



KATJA PORSCH

WECKE DEN MACHER IN DIR

MIDAS

WECKE DEN MACHER IN DIR!

**WIE DU DICH VON NICHTS UND
NIEMANDEM MEHR AUFHALTEN LÄSST**

KATJA PORSCH

MIDAS VERLAG

Wecke den Macher in dir!

Wie du dich von nichts und niemandem
mehr aufhalten lässt

© 2022 Midas Management Verlag AG

ISBN 978-3-03876-551-6

Lektorat und Korrektorat: Dr. Friederike Römhild, Berlin

Layout und Typografie: Ulrich Borstelmann, Dortmund

Cover: Agentur 21, Zürich

Alle Rechte vorbehalten. Die Verwendung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlages urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Übersetzung oder die Verwendung in Seminarunterlagen und elektronischen Systemen.

Midas Management Verlag AG, Dunantstrasse 3, CH 8044 Zürich

kontakt@midas.ch, www.midas.ch, socialmedia: follow »midasverlag«

INHALT

Vorwort	7
1 Warum?	11
2 Busfahrer oder Passagier?	15
3 Vom Hindernisseher zum Chancensucher	23
4 Die Macht der Erwartung	29
5 Was kann ich jetzt tun?	39
6 Das Chamäleonprinzip	49
7 Und tschüss, Erfahrungen!	59
8 Mach, was du willst!	67
9 Die Macht der Überzeugung	83
10 Es geht nicht darum, was es ist. Es geht darum, was es tut!	97
11 Vom USP zum UPP	101
12 Nicht Durchschnitt, sondern Spitze	119
13 Hinfallen, na und?	133
14 Raus aus der Durchschnittsfalle	145

VORWORT

LEBE!

Das ist es, was ich jedem einzelnen Menschen auf dieser Welt wünsche. So einfach sich das anhört, so kompliziert ist es oft in der Umsetzung. Denn mit LEBEN meine ich nicht: ÜBERLEBEN.

Wie viele Menschen stehen morgens auf, um zur Arbeit zu gehen. Zu einer Arbeit, die sie nur aus einem Grund machen: Weil sie glauben, es zu müssen. Sie müssen ihre Miete bezahlen, müssen ihre Familie ernähren, ihren Verpflichtungen nachkommen und vieles mehr. Ist das LEBEN?

Wie viele Menschen wachen morgens auf und sehen sich in einer Beziehung, aus der sie schon lange ausbrechen wollen. Aber sie machen es nicht. Zu groß ist die Angst, dann allein zu sein. Ist das LEBEN?

Wie viele Menschen träumen ein Leben lang davon, neu anfangen, endlich ihren Sinn im Leben zu finden. Wenn ihre Vernunft und ihre Mitmenschen ihnen dann erklärt haben, wie unsinnig ihr Ansinnen ist, begraben sie ihren Traum. Ist das LEBEN?

Bedeutet LEBEN wirklich, zu funktionieren? Das zu machen, was andere erwarten? Zuverlässig und beständig Dinge auszuführen und mit dem zufrieden zu sein, was man hat?

Genau das bedeutete LEBEN jahrelang für mich. Denn so bin erzogen worden. Bis ich merkte: Ich lebe gar nicht. Ich bin da und funktioniere. Jahrelang dachte ich, das Leben ist so, wie es ist. Bis ich verstand: Das Leben ist das, was ich aus ihm MACHE.

Egal, wo ich unterwegs bin, ob in Deutschland, der Schweiz, den USA, Südafrika, Österreich oder sonst wo in unserer wunderbaren

Welt – die meisten Menschen wünschen sich das gleiche: Sie wollen glücklich sein. Sie wollen anerkannt werden. Sie wollen gesehen werden und das Gefühl haben, gut zu sein – und zwar so, wie sie sind.

Sie wollen ihre Ziele erreichen und ihnen nicht ständig nachlaufen. Sie wollen einen Job, der ihnen Spaß macht und der sie erfüllt. Sie wollen eine Beziehung, die sie glücklich macht. Kurzum: Sie wollen leben und nicht gelebt werden!

Wir lernen so viel in der Schule, in der Ausbildung, auf der Universität. Wir lernen, Wissen zu konsumieren, aber wir lernen nicht, das Beste aus uns und unserem Wissen zu machen. Wir lernen, dass es immer jemanden gibt, der uns sagt, was wir zu tun haben und vergessen, in uns selbst nach der Antwort zu suchen. Wir lernen, dass wir alle gleich sind und uns anpassen müssen. Wir vergessen, dass es gerade das »Anderssein« ist, dass uns einzigartig macht. Wir lernen, dass Fleiß und Anpassung der Schlüssel für ein erfolgreiches Leben sind, und wir sind frustriert, wenn wir hart arbeiten und es grade mal für das Reihenhäuschen auf Kredit oder die Wohnung in der Stadt reicht.

Dabei haben wir jeden Tag die Chance, unser Leben zu verändern. Wir haben alles, was wir dafür brauchen, in uns. Doch wir wissen nicht damit umzugehen, weil wir von Kindesbeinen an auf ÜBERLEBEN programmiert sind. Wir wissen nicht, wie wir unser mitgegebenes Potential nutzen können. Oft wissen wir noch nicht mal, was alles in uns steckt. Wir wissen nicht, wie wir den wichtigsten Muskel, unser Mindset, trainieren und wie wir es schaffen, das Beste aus uns und aus jedem Umstand zu machen, egal wie frustrierend es sich auch in dem Moment anfühlen mag. Oft denken wir, wir können nichts machen und fühlen uns einfach ausgeliefert. Wir orientieren uns an den anderen, die ebenso unzufrieden sind und wissen nicht, dass es keinen Sinn macht, das zu machen, was alle machen. Denn dann werden wir nur das bekommen, was alle haben.

Wenn wir einmal verstanden haben, dass wir der Macher unseres Lebens sind, dass wir all das Potenzial und Know-how, das wir für ein glückliches, erfülltes Leben brauchen, in uns tragen, wenn wir anfangen, die Verantwortung zu übernehmen und aufhören, ständig darauf zu warten, dass uns jemand an die Hand nimmt und den Weg weist, dann können wir aus unserem Leben das machen, was es ist: das großartigste Geschenk, das es gibt. Dann werden Freiheit, Glück, Vollkommenheit, Seelenfrieden und Erfüllung plötzlich keine leeren Worthülsen mehr sein, sondern greifbare Realität. Dann sind wir da angekommen, wo wir ankommen wollen: im LEBEN.

Und genau in dieses LEBEN möchte ich dich mit diesem Buch begleiten. Ich möchte dich an die Hand nehmen und dir zeigen, wie du all die Fehler vermeidest, die ich machen musste, um endlich zu begreifen, was das wirkliche Geheimnis von Erfolg ist: keines!

Erfolg ist kein Glück, kein Zufall, kein Geburtsrecht und hat nichts mit unserem Talent und unserem Intelligenzquotienten zu tun. Erfolg ist das Ergebnis von Machen! Und zwar die richtigen Dinge zur richtigen Zeit. Und das kannst du lernen. Du kannst dein Macher-Gen in dir wecken und anfangen, dein Leben so zu leben, wie du es wirklich willst und wie du es verdient hast.

Hast du Lust?

Macher – was ist das eigentlich?

Macher sind Menschen, die ihr Schicksal und ihren Lebenserfolg nicht dem Zufall überlassen.

Macher sind davon überzeugt,

- dass Erfolg kein Geburtsrecht ist und keine Frage von Glück und Talent,
- dass es keinen Sinn macht, auf Erfolg zu warten, denn man muss ihn sich holen,
- dass jeder alles in sich trägt, um erfolgreich zu sein,
- dass jeder das Recht auf Erfolg hat,
- dass es nie zu spät ist, seinem Leben eine andere Richtung zu geben.

Macher sind bereit, alte Erfahrungen loszulassen und sich immer wieder neu zu erfinden. Sie halten nicht stur an Dingen fest, sondern sind bereit für Veränderungen. Macher sehen nicht in jedem das Problem, sie suchen die Lösung. Sie konzentrieren sich nicht auf die Hindernisse, sondern sie erkennen die Chancen.

Macher sind:

- Mutig**
 - Anders**
 - Charismatisch**
 - Hungrig**
 - Ergebnisorientiert**
 - Risikobereit**
- Kurz:** Sie sind MACHER!

Kapitel 1

WARUM?

Ich habe zwölf Jahre lang Verkäufer und Vertriebsmitarbeiter ausgebildet. In meinen Seminaren, Coachings und Vorträgen habe ich tausende Menschen begleitet und dabei immer wieder erlebt, wie viele Menschen in ein neues Business, ihre neue Stelle, ihre Selbstständigkeit, ihr neues Leben hochmotiviert aufgebrochen sind und nach einiger Zeit frustriert das Handtuch geworfen haben. Sie haben alles versucht, haben gearbeitet und gekämpft, aber es hat einfach nicht funktioniert. Anstatt an ihren Träumen und Zielen festzuhalten, haben sie sie begraben oder weiter in die Zukunft verschoben.

Doch es gab auch andere Beispiele. Diejenigen, die aufgebrochen und auch angekommen sind. Die all das erreicht haben, wovon andere nur geträumt haben. Warum? Wie kommt das? Warum funktioniert Erfolg bei dem einen und bei dem anderen nicht? Warum verkaufen die einen anscheinend mühelos, sind sehr gut positioniert und erfolgreich, und andere rennen noch dem kleinsten Umsatz hinterher? Warum erreichen die einen ihre Träume und sind so selbstbewusst, zu sagen »Alles ist möglich!«, während andere ein Leben lang ihren Träumen hinterherrennen, um sie irgendwann zu begraben?

Warum gibt es die einen, die anscheinend vom Schicksal privilegiert sind und denen alles zuzufliegen scheint, und dann die anderen, die vom Schicksal offenbar immer wieder gebeutelt werden?

Warum du?

Wenn du jetzt, in diesem Moment, auf dein Leben schaust, zu welcher Kategorie zählst du dich? Eher zu denen, denen alles zufliegt und alles gelingt oder eher zu denen, die für alles kämpfen müssen und bei denen ständig Dinge schiefgehen? Wenn du zur ersten Kategorie gehörst, mach einfach weiter so und genieße es!

Wenn du eher zur zweiten Kategorie gehörst, wenn dir das Leben schon ein paarmal so richtig in den Hintern getreten hat und du endlich zurücktreten willst, wenn du Träume hast und endlich wissen willst, wie du sie erreichen kannst, dann wirst du in diesem Buch erfahren, wie dir das gelingt.

In diesem Buch möchte ich dir Antworten auf all deine unbeantworteten Fragen rund um die Themen Glück und Erfolg geben. Ich werde dir ein Gerüst und die Werkzeuge an die Hand geben, mit denen du die Prinzipien von Erfolg und Misserfolg verstehst und sofort auf dein Leben übertragen kannst. Du wirst erkennen, warum Erfolg (beruflich, privat, gesundheitlich und finanziell) keine Frage von Glück, Talent oder günstigen Umständen sein kann. Aber auch, warum es nicht das alleinige Ergebnis von harter Arbeit und Fleiß ist!

Wenn du die Mechanismen, die hinter jedem Erfolg stehen, einmal verstanden hast, kannst du sie immer wieder nutzen. Kennst du sie nicht, wirst du immer wieder scheitern, ohne etwas dafür zu können.

Stell dir vor, du träumst dein Leben lang davon, endlich Autofahren zu können. Und dann ist es so weit. Du sitzt das erste Mal im Auto und hast keine Idee, wie du die Kiste startest. Du kommst vielleicht noch darauf, dass es sinnvoll wäre, den Schlüssel in das Schloss zu stecken (oder den Startknopf zu bedienen) und gleichzeitig irgendetwas mit den Pedalen zu machen. Du versuchst es – und würgst die Kiste ab. Das tust du so lange, bis du denkst: Ich und Autofahren, das funktioniert nicht! Mit dem Erfolg ist es ähn-

lich. Wir versuchen es so, wie wir glauben, dass es richtig ist, und wenn wir Glück haben, dann klappt es, und wenn nicht, dann eben nicht. Da steckt mehr Zufall als Plan dahinter. Oder wir gucken, wie es andere machen. Doch mal ehrlich: Wie viele von den Menschen, die dich umgeben, leben genau das Leben, dass du dir erträumst? Wie sollen gerade sie dir den Weg weisen?

In dieser Situation hilft es dir nicht, ein Motivationsseminar zu besuchen und dir hinterher zu denken: Jetzt ist alles möglich! Wenn du nicht weißt, *wie* du es möglich machst, bist du genauso schlau wie vorher.

Mit diesem Buch möchte ich dir einen Guide an die Hand geben, mit dem du nicht mehr auf den Zufall oder das Glück hoffen musst, um deine Ziele zu erreichen, sondern mit dem du dein Glück selbst steuerst. Ich möchte, dass du weißt, was du konkret tun kannst, damit deine Visionen wahr werden, und ich werde mein Bestes dafür geben, dass du all das, was du jetzt liest, auch sofort in dein Leben integrieren kannst!

Und damit sind wir schon beim wichtigsten Aspekt des Themas Erfolg: Dem aktiven Tun. Erfolg ist kein theoretischer Vorgang. Du kannst jeden Tag zehn Fitnessmagazine lesen – davon wird dein Bizeps nicht wachsen. Mit Erfolg ist es nicht anders. Nur über ihn zu lesen, bringt dich nicht weiter. Du musst handeln. Deshalb wirst du am Ende eines jeden Kapitels Anleitungen finden, die dich genau in dieses Tun versetzen. Allein mit diesen Übungen erhöhst du die Wahrscheinlichkeit, dass du wirklich in die Umsetzung kommst, um 230%, ist das nicht großartig?

Warum ich?

Wie oft habe ich mir früher jemanden gewünscht, der mich an die Hand nimmt und mich durch das Leben führt. Natürlich haben meine Eltern das versucht. Genauso wie meine Lehrer oder auch meine Freunde. Aber sie hatten alle eine andere Vorstellung vom Leben als ich. Sie konnten mir zeigen, wie ich *ihr* Leben führe, aber

keiner konnte mir zeigen, wie ich *mein* Leben finde. Ich habe mich dann allein auf den Weg gemacht und habe viele grandiose Dinge erlebt, aber auch viele Tiefschläge. Ich bin so lange gelaufen, bis ich eines verstanden habe: Erfolg und Misserfolg liegen immer in uns. Wir sind der Schlüssel. Wir haben bloß keine Bedienungsanleitung, wie wir all das, was da ist, produktiv machen. Diese Bedienungsanleitung bekommst du mit diesem Buch an die Hand. Nicht für *mein* Leben, sondern für *dein* Leben.

Kapitel 2

BUSFAHRER ODER PASSAGIER?

Bevor wir loslegen und richtig ins Thema einsteigen, möchte ich dir noch ein Gefühl dafür geben, wer der Mensch Katja eigentlich ist.

Ich war einmal das, was man eine »brave« Tochter nennt. Ich habe brav mein Abitur gemacht und anschließend brav Betriebswirtschaftslehre studiert. Nicht, weil ich es *wollte*, sondern weil ich es *sollte*. Meine Mutter wollte es. Folgende Glaubenssätze haben mich lange begleitet: Wenn du etwas in deinem Leben erreichen willst, musst du fleißig sein, studieren, dir einen sicheren Job suchen und darfst nicht aus der Reihe tanzen.

Unabhängig davon, dass ich heute mehr denn je davon überzeugt bin, dass dieser vermeintlich sichere Weg nicht das Rezept für ein glückliches, erfolgreiches Leben ist, so gibt es diese vermeintliche Sicherheit und Planbarkeit sowieso nicht mehr. Hättest du mir vor zehn Jahren erzählt, dass einer meiner Konkurrenten auf der Bühne einmal ein Roboter sein wird, hätte ich noch geschmunzelt. Heute ist der romanoide Roboter Sophia auf den Bühnen dieser Welt unterwegs und in den gleichen Rednerkatalogen wie ich.

Wenn die Zeiten der Sicherheit, Vorhersehbarkeit und Planbarkeit vorbei sind, macht es keinen Sinn mehr, nach diesen Dingen zu streben. Wenn sich die Dinge ändern, müssen auch wir uns ändern.

Es gibt viele, die abraten – aber wer rät zu?

Ich war sehr unglücklich an der Universität. Ich hasste es, zu studieren. Ich wusste nicht, wozu. Es war nicht mein Weg. Meine Mutter wollte, dass ich etwas »Vernünftiges« lerne, aber ich wollte Geld verdienen. Ich wollte etwas bewegen, statt Wissen anzuhäufen, das andere mir vorgeben. Dies hatte ich in der Schule zur Genüge getan. Ich wollte endlich selbst entscheiden, was ich brauche und was nicht.

Nach drei Jahren zog ich die Reißleine. Ich meldete mich von der Uni ab und für mein eigenes Leben an. Für meine Mutter brach eine Welt zusammen. Ihre Tochter war jetzt eine Studienabbrecherin. Und dann erging es mir so, wie es vielen anderen ergeht, die plötzlich einen anderen Weg einschlagen wollen, die ihren Job kündigen, ins Ausland gehen, etwas völlig Neues machen: Das Umfeld zeigt sich schockiert und rät ab; es könnte ja schiefgehen. Viel später in meinem Leben habe ich begriffen, dass die meisten gar nicht anders können, als abzuraten.

Wie sollen sie sich etwas vorstellen können, was sie selbst nicht leben? Sie müssten sich vielleicht eingestehen, dass sie in ihrem Leben selbst auf dem falschen Weg sind. Meine Mutter, meine Freunde, sie alle meinten es gut und redeten auf mich ein.

Ich solle mein Leben nicht wegschmeißen.

Ich sollte durchhalten.

Das Leben ist schließlich nicht zum Spaß haben da.

Was man anfängt, macht man auch zu Ende.

All das und noch viel mehr hörte ich mir an. Sie meinten es gut und wollten mich beschützen, aber sie vergaßen, dass es um *mein* Leben ging und nicht um ihres.

Ich ließ mich nicht beirren. Ich begann meine Karriere bei einem Berliner Immobilienvertrieb im Außendienst, ohne zu wissen, was auf mich zukommen würde. Ich wusste nicht, was es bedeutet, im

Vertrieb und Verkauf zu arbeiten, ich hatte keine Ahnung von Akquise und von Immobilien. Aber ich hatte eines: den festen Glauben, es zu schaffen. Für meine Mutter war es der nächste Schock: Ein Beruf, den man nicht studieren konnte, war für sie nichts wert. Damals hat mich ihre Reaktion verletzt und wütend gemacht. Heute verstehe ich sie sogar. Es war ihr Lebensmodell, mit dem sie überlebt hatte. Heute ist meine Mutter verdammt stolz auf mich. Aber sie brauchte eine Weile, um zu verstehen, dass mein Lebensweg ein völlig anderer sein sollte als ihrer.

Versuche es! Oder du wirst nie erfahren, ob es funktioniert!

Es war mein erster Tag in meiner neuen Firma. Ich war sehr aufgeregt, alles kam anders, als ich erwartet hatte. Mein neuer Chef drückte mir mein »Starterkit«, das Berliner Telefonbuch und einen Leitfaden in die Hand, und dann ging es los. Er führte mich in einen Raum, in dem sechs Menschen wie wild telefonierten, und sagte: »So Katja, heute geht deine Probezeit los. Du hast genau drei Tage Zeit. Wenn du in drei Tagen fünfzehn Termine aus dem Telefonbuch gemacht hast, darfst du bleiben, wenn nicht, dann weißt du, wo die Tür ist.« Er grinste mich an und ging. Und ich stand da, keine Idee, was ich machen sollte. Mein erster Impuls war: Flucht! *Hau einfach ab, Katja. Die siehst du nie wieder!*

Doch ich konnte nicht wegrennen. Mein Stolz hielt mich zurück und war größer als meine Angst, zu scheitern. Also setzte ich mich vor das Telefon und legte los. Es war das erste Mal in meinem Leben, dass ich fremde Menschen anrief. Und es war schlimm. Niemals zuvor habe ich so viel Ablehnung erfahren. Ein Nein folgte dem anderen, eine Beschimpfung oder Vertröstung jagte die nächste. Und wieder dachte ich: *Katja, hör auf!* Und wieder siegte mein Stolz. Drei Tage lang kämpfte mein Stolz mit meiner Angst. Am dritten Tag klopfte ich bei meinem Chef an die Tür: Ich hatte siebzehn Termine vereinbart. Das war mein Start im Vertrieb.

Ich war nach kurzer Zeit das »beste Pferd« im Stall. Ich hatte Abschlussquoten von 1:2 und katapultierte mich damit an die Spitze der Mannschaft. Nach nur drei Monaten erfüllte sich das, wovon ich jahrelang geträumt hatte: Mein Porsche stand vor meiner Tür.

Zufall? Glück? Talent? Fügung?

Alles Unsinn. All das, was ich erreicht hatte, war das Ergebnis von Vertrauen, Machen und Durchhalten. Vor allem aber von Selbstvertrauen.

Ich hätte all das nie erreicht, wenn ich auf die Ratschläge meiner Verwandten und Freunde gehört und nicht mir selbst vertraut hätte. Ich hätte es nie erreicht, wenn ich es nicht einfach versucht und umgesetzt hätte. Und ich hätte es nie erreicht, wenn ich nicht durchgeholt und gekämpft hätte. Wenn du etwas wirklich *willst*, dann schaffst du es. Wenn du etwas nur *sollst*, dann scheiterst du früher oder später. Können kommt von tun und wollen.

Was willst du wirklich?

So wichtig (Selbst)Vertrauen, Ausprobieren und Durchhalten sind – sie allein garantieren noch keinen Erfolg. Ich telefonierte und telefonierte, war super motiviert durch meine Erfahrungen in der Vergangenheit – doch im Sommer sollte nichts mehr klappen. Mein Wochenplan blieb leer. Ich erreichte niemanden. Und die, die ich erreichte, wollten alles – nur nicht mit mir reden, sie wollten raus in die Sonne. Irgendwann war ich nicht mehr motiviert, sondern sehr frustriert. Ich saß im Büro und schimpfte vor mich hin. Ich schimpfte über die Kunden, den Sommer, die Ungerechtigkeit dieser Welt und vieles mehr. Mit einem Mal ging meine Bürotür auf und mein Chef kam herein: »Mensch, Porschi, was ist los?« Endlich konnte ich all meinen Frust loswerden. Ich klagte ihm mein Leid und schimpfte, heulte, bemitleidete mich selbst und ließ all meine Enttäuschung raus. Als ich fertig war, guckte er mich an und sagte: »Nichts funktioniert immer so, wie wir das gerne hätten. Wenn du

Erfolg haben willst, musst du eine einfache, aber wichtige Entscheidung fällen in deinem Leben. Frage dich: Bist du der Busfahrer oder der Passagier?«

Was für eine Frage! Ich antwortete, ohne zu zögern: »Ich bin der Busfahrer!« Mein Chef grinste mich an: »Sicher? Busfahrer sitzen vorne und steuern die Umstände, Passagiere lassen sich steuern, von Sommerlöchern, ihrem Frust, von Kunden, die nicht ans Telefon gehen und so weiter. Wo sitzt du also gerade?« Wumms. Er hatte mich eiskalt erwischt. Und so wenig mir das passte, begriff ich: Er hatte recht. Ich saß nicht vorn und steuerte, ich hatte mich selbst auf die Rückbank katapultiert und ließ mich steuern. Wenn alles super lief, wenn ich einen Termin nach dem nächsten machte, dann saß ich vorn. Klar, dafür war ich verantwortlich. Aber in dem Moment, als mir die Dinge um die Ohren flogen, machte ich andere dafür verantwortlich. Den Sommer, die Ferien, die Kunden. Und schon saß ich auf der Rückbank und hatte plötzlich keinen Einfluss mehr darauf, wo ich ankommen würde. Ich hatte meine Macht abgegeben.

Wenn alles läuft, ist es leicht, am Steuer seines Lebens zu sitzen. Wenn alles läuft, dann ist es leicht, erfolgreich zu sein. Was aber, wenn die Dinge auf einmal nicht mehr so laufen? Wenn wir gekündigt werden? Wenn wir unseren wichtigsten Kunden verlieren? Wenn der Umsatz zurückgeht? Wenn dein Partner die Scheidung will? Wenn plötzlich ein Virus die Welt lahmlegt? Wo sitzen wir dann?

Vielleicht neigen wir dann dazu, uns auf die Rückbank zu setzen. Damit geben wir die Kontrolle ab – an die, die wir verantwortlich machen. Aber führen sie uns an unsere Ziele? Willst du deinem Chef, über den du dich vielleicht die letzten Monate oder Jahre nur aufgereggt hast, die Macht über dein Leben geben? Willst du diesem einen Kunden erlauben, über dich und deinen Zustand zu entscheiden? Willst du zulassen, dass andere Menschen darüber entscheiden, ob du wütend, glücklich, traurig oder erfolgreich bist?

Ich habe mir in diesem Sommer einen einfachen Trick angewöhnt, um vorne sitzen zu bleiben, auch wenn es gerade schwer und ungemütlich wird: Immer dann, wenn ich merke, dass ich dabei bin, wieder auf die Rückbank zu flüchten, stelle ich mir vor, wie die Person, die ich gerade für mein Schicksal verantwortlich mache, im Bus meines Lebens am Steuer sitzt. Ich sehe sie sogar bildlich vor mir, wie sie mich angrinst und fragt: »Soll ich wirklich fahren?« Du glaubst gar nicht, wie schnell ich wieder nach vorn gehe und sie von meinem Sitz schubse. Erfolg ist eine Entscheidung.

Wir haben jeden Tag die Chance, die Entscheidung für oder gegen etwas zu fällen. Für oder gegen den Job. Für oder gegen den Partner. Für oder gegen das Leben.

Wenn du erkennst, dass es deine Entscheidung ist, ob eine Kündigung das Ende deines Lebens oder der Beginn eines neuen Lebens ist, wenn du erkennst, dass es deine Entscheidung ist, ob ein mögliches Scheitern dich abhält oder anspornt, dann kannst du all das erreichen, was du dir vornimmst. Dann hast du es in der Hand, was in deinem Leben passiert und niemand sonst. Denn dann bist du der Busfahrer.

Macher-Regel Nr. 1

Macher sind Busfahrer in ihrem Leben und nicht Passagiere!

Macher-Box

Wer sitzt momentan in deinem Leben am Steuer? Wen machst du immer wieder dafür verantwortlich, wenn die Dinge nicht so laufen? Denke nicht lange darüber nach, sondern schreibe spontan auf, wer oder was dir einfällt.

Was ist das, was du dir momentan am meisten wünschst?

Wer hindert dich daran, es zu erreichen?

Was kannst du künftig tun, um auch in schwierigen Situationen der Busfahrer zu bleiben?

Egal, ob es sich um berufliche oder private Ziele handelt, die wir erreichen wollen, oder was auch immer es ist, das wir in unserem Leben verändern wollen: Wir schaffen das nur, wenn wir das Steuer nicht aus der Hand geben. Wir schaffen die Erinnerungen in unserem Leben, niemand sonst. Also, lass uns doch die besten Erinnerungen schaffen, die uns möglich sind, oder?

Kapitel 3

VOM HINDERNISSEHER ZUM CHANCENSUCHER

Seit kurzem habe ich nicht nur ein Büro in Berlin, sondern auch in Los Angeles. Jetzt kann man von den Amerikanern halten, was man will, aber eine Sache kann man ihnen nicht absprechen: Sie sehen anders als wir tendenziell immer erst die Chancen und Möglichkeiten. Wenn wir etwas Neues anpacken wollen, überlegen wir zuerst, was schiefgehen könnte. Amerikaner sehen zuerst das, was sie erreichen können.

Was denkst du, wer legt eher los? Der, der die Probleme sieht oder der, der die Chancen in den Blick nimmt?

Auch erfolgreiche Menschen erleben Niederlagen oder Dinge, die schiefgehen. Aber sie haben einen anderen Fokus und bewerten die Dinge anders. Anstatt sich auf mögliche Probleme zu fokussieren, suchen sie realistische Chancen. Anstatt sich vom Scheitern abhalten zu lassen, spornt sie ein Fehlversuch an, es noch einmal zu probieren.

Im Silicon Valley, dem Zentrum der amerikanischen Elektronik- und Computerbranche bei San Francisco, werden Produkte zum Beispiel bereits nach kurzer Zeit auf den Markt geworfen, um herauszufinden, ob sie von den Kunden angenommen werden oder nicht? Wenn ja, werden sie weiterentwickelt, wenn nicht, werden sie verworfen. Während sie bereits wissen, was läuft und was nicht, sind wir oft noch nicht einmal mit unseren Strategieplanungen und

Problemszenerien fertig. Wir überlegen hin und her, ob wir dieses Projekt antreten wollen oder nicht, anstatt es einfach zu versuchen. Natürlich könnten wir jetzt sagen: Na und? Dafür legt der Deutsche auch nicht so oft eine Bauchlandung hin wie die Amis! Das stimmt. Doch damit nehmen wir uns unsere Chance auf Erfolg. Was auch immer wir versuchen: Nichts funktioniert, ohne dass es auch mal schiefgeht. Kein Kind lernt laufen, ohne hinzufallen. Kein Sportler wird besser, wenn er nicht bereit ist, zu scheitern. Kein Verkäufer hört ein Ja seines Kunden, ohne vorher ein Nein in Kauf genommen zu haben. Bill Gates, Frank Thelen, Walt Disney ... Sie alle waren erst pleite und dann erfolgreich. Wenn wir erfolgreich sein wollen, müssen wir unser Scheitern akzeptieren. Und wir müssen verstehen, dass nicht das Hinfallen das Schlimme ist, sondern das Liegenbleiben.

Wie viele Menschen denken ihr ganzes Leben darüber nach, ob sie ihren Traum leben oder lieber noch etwas warten sollen. Sie überlegen so lange, bis es zu spät ist.

Dabei entscheidest du, ob Scheitern Bedrohung oder Chance ist. Dein Leben ist nicht das, was es ist. Es ist das, was du daraus machst.

Ja, aber...

Passagiere erkennst du ganz schnell an ihrer Sprache. Ihre Sätze beginnen fast immer gleich, nämlich mit: »Ja, aber...« Und dann geht das ganze Gerede los. Teilweise stundenlang. Vielleicht kennst du diese Endlosschleife von deinen Kollegen, aus Meetings oder sogar von zu Hause. Man sitzt stundenlang zusammen, redet und erreicht nichts, außer dass die Zeit vergeht. »Ja, aber ...« ist erst der Anfang des Übels, weil wir nicht über Lösungen, Chancen und Ideen sprechen, sondern über das Gegenteil. Fast automatisch folgen Sätze wie: »Das Problem ist ...« Und dann stürzen wir uns auf alle möglichen Szenarien: Was könnte das Problem sein, wie lange gibt es dieses Problem schon, warum ist es da? Wir stürzen uns

sogar auf Probleme, die es nicht einmal gibt! Sie sind noch nicht da, aber wir reden schon mal über sie.

Vielleicht gehen dir jetzt wie mir früher bestimmte Gedanken durch den Kopf: Aber es macht doch Sinn, erst einmal zu überlegen, was alles passieren könnte, ehe wir uns sehenden Auges in Unglück stürzen.

Wirklich? Macht es nicht mehr Sinn, erst einmal anzufangen und sich um Hindernisse und Probleme zu kümmern, falls sie eintreten? Sollten wir die Zukunft nicht auf uns zukommen lassen, anstatt sie gedanklich vorwegzunehmen?

Durch unsere Fokussierung auf ein Problem stürzen wir uns erst recht ins Unglück. Wenn du dich auf das konzentrierst, was schiefgehen kann, was wirst du wahrnehmen? Du wirst all das wahrnehmen, was schiefgehen kann. Und das, was du wahrnimmst, entscheidet darüber, wie du dich verhältst. Dein Verhalten ist verantwortlich für das, was du bekommst. Wenn wir den Fokus unserer Kinder die ganze Zeit darauf lenken, wie gefährlich das Leben ist, dann werden sie all diese Gefahren suchen und finden. Und auf einmal ist ihr Leben wirklich gefährlich. Mit einem negativen Fokus schützen wir uns und andere nicht, vielmehr stoßen wir uns mitten ins Unglück.

Es geht nicht darum, alle Probleme zu ignorieren und sehenden Auges in sein Unglück zu rennen. Die Frage ist nur: Wann und – vor allem – in welchem Umfang macht es Sinn, sich mit möglichen Problemen zu befassen? Dann, wenn man sich entschieden hat, einen bestimmten Weg zu gehen? Oder schon Lichtjahre vorher? Wer sich schon Lichtjahre vorher damit beschäftigt, läuft in der Regel erst gar nicht los.

Was auch immer du in deinem Leben erreichen willst: Lass es erst einmal zu, dass es funktionieren kann, bevor du alles infrage stellst. Wenn du dich entschieden hast, loszugehen, kannst du dich immer noch damit befassen, was dir auf dem Weg hinderlich sein könnte.

Dein Handeln folgt deinem Fokus

Stell dir zwei Menschen vor, die beide das erste Mal akquirieren. Kandidat A ist in einer Macher-Haltung unterwegs. Er sieht nicht alle möglichen Probleme, die kommen könnten, sondern schaust, was passiert. Kandidat B sitzt da und geht erst einmal gedanklich sorgfältig alles durch, was passieren könnte, wenn er zum Hörer greift. Er sieht und spürt schon förmlich die Absagen, die kommen könnten. Er hört die Fragen der Kunden, die er nicht beantworten kann. Er sieht die Sekretärin, an der er möglicherweise gnadenlos scheitert, und er sieht all den anderen Mist, der ihn abhalten kann.

Wer von beiden liegt vorn? Wer hat mehr Erfolg? Na logisch, Kandidat A. Irgendwann fängt vielleicht auch Kandidat B an. Doch was glaubst du, worauf wird er achten in seinen Gesprächen?

Er wird auf all die Dinge achten, die er sich vorher ausgemalt hat. Er wartet förmlich auf das Nein seines Kunden, er wartet darauf, dass er unsicher wird. Er macht so seinen eigenen Erfolg unmöglich. Es sind nicht die Umstände, die uns das Genick brechen, es sind unsere eigenen Gedanken. Zwei Menschen können in ein und derselben Situation sein, aber ihr Fokus entscheidet, was wir aus dieser Situation machen. Wenn ich denke: *Das klappt sowieso nicht!* nehme ich nur die Dinge wahr, die mich darin bestätigen. Wenn ich denke, mein Gegenüber wird doch sowieso keinen Termin machen, dann werde ich jede Situation so bewerten, dass ich recht habe.

Stell dir vor, Kandidat B ruft einen potenziellen Kunden an, und der sagt am Telefon zu ihm: »Ja, wissen Sie, das ist ja eigentlich ganz nett, was Sie mir da vorschlagen, aber ich muss erst...« Kannst du dir vorstellen, was das Kopfkino von unserem B-Kandidaten jetzt macht? Richtig. Er geht in Alarmbereitschaft. *Ich muss erst ... Das kann doch nicht gut gehen. Das habe ich gewusst, dass so etwas kommt.* Und ehe er sichs versieht, beginnt er zu kontern und versucht zu retten, was zu retten ist. Was aber, wenn sein potenzieller Kunde etwas ganz anderes sagen wollte? Was, wenn er nur sagen

wollte: »Ich muss erst die Milch vom Herd nehmen, bevor wir weiterreden, sonst brennt sie an.«

Im Lösungsfokus handeln wir anders als im Problemfokus. Im Problemfokus erscheint uns alles schwer und hart. Im Lösungsfokus wirkt die gleiche Situation auf einmal leicht und einfach. Die entscheidende Frage ist: Wie soll dein Leben aussehen? Wie soll es sein? Hart und schwer oder leicht und einfach? Es ist deine Entscheidung!

Dein Handeln folgt immer deinem Fokus. Das ist eines der wichtigsten Gesetze für deinen Erfolg. Du kannst nicht Probleme sehen und Lösungen finden. Wenn du dein Leben verändern willst, verändere zuerst deinen Fokus. Mach dir bewusst, was du denkst. Steuere deine Gedanken und lass dich nicht von ihnen steuern!

Stell dir vor, du stehst vor einem wichtigen Verkaufsgespräch, einer Gehaltsverhandlung mit deinem Chef oder hast gleich ein wichtiges Meeting, bei dem du präsentieren sollst. Welche Gedanken gehen dir durch den Kopf? Welche Bilder siehst du? Hast du Gedanken, die dich nach vorne bringen oder denkst du eher etwas, dass dich abhält? Wenn du denkst, was dich nach vorne bringt, Feuer frei. Sind es Gedanken und Bilder, die dich ausbremsen und hindern: Halte inne und zwinge dich, an etwas anderes zu denken.

Programmiere dich um, vom Problem auf die Lösung. Vom Hindernis auf die Chance. Von Dingen, die schiefgehen könnten, auf Dinge, die du erreichen willst. Dann bist du auf dem Weg vom Unterlasser zum Macher.

Macher-Regel Nr. 2

Macher steuern ihren Fokus.

Sie sehen nicht das Hindernis, sie sehen die Chance!

Macher-Box

Rufe dir eine Situation vor Augen, in der du – deiner Meinung nach – »gescheitert« bist. Eine Situation, die nicht so funktioniert hat, wie du das gerne wolltest (z. B. eine Besprechung, die aus dem Ruder gelaufen ist; eine Präsentation, die unglücklich gelaufen ist; eine Aussprache, die eskaliert ist).

Überlege: Wo lag dein Fokus vor dieser Situation?

Stell dir vor, du hättest den komplett gegenteiligen Fokus gehabt. Kannst du dir vorstellen, dass die Situation anders verlaufen wäre?

Welche Situationen stehen dir bevor, bei denen es wichtig ist, dass du sie erfolgreich meisterst?

Welchen Fokus hast du zurzeit, wenn du an diese Dinge denkst?

Kapitel 4

DIE MACHT DER ERWARTUNG

Ich kann mich noch sehr gut daran erinnern, wie ich ganz am Anfang meiner Vertriebszeit immer wieder an ein und derselben Herausforderung gescheitert bin – an meiner Vorahnung. Ich machte Termine mit potenziellen Immobilienkäufern, mit dem Ziel, sie dafür zu begeistern, in unsere Immobilien zu investieren. Ich besuchte alle meine Kunden zu einem Erstgespräch, das damit endete, dass ich ihre persönlichen Daten aufnahm, um die Bonität prüfen zu können. So weit, so gut. Doch dann kam die Herausforderung. Am Ende der Datenerfassung sollte ich sämtliche Originalunterlagen, die die persönliche Situation des Kunden widerspiegeln, wie zum Beispiel Gehaltsabrechnungen, Lebensversicherungspolicen, Grundbuchauszüge und Kreditverträge im Original mitnehmen. Machte ich das nicht, wurde der Kunde nicht zu einem Folgetermin im Büro zugelassen und ich hatte umsonst gearbeitet.

Mein Chef wollte sicherstellen, dass der Kunde ein echtes Interesse hatte, bei uns zu kaufen, ehe er die ganze Maschinerie der Vorprüfung in Gang setzte. Denn das kostete Geld und die Erfahrung hatte gezeigt, dass Kunden, die ihre Originale bereitstellten, tatsächlich interessiert waren.

Ich schaffte es nicht, die Kunden um ihre Originalunterlagen zu bitten. Ich versetzte mich in die Situation des potenziellen Kunden und fragte mich, wie ich wohl reagieren würde, wenn man das von mir erwarten würde. Was würde ich tun, wenn mir ein bis dato völlig Fremder zu Hause einen Besuch abstatte und mich nach

einem etwa einstündigen Gespräch um die Aushändigung meiner Originalunterlagen bitten würde? Ich würde sie ihm nicht geben, das war mir klar. Und genau mit diesen Gedanken und dieser Erwartung bin ich in meine Kundengespräche gegangen. Es passte das, was passieren musste. Meine Kunden hängten mir keine Originale aus.

Damals brachte mich diese Situation an den Rand meiner Verzweiflung. Sobald ich nach den Originalen fragte, verkrampte ich. Ich war auf tausend Gegenargumente eingestellt, bereit für den Kampf. Und auch wenn ich nichts aussprach, sagte mein Körper alles. Das mächtigste Wort ist oft nicht das gesprochene, sondern das unausgesprochene Wort. Meine Kunden spürten instinkтив, wie die Anspannung stieg und waren automatisch in Alarmbereitschaft und im Verteidigungsmodus. Sie merkten, dass jetzt etwas Besonderes kommen würde – und jedes Mal kippte die Stimmung. Sie musste kippen.

Damals dachte ich: Katja, du bist einfach zu blöd, um ein paar Originale zu bekommen. Alle schaffen es, bloß du nicht. Vielleicht kennst du solche selbstsabotierenden Gedanken. Du denkst, du bist zu blöd, zu schüchtern, zu ängstlich, dabei hast du einfach nur eine falsche Erwartung.

Das Ergebnis von meinem Negativ-Fokus war eine wirtschaftliche Katastrophe. Ich führte sehr gute Gespräche, aber bekam nie einen Abschluss. Nicht nur, dass das finanziell ein Desaster für mich war – es wurmte mich immens. Es ging an mein Ego. Doch ich kam nicht raus aus dieser Mühle. Bis mich mein Chef erlöste.

Eines Tages kam er in mein Büro. Er hatte mitbekommen, dass ich immer wieder an diesen blöden Dokumenten scheiterte und meinte: »Porschi, ich gebe dir jetzt einen guten Rat. Stehe dir nicht immer selbst im Weg. Schließe niemals von dir auf andere, und gib anderen Menschen die Chance, selbst zu entscheiden. Wenn du schon die Zukunft gedanklich vorwegnimmst, dann nimm sie wenigstens so vorweg, wie du es gerne hättest.«

Wumms, das hatte wieder einmal gesessen. Mir fiel es wie Schuppen von den Augen. »Wenn du das nächste Mal vor einem Termin stehst, machst du Folgendes: Auf dem Weg dahin malst du dir vor deinem inneren Auge den gesamten Prozess aus, wie du beim Kunden bist, wie du ihn berätst und wie du am Schluss völlig selbstverständlich die Originale in Empfang nimmst. Du spielst die Situation gedanklich so lange durch, bis du zu 100 % davon überzeugt bist, dass es klappt. Einverstanden?«

Manipuliere dich selbst, sonst machen es andere

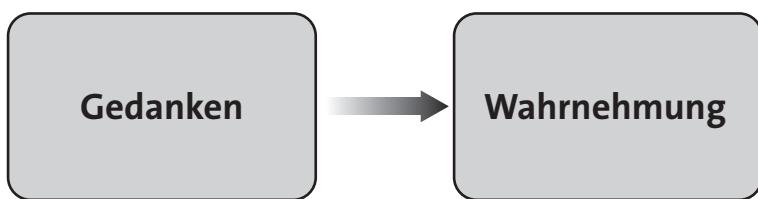
Ich muss gestehen, das kam mir auf den ersten Blick viel zu simpel vor. Klar verstand ich, was mein Chef meinte. Ich begriff auch, dass ich mir selbst im Weg gestanden hatte. Aber sollte die Lösung wirklich so einfach sein? Einfach anders denken und schon war alles ganz einfach?

Ich zweifelte, aber ich versuchte es. Was soll ich sagen: Es klappte nicht. Also versuchte ich es wieder. Mit jedem Mal, mit dem ich es versuchte, wurde es besser. Bis der Tag kam, den ich bis heute nicht vergessen habe: Ich bekam das erste Mal alle Originale ausgehändigt. Es hatte funktioniert. Und von da an, funktionierte es immer wieder.

Auf einmal war es leicht. Eines Tages konnte ich mir gar nicht mehr vorstellen, dass dieser Schritt ein Problem für mich gewesen war. Und so ist es mit allem. Jetzt weißt du, wie Realitäten entstehen. Durch unsere Gedanken. Wir Menschen haben eine riesengroße Gabe, die wir leider viel zu selten bzw. mit falschen Motiven nutzen: Wir können uns selbst sensationell manipulieren. Unser Gehirn unterscheidet nicht zwischen Gedanken und Realitäten. Für unser Gehirn ist es gleich, ob du dir eine Situation vorstellst oder sie durchlebst, es speichert sie gleich ab, es nutzt die gleichen neuronalen Bahnen.

Kannst du dich noch an deine Schulzeit erinnern, wie das war, als die Kreide, wenn der Lehrer etwas an die Tafel schrieb, quietschte? Falls du das jemals erlebt hast, hat es dich jetzt eben vermutlich geschüttelt. Dein Körper hat so reagiert wie damals, obwohl vor dir weder ein Lehrer noch eine Tafel ist. Jetzt hast du eine Ahnung, welche Macht deine Gedanken über dich haben. Wenn du dir immer wieder vorstellst, wie etwas nicht geht, ist das irgendwann deine Realität. Glücklicherweise funktioniert es andersherum genauso. Wenn du dir immer wieder vorstellst, wie du erfolgreich bist, dann hast du ständig diese Glücksgefühle und wirst alles tun, um sie weiter zu erleben.

Dahinter steht nichts anderes als eines der mächtigsten Erfolgsge setze, das ich kenne: die Macht der Erwartung.



Dabei handelt es sich nicht um Glauben oder Spiritualität, sondern um reine Biochemie.

Pro Sekunde stürzen ca. 11 Millionen Sinneseindrücke auf jeden von uns ein. Klar nehmen wir nicht alle davon bewusst wahr, sonst wären wir alle längst verrückt geworden. Zu unserem Schutz hat unser Gehirn einen Filtermechanismus eingeführt, der dafür sorgt, dass nur ein ganz kleiner Teil all dieser Informationen in unser Bewusstsein gelangt. Der Part in unserem Gehirn, der für diesen Filtermechanismus verantwortlich ist, ist unser Thalamus. Der Haken oder das Glück an diesem Thalamus ist, dass er dynamisch ist. Das bedeutet: Er passt sich an. Er filtert immer das heraus, was er für wichtig hält.

Was ist für dich wichtig? Gehörst du zu den Menschen, die Gefahren vermeiden wollen und daher die möglichen Probleme und Hindernisse sehen? Oder gehörst du zu denen, die in allem das Gute, die Chance sehen? Wenn du zu der »Fraktion Probleme« gehörst, hast du deinen Thalamus darauf programmiert, all die Probleme aus deiner Umwelt herauszufiltern. Gehörst du zur »Fraktion Chancen« wirst du auch in der schlechtesten Situation noch das Gute, die Chance, entdecken. Beides ist da. Das Gute und das Schlechte. Dein Thalamus entscheidet, was du bewusst wahrnimmst. Jetzt verstehst du vielleicht auch, warum es Menschen gibt, die Probleme anziehen und andere, denen das Glück anscheinend nur so zufliegt. Beide können in ein und derselben Situation sein. Sie haben allerdings eine andere Programmierung und leben folglich in unterschiedlichen Realitäten.

Wie stark unsere Gedanken unsere Wahrnehmung steuern, erleben wir jeden Tag.

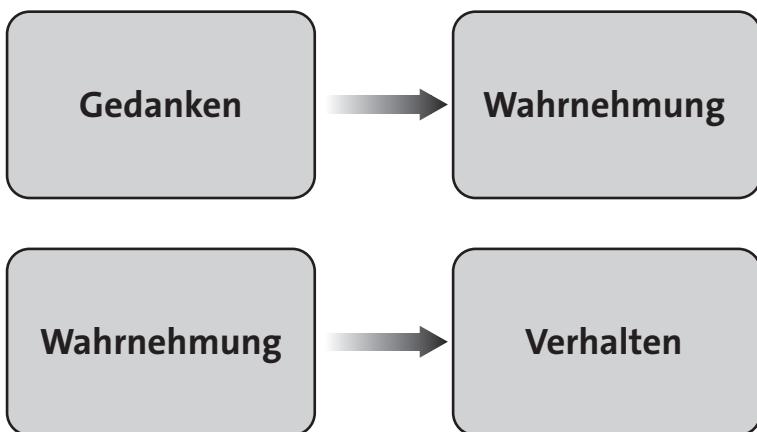
Kennst du das, du willst dir ein neues Auto kaufen und mit einem Mal siehst du um dich herum nur noch das Modell, das du ins Auge gefasst hast, fahren? Als ob es das plötzlich an jeder Ecke gibt. All diese Autos waren vorher auch schon da, du hast sie bloß nicht wahrgenommen, weil es dich nicht interessiert hat. Deine Gedanken und dein Thalamus waren anders programmiert.

Du kannst deinen Thalamus jederzeit neu programmieren. Wenn du bis jetzt auf Probleme ausgerichtet warst, bedeutet das nicht, dass du in diesem Modus bleiben musst. Du kannst jederzeit dein Macher-Gen wecken und dich umprogrammieren.

Wenn du dein Leben verändern möchtest, dann frage dich zuerst: Worauf liegt momentan mein Fokus? Was nehme ich wahr in meinem Leben? Was nehme ich wahr, wenn ich im Kundengespräch bin? Was nehme ich bei meinem Partner wahr? Was bei mir selbst? Im nächsten Schritt frage dich: Was will ich zukünftig wahrnehmen?

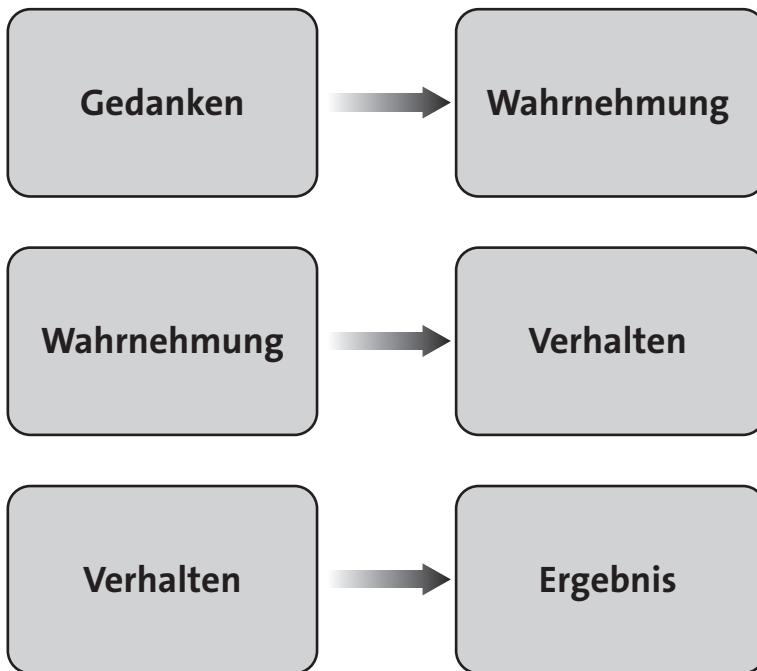
Willst du immer noch all das wahrnehmen, was dich abhält? Willst du dich weiterhin über all das, was dich stört aufregen? Willst du bei dir weiterhin nur die Schwachstellen sehen und die Dinge, die du nicht geschafft hast? Oder willst du ab heute all die Chancen sehen, die das Leben für dich bereithält? Willst du all das sehen, dass du an dir liebst und das dich einzigartig macht?

Was auch immer du sehen willst, es ist deine Entscheidung. Und was auch immer deine Entscheidung ist, falle sie *jetzt*. Frage dich: Mit welchem Fokus möchte ich ab heute durch mein Leben gehen? In dem Moment, in dem sich dein Fokus ändert, ändert sich automatisch dein Handeln.



Stell dir vor, wie sich dein Leben verändern wird, wenn du dieses mächtige Gesetz künftig bewusst für dich nutzt. Stell dir vor, wie es sein wird, künftig nicht mehr die Dinge wahrzunehmen, die dich bremsen und abhalten, sondern das zu fokussieren, was dich zum Ziel führt. Stell dir vor, wie es sein wird, wenn Kündigungen, Selbstständigkeit, Trennungen, Fehler, Unsicherheit plötzlich keine Bedrohungen mehr für dich sind, sondern ganz normale Schritte auf deinem Weg zu deinem Ziel, die du mühelos meisterst.

Kannst du dir vorstellen, dass sich auf einmal dein ganzes Leben verändert?



Ändere zuerst deine Gedanken und erst dann dein Verhalten

Wenn du Probleme erwartest, wenn du in Problemen denkst, wirst du genau diese Probleme bekommen. Auf der anderen Seite: Wenn du in Chancen denkst, wirst du genau diese Chancen sehen und kannst sie ergreifen. Das bedeutet für dich: Es sind nie die Umstände, die darüber entscheiden, was passiert. Nicht das Schicksal, keine anderen Menschen, nicht deine Intelligenz, entscheiden darüber, wie glücklich, reich, zufrieden oder erfolgreich du bist. Nein, es sind einzig und allein deine Gedanken.

Vielleicht hast du dich ja auch schon einmal gefragt, warum andere erfolgreicher sind als du, obwohl du weitaus fleißiger bist und über

viel mehr Erfahrung verfügst. Der Unterschied zwischen euch sind eure Gedanken.

Leider versuchen wir in der Regel, zuerst unser Verhalten zu verändern und dann unsere Gedanken. Wir versuchen, die Umstände zu ändern oder regen uns über sie auf. All das ist aber sinnlos. Veränderung beginnt nie beim Verhalten. Auch wenn uns das jahrelang beigebracht wurde. Ich glaube, fast jeder Raucher weiß, wie wenig zielführend es ist, heute zu sagen: morgen höre ich mit dem Rauchen auf, solange wir in unseren Gedanken noch leidenschaftlicher Raucher sind. Wir schaffen es vielleicht für einen Tag, für zwei, für drei und dann sind wir wieder drin. Es ist die Macht der Gewohnheit.

Jeder, der schon einmal versucht hat, eine Diät zu machen, weiß, wie schwer es ist, durchzuhalten. Du nimmst dir vor, weniger zu essen. Aber solange du denkst, dass du ein Genussmensch bist, dem es schwerfällt, Nein zu sagen, wird deine Lust auf das Croissant beim Bäcker auf Dauer siegen. Wenn wir nur unser Essverhalten ändern, aber parallel dazu nicht auch unsere Gedanken über uns und das Essen, dann scheitert unsere Diät. Du wirst dein Verhalten erst dann ändern, wenn du deine Identität, deine Gedanken und damit dich selbst geändert hast. Solange du denkst, dass du Raucher bist, wirst du weiter rauchen. Solange du denkst, dass du schüchtern bist, wirst du schüchtern bleiben. Solange du denkst, dass du sicherheitsbedürftig bist, wirst du keine Risiken eingehen.

Solange du dich nicht als einen erfolgreichen Menschen siehst, hast du keine Chance, einer zu werden. Da helfen die besten Vorsätze und das beste Wissen nichts. Wenn du etwas verändern willst, fange nicht bei deinem Verhalten an. Fange bei dir an. Du bist deine Gedanken.

Kommen wir zu einem weiteren Erfolgsgeheimnis. Wie oft machen wir etwas nicht, weil wir Angst davor haben, dass es schiefgeht. Wir wollen auf gar keinen Fall versagen. Wir wollen keinen Fehler machen. Dabei haben wir, wenn wir so denken, den größten Fehler

gemacht, den wir machen können: Wir versuchen, Fehler zu vermeiden. Fehler gehören zum Erfolg dazu, wie die Luft zum Atmen. Du kannst nicht verhindern, zu scheitern, egal wie sehr du es versuchst. Es werden Dinge schiefgehen, erst recht, wenn du etwas Neues versuchst. Jeder Erfolg ist mit einer bestimmten Anzahl an Fehlversuchen verbunden. Das kannst du nicht ändern. Aber du kannst ändern, in welcher Zeit du diese Fehlversuche hinter dich bringst.

Ich gebe dir ein Beispiel: Wir fallen ca. 30.000-mal hin, bevor wir laufen können. Das kannst du nicht verhindern. Du entscheidest aber, wie lange du für die 30.000 Versuche brauchst. Erlaubst du dir nur einen Versuch am Tag, brauchst du 30.000 Tage. Erlaubst du dir 100 Versuche am Tag, brauchst du nur 300 Tage. Wer ist jetzt erfolgreicher? Der, der weniger am Tag »scheitert« oder der, der öfter »scheitert«? Öfter zu scheitern, bedeutet also nichts anders, als schneller ans Ziel zu kommen. Öfter zu scheitern, bedeutet also mehr Erfolg. Wenn wir das in der Schule gelernt hätten, hätten wir uns viel Kummer im Leben erspart.

Du kannst Fehler nicht verhindern, aber du kannst entscheiden, was du über Fehler denkst. Du entscheidest, ob mögliche Fehler dich abhalten oder ob sie dich anspornen.

Damit hast du ab jetzt den mächtigsten Hebel für Erfolg in der Hand: Wenn du Dinge verändern willst, dann ändere dich und deine Gedanken.

Macher Regel Nr. 3

Macher versuchen nicht, die Umstände zu ändern.
Sie ändern ihre Gedanken!

WIE DU DICH VON NICHTS UND NIEMANDEM MEHR AUFHALTEN LÄSST

Keynote-Speakerin und Erfolgscoach Katja Porsch hat es sich zur Aufgabe gemacht, Menschen zu helfen, die nicht stehenbleiben möchten, sondern ehrliche und praktisch umsetzbare Rezepte für den Erfolg suchen. Sie weiß aus eigener Erfahrung, was es bedeutet, im Hamsterrad festzustecken und immer Andere für das eigene Handeln verantwortlich zu machen. Aber sie kennt auch die Wege, wie Sie aus diesem Hamsterrad wieder rauskommen und zum Macher Ihres eigenen Lebens werden. Dieses Buch ist ein Appell, mit alten Glaubenssätzen aufzuräumen und daran zu arbeiten, die beste Version unseres Selbst zu werden.

Der Erfolg kommt aber nicht, indem wir einfach jemanden kopieren, sondern nur wenn wir unsere UPP (Unique Personal Proposition) finden und konsequent nutzen. Katja Porsch geht auch auf die rasanten Veränderungen des Marktes und unserer Umwelt ein und blickt in eine Welt, in der Roboter die Arbeitsplätze vieler Menschen ersetzen werden. Know-how und Routine-Arbeit sind ersetzbar. Was allerdings nicht ersetzbar ist, ist unsere Persönlichkeit, die uns klar von anderen abgrenzt und unverwechselbar macht.

KATJA PORSCH ist als Erfolgsexpertin und Motivationsrednerin international tätig. Sie hat bereits mehrere Bücher geschrieben und lebt aktuell in Berlin und Los Angeles. Sie startete ihre Karriere im Immobilienbereich, war schon mit 25 Jahren eine Topverkäuferin und mit 30 das erste Mal pleite. Gemäß ihrem Credo, daß Umfallen nicht schlimm ist, wenn man wieder aufsteht, hat sie sich eine zweite Karriere als Speakerin, Coach und Veranstalterin des »Macher-Festivals« aufgebaut und Tausende Menschen mit ihren Erfahrungen und Erfolgsstrategien inspiriert. Weitere Infos unter: www.katja-porsch.com

ISBN: 978-3-03876-551-6



9 783038 765516

WECKE DEN MACHER IN DIR

ISBN 978-3-03876-551-6

€ 20.00 (D), € 20.70 (A), CHF 25.00

Midas Verlag AG | www.midas.ch

