

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

Deine Stärkenliste

In meiner Anfangszeit machte ich andauernd den strategischen Fehler, an meinen Schwächen arbeiten zu wollen. So wurde es mir in meiner schulischen Laufbahn beigebracht: „Alex, du musst an deinen Schwächen arbeiten ...“

Irgendwann las ich dann mal folgende Worte: **„Menschen müssen Stärken stärken. Wer versucht, seine Schwächen auszugleichen, ist danach höchstens mittelmäßig. Wer jedoch seine Stärken stärkt, kann in diesen Bereichen wirklich exzellent werden.“**

Manchmal kann Wahrheit so einfach sein. Und wenn du die Gesetzmäßigkeiten des Kapitels „Wie die Macht mit dir ist“ genau gelesen hat, weiß du, warum. Wenn ich mich mit meinen Schwächen beschäftige, gebe ich Energie auf Probleme. Stärke ich meine Stärken, richte ich meine Energie auf positive Dinge, die somit mehr werden.

Das Prinzip „Stärken stärken“ widerspricht übrigens nur scheinbar dem vorstehenden Kapitel „Wie man Prioritäten setzt/Engpässe“. Zur Klarstellung: Bei sich persönlich konzentriert man sich auf die Stärken. In Richtung auf die eigenen Zielsetzungen oder die eigenen Projekte konzentriert man sich auf das Lösen der Engpässe in Richtung Ziel.

Beispiel:

Nehmen wir an, dein Engpass wäre das Annehmen von Kundenanrufen, deine Stärke wären dagegen deine Kundengespräche (du kannst ja keine Telefonate annehmen, während du im Kundengespräch bist).

In diesem Fall würdest du zum Beispiel einen virtuellen Assistenten (gibt es im Internet) mit der Terminvereinbarung oder Annahme der Gespräche beauftragen.

Doch zurück zur Stärkenliste. Mit der Stärkenliste besteht das gleiche Problem wie mit der Ressourcenliste: die Blindheit für die eigenen Stärken (der Fisch und das Wasser).

Die Vorgehensweise ist ebenfalls die gleiche wie bei der Ressourcenliste:

- » Einfach schreiben, nicht bewerten und am besten nicht mal denken!
- » So viel schreiben, wie dir einfällt
- » In Evernote/Notizen im Handy abspeichern
- » Ständig erweitern
- » Erst aufhören, wenn die Stärkenliste auf mindestens fünf Seiten angewachsen ist

Um die Stärkenliste zu füllen, stellst du dir folgende Fragen:

- » Was lieben Leute an mir?
- » In welchen Bereichen fragen mich andere Leute um Rat?
- » In welchen Bereichen bin ich besser als andere?
- » Was fällt mir sehr leicht?
- » Was ist für mich ganz normal?
- » Welche Hobbys beherrsche ich aufgrund welcher Stärken besonders gut?
- » Etc.

Frage vor allem auch deine Freunde und Bekannten. Wo sehen sie deine Stärken?

Wichtig:

Mache hier nicht den Fehler, zu denken „Toll, das braucht ja eh keiner“ oder „Damit kann man sowieso kein Geld verdienen ...“. Streiche diese Gedanken, deshalb sollst du ja ausdrücklich nicht werten.

Unterschätze bitte diesen Punkt nicht und gib vor allem nicht zu früh auf, denn es ist gar nicht so leicht, sich seiner eigenen Stärken bewusst zu werden. Aber auch hier gilt: Wenn man genug Energie (Aufmerksamkeit) darauf richtet, materialisiert sich das Ergebnis früher oder später immer.

Warum diese Liste wichtig ist? Erstens musst du deine Stärken kennen, um sie zu stärken. Zweitens brauchst du sie für das nächste Kapitel. Dort zeige ich dir, wie du damit sehr schnell deinen Cashflow steigern kannst.

Finde heraus, wie du das volle Potenzial deiner Stärken nutzt:

- + Auf Seite 19 im Workbook Nr. III der „90-Tage-Challenge“ habe ich 6 weitere Coachingfragen und Aufgaben für dich zusammengestellt, um auch hier deine potenzielle Blindheit für die eigenen Stärken zu überwinden. So findest du das „braune Gold“ hinter dem „Guano“.