

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

It's a „Hell yeah, baby!“ or a „No!“

Merkwürdige Überschrift, oder? Hierzu muss ich dir eine Erkenntnis mitteilen, die ich schon vor Jahren im Immobilieneinkauf hatte. Ich war über zehn Jahre im Immobilieneinkauf tätig und untersuchte danach einmal rückwirkend meine bisherige Arbeit:

Welche der Objekte, die ich geprüft hatte, hatte ich dann tatsächlich gekauft und welche nicht? Dabei kristallisierte sich Folgendes heraus:

Es gab grundlegend drei Arten von Objekten:

1. Objekte, bei deren Anblick ich sofort sagte: „Wow!“
2. Objekte, bei deren Anblick ich mir dachte: „Geht gar nicht!“
3. Objekte, bei deren Anblick ich mir dachte: „Jaaa, kann man vielleicht machen ...“

Die rückwirkende Analyse ergab Folgendes:

- » Die „Wow“-Objekte hatte ich alle gekauft.
- » Die „Geht gar nicht“-Objekte natürlich nicht.
- » 90 % meiner Zeit hatte ich mit der Prüfung und Analyse von „Kann man vielleicht machen“-Objekten verbraucht. Rückwirkend über zehn Jahre betrachtet, hatte ich aber in der Tat nicht ein einziges davon letztendlich gekauft (!!!).

Daraus machte ich dann folgende Regel:

Wenn es ein „Wow“-Objekt ist, dann wird es gekauft.

Ein „Kann man vielleicht machen“-Objekt bedeutet NEIN!

Dieser Leitsatz sparte mir ab da sehr viel Zeit. An diesem Beispiel kann man übrigens auch erkennen, wie sinnvoll die Analyse der Vergangenheit sein kann, um bewährte Regeln zu erlangen.

Irgendwann ließ einer meiner Freunde den Spruch fallen: **„Either it’s a ,Hell yeah, baby!’ or a ,No!’“** (sinngemäß: **„Entweder es ist der totale Knaller oder ein Nein!“**), und ich begann darüber nachzudenken. Wie war das eigentlich in anderen Lebensbereichen? Beziehung? Freunde? Hobbys? Visionen? Meine Ziele?

Die Antworten waren sehr aufschlussreich. Ich erkannte, dass es eigentlich in allen Lebensbereichen genauso war wie beim Objekteinkauf. Und jetzt siehst du vielleicht, wie wichtig es ist, seinen Purpose anhand der oben beschriebenen Techniken herauszuarbeiten. Du sparst dir jede Menge Zeit, weil du sehr genau weißt, was ein „Hell yeah, baby!“ ist und was nicht. Das ist übrigens eine meiner besten Zeitspar-Regeln. Entweder totale Begeisterung oder nein.

Resümee:

Entweder bist du von einer Sache wirklich begeistert, dann teste sie zuerst und zieh sie dann total durch. Wenn du es „ganz nett“ findest, dann lass es lieber und investiere die gesparte Zeit in das Finden eines „Hell yeah, baby!“.

It's a „Hell yeah, baby!“ or a „No!“

Teste dein Verstehen:

- + Woran erkennst du, ob man ein Projekt wirklich angehen sollte?
- + Warum ist es sinnvoll, stets seine Handlungen zu analysieren und danach Regeln aufzustellen?
- + Schau im Workbook Nr. I der „90-Tage-Challenge“ auf Seite 55. Dort bekommst du noch 6 Coachingfragen und Übungen, mit denen du in Zukunft bessere Entscheidungen treffen wirst.