

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

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

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

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

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

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

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

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

Und? Auch müde und demotiviert geworden beim Versuch?

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

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

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

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

Diese Idee war der Schlüssel

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

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

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

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

Aufschreiben, was man wirklich zu tun hasst

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ganz stur von hinten durch die Brust ins Auge

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

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

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

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

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

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

Ein konkretes Beispiel aus meinem Job

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

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

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

Was mir echt den Spaß verdorben hat

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

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

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

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

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

Meine persönliche Lösung für verhasste Bereiche

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

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

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

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

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

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

Was mache ich jetzt mit all der freien Zeit?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Luxusprobleme

Und auf einmal tauchten zwei Luxusprobleme auf:

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

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

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

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

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

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

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

Noch eine weitere Herangehensweise

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

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

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

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

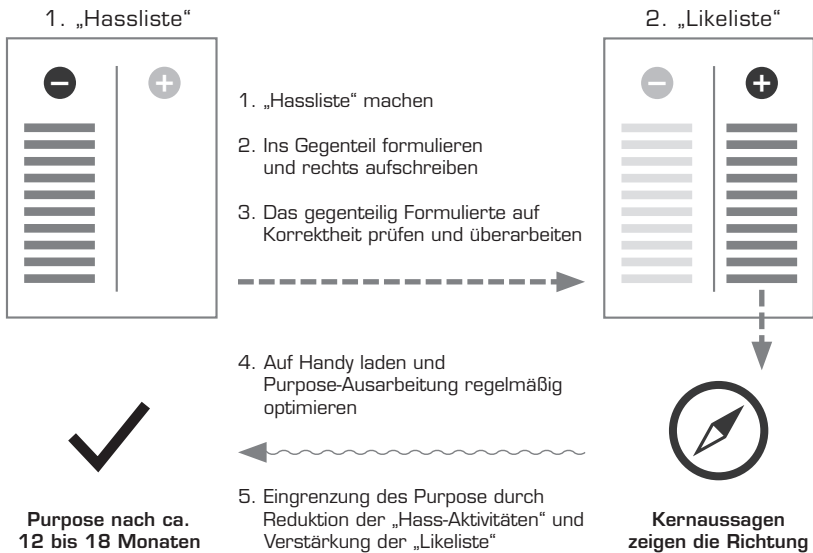
Erfahrungswerte von mir und meiner Umgebung

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

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

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

Wie du deinen Purpose findest (vereinfacht)



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

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

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

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

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

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

Teste dein Verstehen:

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