

LESEPROBE

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

REICHER ALS DIE GEISSENS

Mit null Euro Startkapital in fünf
Jahren zum Immobilien-Millionär

Dies ist eine Leseprobe.

Sichere Dir jetzt das ganze Buch (über 450 Seiten) GRATIS!

» HIER KLICKEN & GRATIS BUCH SICHERN

www.alex-fischer-duesseldorf.de/radg-bestellen

Ziele? Ziele setzen? Hör mir auf, da schlaf' ich ein ...

Nicht wirklich einfach umsetzbar

Als ich anfang mich mit Zielen zu beschäftigen und darüber diverse Bücher las, war ich im Ergebnis völlig durcheinander. Ich machte es, wie es in den Büchern stand, aber es funktionierte einfach nicht. Da standen Dinge wie: Ziele müssen messbar und konkret sein, aber auch einen festen Termin haben. Also machte ich es so, wie es da stand.

Aber das Ergebnis war meist, dass ich das ausgearbeitete Ziel (was?/ wie viel?/bis wann?) nie so exakt erreichte, wie ich es definiert hatte. Nach dieser Definition hatte ich mein Ziel verfehlt. Andererseits war ich doch vorwärtsgekommen. Es war einfach nicht klar und nicht leicht anwendbar.

Das Problem

Lange Rede, kurzer Sinn: Mich hat das Thema Ziele, Planung etc. lange verwirrt. Bis ich mich letztlich mithilfe vieler schlauer Leute endlich durchgebissen hatte.

Das Problem ist folgendes: Im Deutschen gibt es nur ein Wort für ein „Ziel“, und das lautet: Ziel!

Im Englischen gibt es über sieben verschiedene Wörter, die wir als Deutsche alle als „Ziel“ zusammenfassen würden. Ich gebe dir hier die wichtigsten drei, die man braucht, um arbeiten zu können:

1. **Goal** – das endgültige Ziel, das beim Erreichen ein „Game over“ hervorruft, zum Beispiel „Weltmeister werden“,
2. **Purpose** – (a) genauer definierte Unteretappen in Richtung auf Goal, aber auch (b) die Gründe, warum man etwas tut, also auch Werte, Motivationen etc.,
3. **Target** – operatives Unterziel mit genauem Was?, Wie viel?, Bis wann?.

Als ich das herausfand, war ich weniger durcheinander als vorher – ich merkte, dass ich auf dem richtigen Weg war. Allerdings hatte es sich immer noch nicht komplett geklärt.

Richtig den Dreh raus bekam ich erst, als ich wieder mal anfang, erfolgreiche Leute zu beobachten und zu befragen. Im Kontrast dazu beobachtete und befragte ich ebenso erfolglose Leute und zog meine Schlüsse.

Am Beispiel Reinhold Messner/Mount Everest

Verstanden habe ich das Thema „Ziele setzen“ aber erst anhand von Reinhold Messner. Nehmen wir an, du bist Reinhold Messner und hast den Entschluss gefasst, innerhalb der nächsten drei Jahre den Mount Everest zu besteigen.

Goal (Hauptziel mit „Game over“ bei Erreichen)

Dann wäre „innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre den Mount Everest besteigen“ das Goal. Ein Goal ist ein allgemein formuliertes Ziel, ohne allzu konkrete Zeit- und Mengenangaben. Es hat den Zweck, dass man das Hauptziel nicht aus den Augen verliert. Es ist also der Orien-

tierungspunkt, wo man hinmöchte. Diesen Orientierungspunkt kann und sollte man nicht exakt festlegen. Warum sollte man etwas exakt festlegen, wenn von vornherein eh klar ist, dass es hier keine Punktlandung geben wird? Die Probleme (die du nicht eingeplant hast) bemerkst du nämlich erst, wenn du in Richtung Goal losmarschierst.

Purposes (Unterziele, die zum Goal führen, UND die Gründe, warum man das Goal will)

Dann wäre es schlau, wenn Reinhold Messner den Purpose bzw. die Zwecke niederlegen würde.

Wie ich schon gesagt habe, bedeutet das einerseits Unterziele: also ein großes Ziel herunterzubrechen auf mehrere kleine, erreichbare Etappen. Andererseits wären es vor allem auch die Gründe, warum man etwas erreichen möchte. Der Grund, aus dem man das WARUM ausarbeiten muss, ist einfach: Man hält langfristige Ziele nicht durch, wenn man sich nicht völlig bewusst macht, warum man sie haben möchte. Es kann allerdings auch passieren, dass man währenddessen herausfindet, dass es eigentlich gar nicht das wahre Goal ist.

Am Beispiel Reinhold Messner war dieser der Meinung, dass er total glücklich sein würde, wenn er den Gipfel des Mount Everest erklimmt, was sich leider als Fehlschlag herausstellte. Aber unter Purpose würden auch die Unterziele fallen. Das heißt, es könnte ungefähr folgendermaßen aussehen:

Purposes als Teilziele oder Unterziele (Beispiele)

1. Die für den Aufstieg nötige körperliche Fitness erreichen (inklusive niedrigen Sauerstoffgehalt der Luft ertragen können), wie auch extreme körperliche Belastbarkeit und Kälteresistenz (das könnte man jetzt wieder unterteilen in einen Marathon laufen, Klettertraining machen, im kalten Winter draußen zelten, Erste-Hilfe-Kurs machen etc.)

2. Fünf Sechstausender besteigen (der Mount Everest hat über 8.000 Höhenmeter), um sich vorzubereiten
3. Die entsprechende Ausrüstung testen und bereithalten
4. Den endgültigen Termin festlegen und die Reiseroute in den Himalaja planen
5. Aufstieg zur höchsten Bergstation
6. Aufstieg zum Gipfel

Purposes als Grund (Beispiele)

Die Gründe, warum es sich lohnt, etwas zu tun, könnten am Beispiel von Reinhold Messner folgende gewesen sein:

- » das Glück in der Einsamkeit eines der höchsten Berge zu finden,
- » Sponsoren für alle Ewigkeit zu finden,
- » durch Sponsoren ein finanziell freies Leben führen zu können,
- » durch die Bekanntheit Zugänge zu Bereichen zu haben, die vorher verschlossen waren, etc.

Targets (auf Deutsch „taktische Zwischenplanziele“)

So, und jetzt sind wir bei den üblichen Ratschlägen, die die üblichen Zielebücher einem verschaffen, nämlich bei den Targets.

Das sind konkret erreichbare Ziele, wie zum Beispiel: „Bis Freitag nächster Woche muss ich die gesamte Bergausrüstung gekauft haben.“ Die Unterziele (siehe oben Teilziele 1–6) würde man jetzt in entsprechende Targets herunterbrechen. Diese würden das „Was“, „Wann“, „Wo“, „Wie viel“ und vielleicht auch noch „Wer“ enthalten.

Warum das so funktioniert

Zur Verdeutlichung, warum ich unbedingt ein allgemeines Goal brauche: Stell dir vor, du bist jetzt am Fuße des Mount Everest, aber noch 50 Kilometer entfernt. Du läufst und schaust, wo ist der Everest, siehst ihn und läufst direkt auf ihn zu. Nach ein paar Kilometern ist auf einmal ein Fluss in deinem Weg (= Problem, das du nicht einkalkuliert hast). Was machst du?

Du schaust natürlich nach links und nach rechts (= suchst die schnellste Lösung für das unvorhergesehene Problem). Du schaust, wo der Fluss am leichtesten zu überqueren ist. Der Blick nach rechts zeigt dir: Dort ist eine Brücke zu sehen!

Also marschierst du so lange nach rechts (erst mal wieder weiter weg von deinem Ziel), bis du die Brücke erreicht hast. Danach überquerst du die Brücke, und sobald du das getan hast, machst du was? Natürlich! Du schaust wieder auf den Mount Everest (= Goal = Orientierungspunkt).

Also noch einmal zusammengefasst:

1. **Goal:** Der Zweck des Goals ist es, das große, übergeordnete Ziel nicht aus den Augen zu verlieren. Du erkennst ein Goal daran, dass das Spiel damit zu Ende ist (Achtung mit dem Glücklichein, siehe vorherige Abschnitte). Ein Goal führt immer zu einem „Game over“.
 2. **Purposes:** Du wirst dein Goal nicht erreichen, wenn du dir nicht genau der Purposes (Gründe) bewusst bist. Diese müssen auch mit deinen (persönlichen) Purposes übereinstimmen.
 3. **Targets:** Du wirst das Goal allerdings auch nicht erreichen, wenn du das große Ziel (Goal) nicht in Unterziele (Purposes) herunterbrichst und diese dann mit einzelnen konkreten Schritten versiehst (Targets).
-
-

Mein Tipp aus der Erfahrung: Auch bei den Targets immer nur die nächsten drei Ziele exakt festlegen, die anderen eher allgemein wie „in Quartal 1“. Sobald die ersten drei abgearbeitet sind, lege ich die nächsten drei exakt fest.

Auf meiner Website bekommst du hierzu jede Menge Beispiele und Vorgehensweisen in diversen Videos.

Teste dein Verstehen:

- + Was ist das Problem, durch das viele mit Zielen Schwierigkeiten haben?
- + Welche drei Arten von „Zielen“ gibt es und wofür sind sie da? Kannst du das in eigenen Worten beschreiben?
- + Welche beiden Bedeutungen hat das Wort Purpose?
- + Um in Zukunft laserscharfe Ziele zu setzen, die sich auch wirklich zu deinem Vorteil materialisieren, wirf einen Blick auf die 10 Coachingfragen und Aufgaben von Seite 25 des Workbooks Nr. II meiner „90-Tage-Challenge“.

Jetzt „Reicher als die Geissens“ GRATIS sichern!

Hole dir den Immobilien-Bestseller
(über 45.000 verkaufte Exemplare)!



Ich zeige dir **43 Gesetze** und über **668 wichtige Tipps**, die dich erfolgreich machen

- ✓ **43 Gesetze des Erfolgs:** Lerne die universellen Gesetze, die erfolgreiche Menschen überall auf der Welt einsetzen, um ihre Träume in Wirklichkeit zu verwandeln.
- ✓ **Ohne Startkapital in fünf Jahren zum Immobilien-Millionär:** Ich zeige dir, wie ich und viele meiner erfolgreichen Kollegen ihre finanziellen Ziele übertroffen haben – und wie du das auch schaffst, egal wo du gerade in deinem Leben stehst.
- ✓ **Führe ein Leben nach deinen Vorstellungen:** Durchbreche die Barrieren, die dich bremsen und löse dich von den gesellschaftlichen Ketten, indem du ein Leben nach deinen Vorstellung führst – erfahre in meinem Buch auf **über 450 Seiten** den Weg.

JETZT GRATIS DAS BUCH SICHERN:

www.alex-fischer-duesseldorf.de/radg-bestellen