

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

Sei ehrlich und authentisch!

Zwei Extreme, die keinem helfen

Ich glaube, jeder Mensch kann leicht damit übereinstimmen, dass es grundsätzlich angenehmer ist, geliebt, als gehasst zu werden. Meine Beobachtungen (und ich habe mit sehr vielen Leuten zu tun) haben immer wieder gezeigt, dass Leute deshalb zu folgenden Verhaltensweisen kommen:

1. entweder sich zu verbiegen, um gemocht zu werden, oder
2. die Einstellung „Ist mir doch egal – ich mache, was ich will!“ einzunehmen.

Bei genauerem Hinsehen sind beide Varianten nicht wirklich sinnvoll. Und auch hier erkannte ich leider erst nach einiger Zeit die volle Wahrheit darüber. Ich persönlich bin nämlich eher ein Nonkonformist (nicht angepasst) oder Rebell. So neigte ich oft dazu, andere meine Ablehnung sehr deutlich spüren zu lassen. Andererseits gab es auch Leute, die mir wichtig waren, und bei ihnen wollte ich mich sehr wohl ins rechte Licht rücken. Denn selbst der größte Rebell (wenn man darüber nachdenkt) kennt Personen, deren Meinung ihm wichtig ist.

Die Fehler in meiner Persönlichkeit

Wie so oft hatte ich mir die falschen Fragen gestellt und somit auch die falschen Antworten erhalten. Es war nicht Nummer 1 (verbiegen) oder Nummer 2 („Ist mir doch egal ...“), sondern es war von jedem das Beste.

Als ich begann, mich mit Marketing zu beschäftigen, las ich einmal den Satz „Die Zielgruppe kennt die Zielgruppe“: Porschefahrer kennen andere Porschefahrer, Familien mit kleinen Kindern kennen Familien mit kleinen Kindern, Verbrecher kennen Verbrecher.

Und da ging mir wieder mal ein Licht auf. Aha, es scheint also so zu sein, dass sich Leute, welche die gleichen Ziele und Werte teilen, gerne zusammenschließen.

Ich begann mich also mit dem Thema Werte und Wertvorstellungen genauer zu beschäftigen. Ich fand heraus, dass das Thema, wenn man genauer nachforschte, meist sehr subjektiv ist. Ob man konservative oder moderne Anzüge schicker findet, kann jeder selbst bestimmen. Jeder ist der Chef seiner Werte und Vorstellungen. Und auf einmal erkannte ich es wieder: Ich hatte immer nur versucht, Leute von meinen Werten zu überzeugen. Die hatten aber ganz andere Werte, und es begann der Kampf „Wer hat recht?“. Bekanntermaßen ist dieser Kampf nicht zu gewinnen und abgesehen davon auch völlig sinnlos.

Als ich noch Jugendlicher war, kaufte ich mir ein Paar hübsche schwarze Cowboystiefel. Direkt nach dem Kauf wechselte ich meine Schuhe und zog sie an. Da meine S-Bahn nach Hause erst in 15 Minuten ging, stellte ich mich noch ein wenig an den Fischbrunnen am Münchener Marienplatz und genoss die Sonne. Ein wenig von mir entfernt saß ein Punk. Er begann mich sofort anzusprechen: „Hey, diese Schuhe sind ja ganz neu, das ist doch total hässlich. Die müssen alt und abgewetzt aussehen.“ Ich sagte zu ihm: „Ja, sie sind deswegen neu, weil ich sie gerade erst gekauft habe.“

Darauf erwiderte er, dass man die auch mit Schleifpapier und Raspeln bearbeiten könne, so dass sie möglichst schnell möglichst alt aussehen. Hä? Ich dachte mir damals, der spinnt einfach nur. Und das vor allem deswegen, weil er von diesem Thema gar nicht mehr ablassen konnte. Er wollte mir permanent verkaufen, dass ich jetzt sofort meine neuen Cowboystiefel zu verschandeln hätte. Ich habe das damals einfach als unverständlich abgehakt.

Sei ehrlich und authentisch!

Leute umgeben sich mit Leuten, die die gleichen Werte haben

Doch nachdem ich diesen Satz „Die Zielgruppe kennt die Zielgruppe“ gelesen hatte, begannen sich die Punkte zusammenzufügen.

Leute umgeben sich mit Leuten, die die gleichen Werte haben.

Da diese Werte aber jeder für sich selbst festlegt, steht es eigentlich niemandem frei, sich über die Werte des anderen zu beschweren. Natürlich nur, solange sie nicht andere schädigen oder einem aufgezwungen werden. Und auf einmal wurde mir auch klar, warum Leute, die authentisch sind, besonders viel Charisma zu haben scheinen: Sie stehen einfach zu ihren Werten, in Übereinstimmung mit sich selbst und ihrer Umgebung. Sie verstellen sich nicht.

Und diese Leute ziehen somit Leute an, die die gleichen Werte und Vorstellungen entweder schon haben oder sie durch die charismatische Person finden. Ich persönlich habe nämlich keinen einzigen charismatischen Menschen kennengelernt, der sich auf das Spiel „Ich habe recht und du hast unrecht“ eingelassen hätte.

Durch diese Erkenntnis inspiriert, begann ich, mir dieses Thema noch genauer anzuschauen:

- » Was macht letztlich eine Persönlichkeit aus?
- » Was wären Werte, die mir wichtig sind, aber auch mein Glückseligkeit und somit meine Umwelt stärken?
- » Und wie mache ich das, ohne mich zu verbiegen?

Fragen über Fragen, aber auch darauf werde ich im Laufe dieses Buches weiter eingehen.

1. Kenne deine Werte, die du repräsentierst, und sei dabei aufrichtig und authentisch, sonst folgen dir die falschen Leute.
2. Leute, die die gleichen Werte und Ansichten teilen, finden sich zusammen und sind in dieser Zusammensetzung sehr stark.
3. Versuche niemals, anderen deine Werte aufzudrücken, denn Werte muss man freiwillig annehmen.
4. Schärfere deine Werte und lebe sie, und du wirst die richtigen Leute treffen.

Du willst nämlich keine Leute um dich haben, die nicht zu dir passen.

Sigmund Freud über Depressionen

Sigmund Freud soll einst gesagt haben: „Bevor Sie bei sich selbst eine schwere Depression oder Antriebsschwäche diagnostizieren, stellen Sie sicher, dass Sie nicht komplett von Arschlöchern umgeben sind.“ Es gab viele Momente in meinem Leben, in denen ich mich als Opfer fühlte. Leute waren wirklich gemein, hinterhältig und verräterisch zu mir.

Jedoch muss ich zugeben, dass im Nachhinein betrachtet (und das ist hart!) auch hier wieder der Leitsatz stimmt: „Leute umgeben sich mit Leuten mit gleichen Werten und Ansichten.“

Und erst als ich damit begann, mit meiner Opferrolle abzuschließen und mir stattdessen Fragen zu stellen wie „Wo habe ich so etwas auch schon einmal gemacht?“ oder „Was mache ich, damit ich diese Leute anziehe?“, begann sich die Situation zu lösen. Dieses Thema würde jetzt allerdings das Format des Buches sprengen. Jedoch wirst du in dessen Verlauf Hinweise finden, wie du dein Wissen vertiefen kannst, wenn du das möchtest.

Resümee:

Hätte ich dieses Wissen früher gehabt, wären mir viele Schmerzen erspart geblieben. Menschen umgeben sich mit Menschen mit den gleichen Werten und Ansichten. Wenn man sich verstellt, führt das dazu, dass man die falschen Leute anzieht, somit in Schwierigkeiten kommt und frustriert wird.

Die eigenen Werte bestimmen darüber, welche Art von Leuten man anzieht. So ziehen zum Beispiel die Lästertante und der Gerüchtestreuer primär Lästertanten und Gerüchtestreuer an. Und auch wenn dieses Verhalten manchmal erfolgreich erscheint, gilt hier der Spruch: „Man liebt den Verrat, aber man hasst den Verräter.“

Achte also bei den Werten, die du nach außen repräsentierst, sehr darauf, die richtigen und wertvollen Leute anzuziehen. Denn sonst gelangst du in Schwierigkeiten.

Es ist übrigens nichts verkehrt daran, zu den Werten zu stehen, die man repräsentiert. So assoziiert man beispielsweise die Marke Porsche mit Dynamik, Geschwindigkeit und Souveränität. Die Marke Volvo steht dagegen für Sicherheit, familiäre Werte und Beständigkeit. Selbst der Name Volvo (von lat. „volvere“ = rollen, „volvo“ = ich rolle) ist in sich völlig authentisch. Und jede dieser Marken findet für sich die Käufergruppen, die für die gleichen Werte stehen.

Ich werde zum Beispiel oft von Leuten gefragt: „Was hältst du von dem Investment-Punk Gerald Hörhan?“ Natürlich ist Gerald provokativ und drückt oft dorthin, wo es schmerzt. Und er steht sicherlich teilweise für andere Dinge als die, für die ich stehe. Aber wir teilen beide die gleichen Hauptwerte: einer breiten Schicht beibringen, wie sie glücklich werden kann, unter anderem durch finanziellen Erfolg.

Und man muss ihm zugutehalten, dass er es geschafft hat, sich auf seine Art aus seinen persönlichen Hamsterrädern zu befreien. Dafür gebührt ihm Respekt. Die Frage an sich ist eigentlich falsch gestellt („Was hältst du von Gerald Hörhan?“), denn die richtige Frage, die die Leute sich stellen sollten, müsste lauten: „Mit wem kann ich mich identifizieren?“

Und ich persönlich bin ein großer Fan von Vielfalt und kann nur jedem empfehlen, sich bei so vielen Leuten wie möglich zu informieren. Bei Leuten, die nicht nur reden, sondern das vorleben, was sie predigen.

Teste dein Verstehen:

- + In welche zwei Extreme rutscht man leicht ab in Bezug auf das eigene Verhalten mit anderen? Warum ist das nicht sinnvoll?
- + Anhand welcher Regel schließen sich Menschen zusammen und warum solltest du dich nicht verstellen?
- + Welche vier Regeln solltest du in Bezug auf dein Verhalten berücksichtigen und warum?
- + Was kannst du tun, wenn du dich unglücklich, depressiv oder als Opfer fühlst?
- + Für 13 weitere Coachingfragen und -übungen, mit denen du die richtigen Partner findest, Energievampire loswirst und ein Gewinnerumfeld erschaffst, schaue in das Workbook Nr. II, Seite 15 meiner „90-Tage-Challenge“.