

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

REICHER ALS DIE GEISSENS

Mit null Euro Startkapital in fünf
Jahren zum Immobilien-Millionär

Mehr kostenlose Inhalte und Kurse unter:

www.alex-fischer-duesseldorf.de

© Alex Fischer | Hüttenstr. 31b | 40215 Düsseldorf

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

Inhalt: Alex Fischer

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

ISBN 978-3-9818061-0-6

Kenne dein Warum

Ab wann ging es mit mir richtig bergauf?

Richtig erfolgreich, glücklich und voller Energie war ich erst, als ich wirklich meinen „Purpose“ fand (Purpose ist Englisch für in dieser Definition „Berufung, Leidenschaft, Passion, Zweck“).

Viele Leute benutzen hierfür auch das Wort „Vision“ oder „Mission“. Grundsätzlich ist damit aber eine Sache gemeint: **Was ist es, das dich so begeistert, so motiviert und energetisiert, dass du nicht mehr arbeiten musst?** Du spielst dann einfach ein Spiel, das dein liebstes Hobby ist.

Leichter gesagt als getan

Ich weiß: Viele erzählen das, aber keiner sagt einem, wie man das genau macht. Wie finde ich denn nun den sagenumwobenen Purpose? Wie sind denn die exakten Schritte dahin? – Das hatte leider jeder bei seinen Vorträgen vergessen zu erwähnen. Gleich werde ich dir diese Schritte, die ich sehr hart ausknobeln musste, präsentieren. Zum besseren Verständnis gestatte mir noch ein paar Beispiele vorab:

Studie: 1.500 High Potentials

Vor circa 40 Jahren wurde in den Vereinigten Staaten eine sehr interessante Studie mit 1.500 High Potentials gemacht. „High Potentials“ waren in diesem Fall College-Abgänger mit einem sehr hohen IQ und anderen überdurchschnittlichen Voraussetzungen.

Sie wurden über die nächsten 20 Jahre halbjährlich interviewt, um zu sehen, wie sie sich denn entwickeln würden. Zu Beginn der Studie wurden sehr genaue Fragebögen ausgefüllt und Tests gemacht: über Vorkenntnisse, besondere Fähigkeiten und auch über die Motive der Leute.

90 % der Teilnehmer hatten das Ziel, finanziell frei zu werden und Wohlstand zu erlangen. Die restlichen 10 % dagegen waren nicht am Geld interessiert, sondern wollten einfach eine Idee verwirklichen, die sie hatten.

Die letzte, kleine Gruppe war also von einer Idee, einer Vision, einer Mission oder einem Purpose besessen und wollte diesen einfach durchsetzen.

Nach 20 Jahren wurde Resümee gezogen. Es wurde unter anderem geschaut, wer von den 1.500 Teilnehmern inzwischen Millionär war. Insgesamt schaffte es die gesamte Gruppe auf 150 Millionäre, was ein recht hoher Anteil ist. Da sie aber aus High Potentials mit entsprechender Bildung und entsprechendem IQ bestand, ist das schon nachvollziehbar.

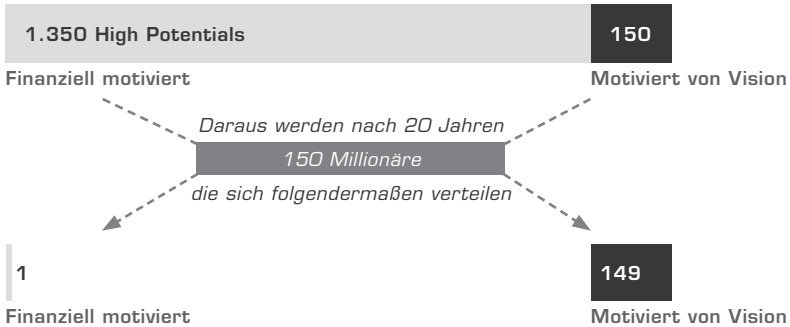
Und dann wurde die Frage gestellt: „Wie verteilen sich die 150 Leute eigentlich auf die Leute, die ihre Vision verwirklichen wollten, und auf die Leute, die finanziell frei werden wollten?“

Das Ergebnis ist wirklich so eindeutig, dass es eindeutiger nicht mehr geht: Von den 1.350, die finanziell frei werden wollten, war lediglich *einer* (!) nach 20 Jahren Millionär. Umgekehrt waren von den Leuten, die gar nicht finanziell frei werden, sondern einfach ihre Vision/Mission verwirklichen wollten, *mit einer Ausnahme alle* Millionäre (!).

Jetzt bitte ich dich um eine Sache: Lass dieses Ergebnis einmal kurz für dich sacken! Was bedeutet das also, wenn du ein finanziell sorgenfreies Leben führen willst?

Ergebnis der Studie mit 1.500 High Potentials

Beginn der Studie



Tony Robbins' Tipp an Bill Clinton

Als Bill Clinton durch die Lewinsky-Sex-Affäre in Schwierigkeiten war, holte er sich Tony Robbins als Berater und stellte ihm die Frage: „Was soll ich tun?“

Tony Robbins antwortete ihm: „Das ist die falsche Frage. Was soll das finale Ergebnis sein?“ Und damit hat Tony recht – du musst immer das Endergebnis vor Augen sehen können. Daraufhin gab Tony Robbins Clinton den Rat, dass er doch sehr genau ausarbeiten möge, welches Ergebnis am Ende stehen soll und warum er dieses wirklich will.

Auf Nachfrage von Clinton sagte er: „Der Grund, warum du das tun musst, ist, dass du auf jedem Weg auf Schwierigkeiten stoßen wirst. Wenn du nicht genau weißt, was du als Ergebnis haben willst, und auch nicht weißt, warum du es haben möchtest, wirst du diesen Weg niemals durchhalten.“

Das ist auch meiner Meinung nach ein großer Fehler. Die meisten Leute machen sich sofort an die Arbeit, ohne das genaue Ziel definiert zu haben, ohne die Gründe zu benennen, warum sie es tun, oder ohne sich zu fragen, ob die Sache überhaupt sinnvoll ist. Wenn du den Sinn deiner Arbeit fest im Kopf hast, bist du unaufhaltsam.

Nachdem du dir also die Fragen gestellt hast:

1. Was will ich als finales Ergebnis haben?
2. Warum will ich das?
Und: Was bringt das eigentlich für mich und meine Umgebung?
3. Dann und erst dann gehst du zu Schritt drei: an die Umsetzung! Bei der Umsetzung musst du allerdings sehr genau die Pareto-Regel (siehe Kapitel 8 und im Folgenden) im Kopf haben, sonst beginnst du dich zu verzetteln.

Verbreitete Misskonzepte zu Purpose/Vision/Mission

Ich dachte lange Zeit, ein Purpose müsste ein kurzer Satz sein, wie von Henry Ford „Jeder Mensch soll irgendwann ein Auto haben“ oder von Steve Jobs „Irgendwann soll jeder mit weißen Kopfhörern herumrennen“. Und, ganz ehrlich, ich fand heraus, dass die Aussagen von Jobs und Ford so nicht korrekt sind. Liest man deren Biografien, stellt man fest, dass ihr jeweiliger Purpose insgesamt wohl eher auf zwei DIN-A4-Seiten gepasst hätte.

Die jeweiligen Aussagen waren nur griffige „Hooks“ (leicht weitererzählbare Marketingkurzaussagen wie zum Beispiel zum iPod: „1.000 Songs in deiner Tasche“). Also, Missverständnis Nummer eins, das Leute davon abhält, ihren Purpose zu finden: Sie denken, man müsste den Purpose in einem Satz beschreiben können. Tatsächlich ist die Ausarbeitung meines Purpose rund 1,5 DIN-A4-Seiten lang. Sie besteht aus Vorlieben, Visionen und Regeln, die ich für erstrebenswert halte. Dazu jedoch später mehr.

Das nächstgrößte Missverständnis, das mich vom Finden meines Purpose abhielt, war die Idee, dass das, was man liebt, unbedingt mit Geldverdienen kombiniert sein muss. Was spricht eigentlich dagegen, Einnahmen aus Bereichen zu haben, die man langweilig findet (zum Beispiel finden viele Leute Immobilien langweilig)?

Aus diesen Bereichen kann man sich die Energie holen, die man benötigt, um seinem wahren Purpose zu folgen (zum Beispiel wie bei mir: coolen Leuten cooles Wissen zu verschaffen, die es zu schätzen wissen und genau wie ich Lust darauf haben mit diesem Wissen ein paar positive **Dellen ins Universum zu hauen** etc.).

Keine Sorge, die exakte Technik, wie man denn nun seinen Purpose findet, erfährst du im weiteren Verlauf des Buches.

Teste dein Verstehen:

- + Warum stehen die Chancen, finanziell unabhängig zu werden, 1.350 zu 1 gegen dich, wenn du nicht deinem Purpose folgst?
- + Warum ist es wichtig, immer das angestrebte Endergebnis genau auszuarbeiten?
- + 11 weitere Übungen und Coachingfragen, mit denen du die Grundlagen für deine persönliche Vision/Mission besser verstehen kannst und die Basis für einen echten Erfolg legst, bekommst du auf Seite 39 des Workbooks Nr. I der „90-Tage-Challenge“.