sie ihre Jahresziele heruntergebrochen haben und dort liegt meistens schon der größte Fehler. Sie haben sie nämlich gar nicht heruntergebrochen.

Was bei Aktiengesellschaften häufig als Nachteil gesehen wird, ist für Start-ups und Privatpersonen eine große Chance: die quartalsweise Planung.

Ein Jahr ist für die meisten von uns ein zu großer und unüberschaubarer Zeitraum.

Wir neigen dazu, am Anfang des Jahres alles ans Ende zu schieben und uns keinen Stress zu machen. Am Ende bekommen wir dann aber genau diesen, wenn wir unsere Ziele wirklich erreichen wollen.

Begünstigt wird es durch viele jährliche Termine. So werden die Ziele in Unternehmen meistens auf Jahresbasis gesetzt und an Neujahr macht sich jeder Mensch gute Vorsätze. Nicht zuletzt haben wir einmal im Jahr Geburtstag und reflektieren dort vielleicht das vergangene Lebensjahr.

Ein Monat dagegen ist häufig so schnell vorbei, dass er schwer zu planen ist. Mal ist man eine Woche krank oder im Urlaub und schon steht der nächste Monat vor der Tür. Das Quartal hingegen ist die optimale Zeitspanne. Einerseits so lange, dass man einen guten Schritt vorwärtsgehen kann, und andererseits kurz genug, um sich nicht auf die faule Haut zu legen.

Wichtig ist, endlich ins Handeln zu kommen. Wir haben alle kein Wissensproblem. So gut wie das gesamte Wissen der Menschheit ist rund um die Uhr im Internet verfügbar. Wir können uns täglich stundenlang Videos über das richtige Setzen von Zielen anschauen und kommen dennoch nicht ins Handeln. Genau dabei helfen das quartalsweise Planen und Handeln.

Wenn wir von unseren großen Zehn-Jahres-Zielen ausgehen und diese herunterbrechen auf die nächsten drei Jahre und von dort auf das nächste Jahr, haben wir bereits einen wichtigen Schritt absolviert.

Jetzt aber kommt der wichtigste: das Planen des nächsten Quartals. Was möchtest du in den nächsten drei Monaten erreichen?

Bei der Planung der Quartalsziele ist eines sehr wichtig und das können wir sicherlich von großen Aktiengesellschaften lernen: messbare Ziele und konkrete To-dos.

Zum einen solltest du dir maximal drei konkrete messbare Ziele für das Quartal vornehmen und sie mit klar quantifizierbaren Zahlen versehen.

Daraus wiederum empfiehlt es sich, konkrete To-dos abzuleiten und diese direkt auf deiner To-do-Liste oder sogar im Kalender zu vermerken.

Hier gibt es eine Regel, die in keinem guten Business-Ratgeber fehlen darf: die berühmte S.M.A.R.T.-Formel. Wenn du sie schon kennst, schließe an dieser Stelle kurz die Augen und sage laut vor dich hin, wofür diese fünf Buchstaben stehen.

»S« bedeutet spezifisch. Es muss also ein konkretes Ziel sein, wie zum Beispiel: »Ich möchte mindestens an einem Abend der Woche mit Freunden Sport machen.« Unspezifisch dagegen wäre zu sagen: »Ich möchte meine Work-Life-Balance erhöhen.« Das kann nun wirklich alles heißen.

»M« steht für messbar. Du solltest das Ziel also mit konkreten Zahlen messen können. In meinem eben genannten Beispiel kannst du am Ende jeder Woche eindeutig messen, ob du den einen Abend pro Woche geschafft hast, oder nicht.

»A« steht für attraktiv. Du musst eine intrinsische Motivation verspüren, dein Ziel zu erreichen. Wenn du die vorhergehenden Kapitel aufmerksam gelesen und die Übungen umgesetzt hast, sollte es bei dir allerdings nicht an der Attraktivität deiner Ziele scheitern.

Vielleicht scheitert es aber an der »realistischen« Zielsetzung. Hierfür steht das »R« im Akronym SMART, und es ist tatsächlich einer der häufigsten Gründe, warum meine Klienten ihre Ziele verfehlen.

Sie überschätzen ihre Zeit und ihre Kräfte und setzen sich viel zu hohe Ziele.

Ich bin durchaus ein Fan davon, sich große Ziele zu setzen und diese knapp zu verfehlen. Wenn du allerdings nicht einmal in die Nähe deines Zieles kommst, solltest du im nächsten Quartal die Messlatte etwas tiefer hängen.

Zu guter Letzt sollte das Ziel terminiert (»T«) sein. Das ist mit der Quartalsplanung sowieso gegeben. Aber vielleicht möchtest du dir auch kurzfristige Ziele setzen. Dann solltest du diese auf jeden Fall mit einem konkreten Datum versehen.

Jetzt bist du hoffentlich bereit, das nächste Quartal zu planen.

Viel Erfolg!

Starte mit einem Ziel für das nächste Quartal! Was möchtest du unbedingt in den nächsten drei Monaten erreichen? Definiere konkret messbare Ergebnisse und schreibe dir die wichtigsten To-dos dafür auf!

8. Think BIG

Vor einigen Jahren kam ich mit Peter, einem sehr spannenden Immobilien-Millionär, ins Gespräch.

Peter war auf den ersten Blick ein unscheinbarer Mann in seinen späten Fünfzigern. Sein gesamtes Berufsleben hat er als verbeamteter Sachbearbeiter in seiner Heimatstadt verbracht.

Er wollte allerdings schon immer mehr als seine Kollegen. Auf der Suche nach Nebenjobs, die er abends und am Wochenende erledigen konnte, stolperte er über eine Anzeige als Heizungsableser.

Fast alle großen Hausverwaltungen setzen externe Heizungsableser ein, die ein bis zwei Mal pro Jahr die Mieter zu Hause besuchen und die aktuellen Verbrauchswerte der Heizungen ablesen.

Peter nahm den Job an, auch wenn er nicht sehr gut bezahlt war.

Er las also an ein bis zwei Abenden pro Woche in zahlreichen Wohnungen die Messwerte der Heizungen ab. So sah er jährlich knapp 1000 verschiedene Wohnungen. Er sprach mit den Mietern und hörte interessante Geschichten. Nach einigen Jahren bekam er den Tipp durch einen der Mieter, dass eine der Wohnungen günstig verkauft werden sollte, weil der Besitzer gestorben war. Da ergriff er seine Chance, nahm ein Darlehen bei einer Bank auf und kaufte die Wohnung. Er vermietete sie zu einem guten Preis und bekam monatlich eine kleine Summe ausbezahlt.

Nur wenig später erfuhr er von einer weiteren Wohnung und schlug erneut zu. So gingen die Jahre ins Land und immer, wenn er bei seinen Wohnungsbesuchen von einem Schnäppchen hörte, griff er selbst zu oder gab den Tipp an seinen Sohn oder seine Freunde weiter.

Jetzt nähert er sich langsam seinem 60. Geburtstag und müsste schon lange nicht mehr arbeiten. Er geht aber neben seinem Vollzeitjob immer noch dem Heizungsablesen nach. Zum einen, weil seine Ziele mit der Zeit mitgewachsen sind, aber vor allem, weil ihm die Arbeit Spaß macht.

Die Geschichte zeigt: Auch als einfacher Angestellter ohne Studium kann man es zum Millionär bringen, wenn man seine Ziele hoch genug setzt und größer als die anderen denkt!

Ich hoffe, du hast dir nach der Lektüre der vorangegangenen Kapitel Gedanken über deine Ziele gemacht. Wie groß hast du diese formuliert?

Glaubst du nicht auch, da geht noch ein bisschen mehr bei deinen Zielen?

Lass uns eine kurze Übung gemeinsam machen. Egal ob du gerade sitzt oder stehst, lege das Buch zur Seite und strecke beide Arme ausgestreckt so weit wie möglich nach oben. Ist das schon alles? So weit wie möglich!

Dann hältst du sie fünf Sekunden, zählst langsam von drei runter: 3,2,1 und jetzt streckst du dich noch zwei Zentimeter mehr. Das Gleiche solltest du im Anschluss an dieses Kapitel mit deinen Zielen tun.

Vor allem in Deutschland denken wir immer noch in zu kleinen Maßstäben. Das zeigt sich nicht zuletzt auch an den Venture Capital Investitionen, die in Start-ups getätigt werden. Nach einer Studie des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften wurden 2017 in Deutschland knapp 1,1 Milliarden Euro an Wagniskapital durch Venture-Capital-Gesellschaften investiert. Im gleichen Zeitraum waren es in den USA 63,8 Milliarden Euro. In China bewegen sich die Investitionen in einer ähnlichen Größenordnung.

Kein Wunder also, dass aktuell alle großen Tech-Firmen entweder aus USA oder Asien kommen.

Nicht nur auf Firmenebene, sondern auch im persönlichen Bereich sollten wir dringend anfangen, größer zu denken. Willst du immer nur in kleinen Schritten besser werden oder hast du Lust auf einen Quantensprung? Dann lies dir folgende Zeilen genau durch.

Achtung Überraschung: Der erste Schritt, um größer zu denken, ist: größer zu denken! Betrachte deine Ziele und verzehnfache sie einfach einmal. Wie fühlt sich das an?

Nicht nur bei Plattformen wie Airbnb gilt: »The Winner takes it all.« Alle großen Tech-Firmen streben eine Monopolstellung an und Google spricht sogar von »Moonshots«, wenn sie hoch riskante, aber vielversprechende Ideen fördern.

Auch wenn du deine Ziele nicht alle erreichen wirst, gilt: »Shoot the moon and you'll land among the stars.« Setze dir lieber höhere Ziele und erreiche sie nicht, als dass du dir niedrige Ziele setzt und sie jedes Mal erreichst.

Bei der ersten Variante wirst du absolut gesehen deutlich mehr erreichen.

Es gibt verschiedene Techniken, mit deren Hilfe es uns gelingt, endlich größer zu denken und ins Träumen zu kommen.

Die bekannteste Methode ist nach einem der größten »Träumer« unserer Zeit benannt: Walt Disney. Er hatte angeblich drei verschiedene Räume in seinem Büro und nahm in jedem Raum eine andere Rolle ein. Er startete in der Rolle des Träumers. In dieser Funktion durfte er völlig frei und verrückt denken. Das ist die ideale Rolle, um möglichst groß zu denken und alle einschränkenden Gedanken zur Seite zu schieben.

Anschließend nahm er die entwickelten Ideen und ging in den Raum des Realisten. Hier nahm er einen pragmatischen Standpunkt ein und entwickelte Pläne zur Umsetzung.

Anschließend wechselte er erneut den Raum und sah seine Idee und den erstellten Plan durch die Augen des Kritikers. Er hinterfragte jedes Detail und prüfte seine eigenen Ideen auf Herz und Nieren.

Falls du dich für diese Methoden interessierst, solltest du dir auch die Sechs Denkhüte von Edward De Bono anschauen. Sie basieren auf der gleichen Logik wie Walt Disneys Räume.

Wichtig ist vor allem die erste Phase, in der du wie ein kleines Kind agieren solltest. Wenn du hier bereits zu klein denkst und anschließend die Idee vom Realisten und vom Kritiker noch weiter verkleinert wird, bleibt am Ende nicht mehr viel davon übrig.

Bevor wir zum nächsten Aspekt kommen, der wichtig für große Ziele ist, möchte ich dir eine kurze Geschichte erzählen:

Zwei Schuhverkäufer werden auf eine abgelegene Insel geschickt. Sie kommen von zwei unterschiedlichen Herstellern und haben beide den Auftrag, den örtlichen Markt für Schuhe zu erkunden. Sie laufen getrennt voneinander durch die Stadt und beobachten die Menschen in ihrem Alltag.

Nach einem Tag ruft der erste seinen Chef an und sagt: »Ich habe einen guten Eindruck gewonnen und 500 Menschen beobachtet. Kein Einziger trägt hier Schuhe. Es ist viel zu heiß und sie haben kein Geld für Schuhe. Ich werde direkt morgen früh die Rückreise antreten.«

Der zweite Schuhverkäufer ruft auch am Ende des ersten Tages seinen Chef an und ist ganz aufgeregt: »Es ist verrückt! Hier trägt keiner Schuhe. Der pure Wahnsinn! Es ist ein riesiger uner-

schlossener Markt und am besten schickst du heute noch die erste Containerladung los, bevor der Wettbewerb es tut.«

Bei großen Zielen hilft es, wenn du den Fokus auf die Chancen anstatt auf die Risiken legst. Statt dir einzureden »Das können wir uns nicht leisten«, ist es viel spannender, sich die Frage zu stellen »Wie können wir uns das leisten?«.

Sofort kommen dir dabei verschiedene Antworten in den Kopf, die mittelfristig dazu führen, dass du es dir tatsächlich leisten kannst.

Wichtig dabei ist, dass du keine Angst vorm Scheitern hast. Natürlich gibt es den Spruch »Wer hoch steigt, kann auch tief fallen«. Schon klar, aber wer gar nicht erst hoch steigt, wird auch nie den Ausblick von dort oben genießen können.

Nur weil du ein Ziel nicht erreichst, heißt es nicht unbedingt, dass du gescheitert bist. Du hast sehr wahrscheinlich viel gelernt und bist zehn Mal weitergekommen als alle, die sich deutlich niedrigere Ziele gesetzt haben.

Damit du nicht in die klassischen Fallen tappst, an denen die meisten scheitern, will ich zum Abschluss noch auf die typischen Fehler beim Groß-Denken eingehen.

Der erste und offensichtlichste ist zu klein zu denken. Dein Ziel sollte so groß sein wie der Mond. Auch wenn sich dir Probleme in den Weg stellen und versuchen, die Sicht auf dein Ziel zu versperren, können sie den Mond, also dein Ziel, nie ganz verdecken, und du verlierst es nicht aus den Augen.

Es darf ruhig unrealistisch und vielleicht sogar so groß sein, dass du es zu Lebzeiten gar nicht erreichen kannst. Da wächst du schon hinein!

Der zweite Denkfehler ist, zu kurzfristig zu denken. Wenn wir in vier Wochen unser Vermögen von 10 000 Euro auf eine Million vergrößern wollen, verlieren wir vermutlich die Motivation. Wenn

wir uns dafür aber zwei bis drei Jahre Zeit geben, wird es schon realistischer.

Langfristig sollten die Ziele also groß sein, aber kurzfristig realistisch.

Zu guter Letzt: Es gibt 7,6 Milliarden Menschen auf der Erde. Wer von diesen Menschen glaubt am meisten an dich? Genau! Du!

Glaube an dich selbst, sonst tut es keiner. Warum sollten andere dir vertrauen und an dich glauben, wenn du es selbst nicht tust?

Wenn du klein denkst, werden auch die Menschen in deinem Umfeld klein über dich denken, und das Gleiche wird passieren, wenn du groß denkst.

»The man who thinks he can and the man who thinks he can't are both right.«

Das Zitat wird sowohl Henry Ford als auch Konfuzius zugeschrieben. Von wem auch immer es ist, es steckt viel Wahres darin! Glaube an dich selbst, dann werden sich Träume erfüllen, die du heute noch für völlig unrealistisch hältst.

Überprüfe noch einmal deine gesteckten Ziele. Verzehnfache sie einfach einmal und spüre, wie es sich anfühlt. Kommst du dadurch auf neue kreative Ideen und Wege, um deine Ziele zu erreichen?

9. Schweigen ist Silber, Reden ist Gold?

Ich stehe auf der Bühne und habe eben knapp 200 Gästen in zwölf Minuten meine wichtigsten Learnings aus 500 Business-Ratgebern vorgestellt.

Die Veranstaltung heißt 12min.me und ist so aufgebaut, dass jeder der drei Speaker an diesem Abend zwölf Minuten Zeit hat, einen Vortrag zu halten. Anschließend wird er zwölf Minuten mit Fragen gelöchert und dann haben alle Zuschauer Zeit, um zwölf Minuten lang zu netzwerken. Ein geniales Konzept!

Nun bin ich also fertig mit meiner Rede und zahlreiche Fragen fliegen mir entgegen. Eine davon lautet »Wieso schreibst du nicht selbst ein Buch mit den wichtigsten Learnings aus allen Ratgebern? Wenn du schon so viel gelesen hast, ist es nicht dein Traum, einmal ein eigenes Buch zu veröffentlichen?«

Jetzt hat er mich erwischt. Natürlich ist es mein Traum und nicht nur ein Traum, sondern ein konkretes Ziel für das kommende Jahr. Ich denke nach: »Soll ich allen Anwesenden von meinem Ziel berichten? Ist es dann nicht peinlich, falls ich keinen Verlag finde? Was ist, wenn sich das Projekt nochmal um ein Jahr verschiebt? Oder noch schlimmer: Wenn ich es gar nicht umsetze?«

Mir schießen zahlreiche Fragen durch den Kopf. Auf der anderen Seite bin ich schon die ersten Schritte auf dem Weg zu diesem Ziel gegangen. Ich habe ein Exposé erstellt und erste Kapitel geschrieben. Ich habe sogar schon die ersten drei Verlage kontaktiert. Leider aber bislang nur Absagen bekommen. Soll ich das hier auf der Bühne erzählen?

Ich erinnere mich an meinen eigenen Leitsatz: »Sprich über deine Ziele, nachdem du die ersten Schritte in ihre Richtung gegangen bist.« Was meine ich damit?

Es gibt eine deutsch-amerikanische Studie, an der unter anderem auch der bekannte Motivationsforscher Peter Gollwitzer von der New York University mitgewirkt hat.

Die vier Forscher haben untersucht, ob die Probanden härter für ihre Ziele arbeiteten, wenn sie sie öffentlich bekannt gemacht hatten oder wenn sie ihre Ziele für sich behalten hatten.

Dazu initiierten sie vier verschiedene Versuche, die alle sehr ähnlich aufgebaut waren. Sie fragten zum Beispiel eine Gruppe von Psychologiestudenten, welche Lernziele in Stunden sie für die folgende Woche hatten. Sie sollten ihre Ziele schriftlich festhalten. Die Forscher sammelten anschließend die Notizen ein. Bei der einen Hälfte der Probanden lasen sie bewusst offensichtlich die Zettel vor den Augen der Studenten. Diese wussten also, dass ihre Ziele nun nicht mehr geheim waren.

Bei der anderen Hälfte der Studenten steckten die Forscher die Notizen direkt in ihre Aktenmappe und gaben später an, die Zettel verloren zu haben. Am Ende der Woche befragten sie die Studenten nach ihrem tatsächlichen Lerneinsatz in Stunden.

Tatsächlich hatten diejenigen, deren Ziele »veröffentlicht« wurden, weniger Zeit investiert als die andere Gruppe.

Dieses Verhalten konnten sie auch in den anderen drei angesprochenen Versuchen nachweisen.

Sie schlussfolgerten daraus, dass die Gruppe, die ihre Ziele öffentlich gemacht hatte, bereits innerlich davon ausgegangen war, ihr Ziel erreicht zu haben. Aus diesem Grund strengten sie sich weniger an.

Fazit ist also, du solltest weniger über deine Ziele sprechen.

Damit könnte das Kapitel an dieser Stelle enden, tut es aber nicht.

Ich bin nämlich nicht vollständig einverstanden mit dieser pauschalen Aussage. Ich finde, wir sollten unterscheiden, in welchem Stadium sich das Ziel befindet und um welches Ziel es sich konkret handelt.

Ich gebe den Forschern Recht, dass man sein Ziel nicht sofort hinausposaunen sollte, sobald man es sich gesetzt hat. Damit habe ich selbst auch schon schlechte Erfahrungen gemacht. Vor allem, weil ich anschließend gemerkt habe, dass dieses Ziel nicht meine höchste Priorität hatte, und dann musste ich wieder zurückrudern bzw. erklären, warum ich doch keine Lust mehr darauf hatte.

Ich denke, es ist sinnvoll, zunächst die ersten Schritte auf dem Weg zum Ziel zu gehen. Ich brauche nicht jedem zu erzählen, dass ich einen Marathon laufen werde, wenn ich noch keine einzige Trainingseinheit absolviert habe.

Wenn ich allerdings zwei bis drei Monate regelmäßig gelaufen bin, ist es meiner Meinung nach durchaus sinnvoll, über meine Ziele zu sprechen.

Dann ergeben sich nämlich häufig Dinge, an die man vorher gar nicht gedacht hatte.

So entschloss ich mich bei der Fragerunde bei 12min.me ehrlich zu antworten und zu erzählen, dass ich gerade auf Verlagssuche bin, diese jedoch etwas schleppend anläuft. Direkt nach der Veranstaltung kamen zwei Zuschauer auf mich zu. Beide hatten sehr gute Kontakte zu zwei Verlagen und boten mir an, mich mit diesen zu vernetzen.

Bei einem von beiden hat es letztendlich sogar zu einer Zusage gereicht, auch wenn es nicht der Verlag ist, dessen Buch du gerade in den Händen hältst.

Meine Empfehlung ist also immer, in zwei Phasen zu denken. Behalte dein Ziel zu Beginn noch für dich und gehe zunächst

einmal die ersten Schritte auf dem Weg dorthin. Nach einigen Metern solltest du aber definitiv andere Personen nach dem Weg fragen und ihnen von deinem Ziel erzählen.

PS: Das Video zu meinem Talk kannst du unter folgendem Link anschauen: www.52ways.de/12min

Nimm dir deine Ziele vor. Mit welchen Personen solltest du über deine Ziele sprechen? Auch wenn du jetzt noch nicht weißt, wie sie dir bei der Zielerreichung helfen können, erwähne deine Ziele im nächsten Gespräch.

Und frage sie auch nach ihren Zielen. Du wirst sehen, wie ihre Augen zu leuchten anfangen, wenn sie dir davon berichten. Und wenn sie noch keine eigenen haben? Dann schenke ihnen dieses Buch!