

Inhalt

Einleitung	17
1. Kapitel Die Kunst des Wunschträumens	28
2. Kapitel So treffen Sie Ihr Ziel	48
3. Kapitel Positiv siegt	70
4. Kapitel Auf die Geisteshaltung kommt es an	101
5. Kapitel Entschleiern Sie das Geldgeheimnis	145
6. Kapitel Ihre Geldmaschine mit Renditeturbo	162
7. Kapitel Egal wie: Karriere!	193
8. Kapitel Good luck, start up!	223
9. Kapitel Spannen Sie Ihr Netzwerk	272
10. Kapitel So kommunizieren Sie gewinnend	296
11. Kapitel Lernen Sie (auch die) Geheimsprache	336
12. Kapitel Erschaffen Sie sich Ihr Zeitreich	372
13. Kapitel Durchhalten macht den Unterschied	403
14. Kapitel Jetzt aber los!	423

Einleitung	17
Jeder hat das Recht auf Erfolg	17
»Erfolg« lässt sich an keiner Hochschule studieren	20
Von den Gewinnern lernen	21
Alle meine Tipps sind selbst erprobt	24
14 Verstärker für Ihren Erfolg	25
Heben Sie Ihr Schatzpotenzial	27

1. Kapitel	
Die Kunst des Wunschträumens	28
Traumreich leben	28
Hauchen Sie Ihren Wunschträumen Leben ein	28
Werden Sie ein Wirklichkeitsmacher	29
»Später, wenn ich mal groß bin ...«	30
Schalten Sie Ihren Zukunftsprojektor an	31
Stellen Sie sich Ihre Träume lebhaft vor	32
Visionäres Träumen bringt Veränderung	34
Buchen Sie einen Traumtag in Ihrer Wunschoase	35
Erstellen Sie eine Wunschliste aus Ihrem persönlichen Traumkatalog	36
Laden Sie Ihren Wunschtraum mit Sehnsucht auf	38
Konkrete Wunschvorstellungen auf dem Weg zum Ziel	39
Nehmen Sie Zukunftsunterricht	40
Eilen Sie in Ihrer Fantasie der Realität voraus	42
Visualisieren lernen	43
Erstellen Sie einen Traumerfüllungszeitplan	46

2. Kapitel	
So treffen Sie Ihr Ziel	48
Zielsicher leben	48
Legen Sie Ihre Zielkoordinaten fest	49
Konzentrieren Sie sich auf Ihr wichtigstes Ziel	51
Ziele müssen definiert und messbar sein	53
Schließen Sie einen Zielvertrag mit sich selbst	55

Visualisieren Sie Ihr Happy End	57
Umgeben Sie sich mit Erinnerungsverstärkern	58
Weihen Sie Ihr Umfeld in Ihr Vorhaben ein	59
Mit größeren Zielen schaffen Sie größere Ergebnisse	60
Denken Sie groß	62
Teilen Sie Ihre langfristigen Ziele in Teilschritte	63
Setzen Sie ein Zielerreichungsprogramm auf	64
Wandeln Sie Ihren Zielplan in einen Handlungsplan um	66
Nicht das Ziel aufgeben, sondern den Einsatz anheben	68
Verteidigen Sie Ihre Ziele	69

3. Kapitel

Positiv siegt	70
Optimistisch leben	70
Positiv steigt auf	71
Nutzen Sie positive Gedanken als Erfolgsturbo	73
Schwierigkeiten sind auch Gelegenheiten	75
Fahren Sie mit positiven Gefühlen auf Ihrem Highway zum Glück	76
Kontrollieren Sie Ihre Denkweise	77
Sorgen und Frust senken Ihre Abwehrkräfte	78
Negative Gedanken schwächen uns	79
Lassen Sie keine Problemmacher in Ihr Bett	80
Geistige Vorstellung ist wichtiger als die faktische Realität	82
Der Glaube an sich selbst	83
Was wir erwarten, tritt meistens auch ein	85
Machen Sie eine positive Wende	86
Die Psychologie des Optimismus	87
Stärken Sie Ihren inneren Sieger	89
An fast jedem Ereignis ist auch etwas Gutes	90
Werden Sie ein Positiv-Seher	91
Umgeben Sie sich mit Positiv-Verstärkern	92
Hellen Sie Ihre Stimmung auf	94

Inhalt

Mehr Optimismus durch positive Visualisierung	95
Werden Sie Ihr eigener Erfolgsprogrammierer	95
Wahres Glück kommt von innen	97
Genießen Sie Ihr gegenwärtiges Glück	97
Nutzen Sie das Geschenk des Lebens	99

4. Kapitel

Auf die Geisteshaltung kommt es an	101
Stellen Sie sich Ihr Leben ein	101
Falschdenken vergeudet Lebensenergie	102
Nutzen Sie die Gedankenfreiheit	103
Freuen Sie sich auf Herausforderungen	104
Erfolgreich leben bedeutet Probleme lösen	105
Entscheidungen sind entscheidend	106
Sie haben die Wahl	108
Stehen Sie zu einmal getroffenen Entscheidungen	109
Der Einfluss der Erwartungshaltung	111
Verbünden Sie sich mit Ihrem Unterbewusstsein	112
Kreieren statt reagieren	113
Begrüßen Sie Veränderungen	114
Sie müssen es schaffen wollen	115
Was andere können, können Sie auch	116
Denken Sie nach vorne	117
Werfen Sie hinderliche Gewohnheiten über Bord	118
Sie müssen es ändern	120
Verlassen Sie das Durchschnittsgebiet	120
Seien Sie anders als andere	121
Werden Sie das, was Sie sein könnten	123
Reden Sie sich die Ausreden aus	125
Übernehmen Sie Verantwortung für Ihr Leben	127
Selbstvertrauen schlägt Herkunft und Bildung	129
Identifizieren Sie sich mit dem, was Sie tun	130
Wer mehr trainiert, hat mehr Erfolg	131
Das Lernen lieben lernen	133

Wissensmangel wird zum Erfolgsmangel	134
Bilden Sie sich fort	135
Von Älteren lernen	137
Mit zweitklassiger Arbeit keine First Class	139
Lernen Sie, leistungs- und ergebnisorientiert zu arbeiten	140
Betreiben Sie Leistungsarbeit	141
Machen Sie den Full-Power-Test	142

5. Kapitel

Entschleiern Sie das Geldgeheimnis 145

Geld regiert die Welt – regieren Sie mit	146
Geprägte Freiheit und gedruckte Sicherheit	148
Sagen Sie dem Finanzanalphabetismus den Kampf an	149
Werden Sie ein €C☺	150
Seien Sie Ihr eigener Geldverbesserer	151
Machen Sie den Finanzcheck	152
Sorgen Sie für positiven Cashflow	153
Kostensenkung statt Konsumsuizid	154
Schulden sind oftmals selbst verschuldet	154
Nichts wie raus aus der Kreditspirale	156
Heilen Sie Ihre Finanzen – jetzt	157
Erhöhen Sie Ihre Lebenseinnahmen	158
Zusatzrente ist ALTER-nativ-LOS	158
Mit Einnahmenüberschuss zum Startvermögen	160

6. Kapitel

Ihre Geldmaschine mit Renditeturbo 162

Eröffnen Sie Ihr Lebenskonto	163
Vermögensaufbau ist keine Zauberei	164
Bezahlen Sie als Erstes sich selbst	165
Jeder Euro zählt	167
Bei Einkommenserhöhung: Sparbetrag verdoppeln	168
Der Geld-macht-Geld-Effekt	169
Der finanzielle Selbstvermehrungseffekt	170

Inhalt

In der Zinshölle	172
Sparerland ist abgebrannt	174
Vom Sparschwein zum Investitionsbullen	175
Die Renditerakete	176
Durchhalten sichert Rendite	177
Durch Risiko zur Rendite	179
Die Anlagechampions	180
Von Profis profitieren	181
Aktienkörbe mit den besten Chancen	182
Aktiv oder passiv investieren	183
Dauer schlägt Zeitpunkt	185
Gewinne durch Kursschwankungen	186
Im Durchschnitt mehr Wertzuwachs	187
Value-Investing als Einmalanlage	188
Geringere Volatilität	189
Die zehn Gebote des Geldes	191

7. Kapitel

Egal wie: Karriere!	193
Befördern Sie Ihr Einkommen und Ihre Karriere	193
Das zweite Standbein trainieren	194
Sie sind Ihr eigener Personalvermittler	196
Machen Sie Ihre Berufung zum Beruf	196
Jeder hat seine Vorlieben	197
Der Aufstieg beginnt unten	199
Höhere Einkommensbildung	200
Gehaltserhöhung? Den Zwillingsschef fragen	202
Für das Unternehmen unersetzlich werden	203
Geschickt gefragt ist halb gewonnen	205
Selbstständigkeit sprengt Einkommensgrenzen	207
Ohne Netz und doppelten Boden	209
Freiheit oder Sicherheit	210
Selbstständigkeit bedeutet selbst und ständig arbeiten	211
Freiheit bedeutet Verantwortung	213

Nicht aus einer Finanzklemme in die Selbstständigkeit starten	214
Machen Sie nicht den zweiten vor dem ersten Schritt	215
Haben Sie das Zeug zum Unternehmer?	216
Selbstständigkeit auf Probe	217
Unter einer etablierten Marke abheben	219
Verpartnern Sie sich	220
Stiften Sie Nutzen	221
 8. Kapitel	
Good luck, start up!	223
Eine zündende Idee genügt	223
Gründen ohne Grenzen	224
Start-ups am laufenden Band	225
Bei Löwen und Haien	227
Deutschlands Gründerpotenzial	228
Hut ab vor Erfindern	230
Think big, start small	231
Durch neuartige Angebote zum Geschäftserfolg	232
Werden Sie ein Neumacher	233
Wenigstens ein Superlativ muss sein	235
Ladenhüter oder Verkaufsschlager?	237
Ein Start-up braucht einen guten Start	238
Persönlichkeit ist alles	239
Großer Einsatz für große Ziele	241
Woher kommt das Geld?	242
Wann welche Finanzierungsrunde?	244
Was Sie bei Investoren vermeiden müssen	247
Smart Money sichern	248
Person vor Produkt	249
Ein Pitch ist ein Verkaufsgespräch	250
Was ist ein Jungunternehmen wert?	252
Die Motivation des Eigentums	255
Umgang mit den Geldgebern	256

Inhalt

EXIT oder EXITus?	258
Misserfolg ist ein noch misslungener Erfolg	259
Gründen war nie leichter	262
Das ideale Team	263
Ohne Vertrieb geht es nicht	265
Gute Mitarbeiter rechnen sich	266
Die Qual der Personalwahl	268
Mitarbeiter mitbeteiligen	269
Start-up – ein echtes Abenteuer	270

9. Kapitel

Spannen Sie Ihr Netzwerk	272
Kontaktreich leben	272
Suchen Sie sich ein zusätzliches Umfeld	274
Networking ist das halbe Leben	274
Wer sich gut vernetzt, kommt gut voran	276
Zahlen Sie regelmäßig auf Ihr Networking-Sparkonto ein	277
Werden Sie durch Kontakte beruflich erfolgreicher	279
Durch Bekannte neue Bekannte kennenlernen	281
Kennen Sie Ihre »oberen Zehntausend«?	282
Mehren und pflegen Sie Ihre Kontakte	282
Überlassen Sie das Wiedersehen nicht dem Zufall	283
Werden Sie ein Menschenfinder	284
Wer Hilfe bringt, wird auch Hilfe erhalten	285
Puzzeln Sie sich Ihr Beziehungsnetzwerk	286
Schaffen Sie selbst Kontaktevents	287
Nur wenn Sie sich zeigen, kann man Sie treffen	288
Treten Sie in Vereine ein	289
Gehen Sie alleine aus	290
Pflegen Sie Ihre Kontaktzulasser	291
Persönlich und handschriftlich grüßen	291
Bleiben Sie in Kontakt	292
Die WWW-Chancen nutzen	293

Kontaktadern und Kontakttausch	294
Nehmen Sie sich Zeit für Kontakte	295

10. Kapitel

So kommunizieren Sie gewinnend	296
Sprechen Sie lebendig	296
Entwickeln Sie Ihren Emotionsquotienten	297
Beziehungsebene vor Sachebene	299
Kommunikation ist wichtiger als gute Schulnoten	299
Lernen Sie Beziehungssprache	300
Werden Sie sich der Wirkung Ihrer Worte bewusst	303
Kommunikation besteht zu neun Zehnteln aus Emotion	304
Wecken Sie Neugierde bei Ihren Zuhörern	304
Werden Sie zum Dramaturgen	307
Gespräche sind wie Schaufenster	310
Krieg oder Frieden in der Kommunikation	312
Keine Drohgebärden	314
Kommunizieren statt bevormunden	314
Vermeiden Sie emotionale Negativbotschaften	316
Emotionen vor Fakten	318
Betrachten Sie sich aus der Perspektive Ihres Gegenübers	321
Lassen Sie Ihr Gegenüber erzählen	323
Durch Fragen beziehen Sie Ihre Gesprächspartner ein	324
Senden Sie Anerkennung	326
Nicht beachten heißt verachten	328
Nennen Sie öfter den Namen Ihres Gegenübers	328
Verwöhnen Sie Ihre Gesprächspartner	330
Vermeiden Sie Unwörter	330
Verordnen Sie sich eine Anti-Ich-Kur	332
Kommunizieren Sie mit Leidenschaft	333
Begeisterung bringt Steigerung	334

11. Kapitel	
Lernen Sie (auch die) Geheimsprache	336
Lebendig sprechen ohne Worte	336
Das Sprachrohr Nummer eins ist der Körper	337
Unsere eigentlichen Muttersprachen sind nonverbal	338
Ihr Körper spricht immer	339
Lernen Sie wieder, Natursprachen zu verstehen	340
Unsere Gesten sind Gefühlsvokabeln	342
Werden Sie ein Body-Language-Experte	344
Legen Sie ein Vokabelheft an	346
Sehen schlägt Hören	347
Nehmen Sie Natursprachunterricht	348
Entwickeln Sie sich zum Geheimsprachenexperten	349
Werden Sie ein Mimikvirtuose	350
Lernen Sie Menschen lesen!	351
»Ich höre was, was du nicht sagst!«	352
Verbessern Sie Ihre Tonspur	354
Achtung, Sprechgeschwindigkeitskontrolle	356
Auf Ihre Stimme kommt es an	357
Werden Sie sich der Augensprache bewusst	359
Auch Räume können sprechen	360
Senden und empfangen Sie Farbbotschaften	363
Entschlüsseln Sie den Farbdresscode	364
Die Botschaft der Gerüche	366
Sprechen Sie mit Düften	367
So strahlen Sie Erfolg aus	368
Ausstrahlung verstärkt den Inhalt	369
Strahlen Sie Siegesgewissheit aus	370
12. Kapitel	
Erschaffen Sie sich Ihr Zeitreich	372
Optimieren Sie Ihre Lebenszeit	372
Sie können nicht auf alles antworten	373
Wir alle haben gleich viel Zeit	374

Rennen Sie nicht mit der Uhr um die Wette	375
Stellen Sie sich Zeit als ein begrenztes Geldbudget vor	376
Vergeuden Sie keine Arbeitszeit	377
Fokussieren Sie sich auf die die höchstbezahlte Tätigkeit	379
Machen Sie einen Zeitverwendungsscheck	380
Zeitmanagement ist Selbstmanagement	382
First things first!	383
Vor den Aufgaben kommen die Hausaufgaben	384
Grüne Welle für Ihre A-Prioritäten	385
Papierkorb voll – Schreibtisch leer	387
Wichtig geht vor dringlich	388
Hüten Sie sich vor der Schieberose	388
Unangenehmes möglichst sofort erledigen	389
Planen Sie mit System	390
Den Tag organisieren – die Woche im Blick behalten	392
Einkommen produzierende Tätigkeiten haben A-Priorität	393
Setzen Sie das »One Moment in Time«-Prinzip um	393
Planen Sie auch Zeit für Familie und Freunde ein	394
Richten Sie sich Prioritätenfilter ein	395
Unterwerfen Sie sich nicht der Telefontyrannie	396
Arbeiten Sie dann, wenn Sie am besten punkten	396
Hin und her macht Akku leer	398
Effizient ist nicht immer auch effektiv	400
Sagen Sie öfter Nein	400

13. Kapitel

Durchhalten macht den Unterschied	403
Beharrlichkeit als Lebensschule	403
Erfolg ist kein Selbstläufer	406
Fehler sind Lerngelegenheiten	407
Durch Fehler zum Erfolg	409
Misserfolge sind nur Zwischenstände	411
Nutzen Sie Rückschläge als Chancen	412
Um durchzuhalten, stellen Sie sich eine Zielbelohnung vor	414

Inhalt

Weitermachen erhöht die Erfolgsquote	416
Absagen sind kein Versagen	417
Immer mit einem Erfolgserlebnis enden	418
Bleiben Sie so lange am Ball, bis Sie es geschafft haben	419
Opfern Sie niemals Ihre großen Ziele für kleinere Ziele	419
Geben Sie nie in emotionalen Sondersituationen auf	421

14. Kapitel

Jetzt aber los! 423

Mutig leben	423
Werden Sie der Superheld in Ihrem Lebensfilm	424
Ignorieren Sie Angststoppschilder	425
Ermutigen Sie sich selbst	426
Kurieren Sie Ihre Angst mit dem, was Ihnen Angst macht	428
Not und Belohnung machen mutig	429
Nur keine Angst vor Zurückweisung	430
Verwandeln Sie Furcht in Unerschrockenheit	431
Bekämpfen Sie Ihren inneren Schweinehund	432
Wer nicht handelt, flieht	434
Langfristige Ziele mit Kühnheit verfolgen	435
Mutige Menschen sind Macher	436
»Trau dich!«	437
Überlisten Sie Ihre Sorgen	438
Machen Sie sich klar, was Sie verpassen würden	439
Nur wenn Sie etwas tun, tut sich was	441
Gewinnen heißt beginnen	442