

BRIAN

TRACY

ZIELE

SETZEN

VERFOLGEN

ERREICHEN

campus

Ziele

Brian Tracy ist einer der führenden Motivationstrainer und Managementberater. Sein weltweit vertriebenes Seminarprogramm umfasst Management- und Führungstechniken, Vertriebstraining, Verkaufsmanagement und Leistungspsychologie. Er ist Autor zahlreicher Bücher.

Brian Tracy

Ziele

Setzen – Verfolgen – Erreichen

Aus dem Englischen von Petra Pyka

Campus Verlag
Frankfurt/New York

Copyright © 2010 by Brian Tracy.
2nd Edition 2010, published by Berrett-Koehler Publishers,
Inc., Oakland, CA, USA. All Rights Reserved.

Published by arrangement with Maria Pinto-Peuckmann, Literary Agency,
World Copyright Promotion, Kaufering, Germany.

*Dieses Buch ist meinem engen Freund und Geschäftspartner
Joe Traina gewidmet, einem großartigen Freund,
Berater und Mentor und einem der zielorientiertesten Menschen,
die ich je kennenlernen durfte.*

ISBN 978-3-593-50854-2 Print
ISBN 978-3-593-43816-0 E-Book (PDF)
ISBN 978-3-593-43834-4 E-Book (EPUB)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt
insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen
und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung
für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind
ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Copyright © 2004, 2018. Alle deutschsprachigen Rechte bei Campus Verlag GmbH,
Frankfurt am Main.

Umschlaggestaltung: Guido Klütsch, Köln

Umschlagmotiv: © Getty Images/fStop

Satz: Fotosatz L. Huhn,

Gesetzt aus: Minion und Myriad

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH, Bad Langensalza

Printed in Germany

www.campus.de

Inhalt

Vorwort: Erfolg sind Ziele	7
Der Einstieg: Entfesseln Sie Ihr Potenzial	11
Nehmen Sie Ihr Leben in die Hand	21
Werden Sie sich Ihrer Werte bewusst	32
Analysieren Sie Ihre Überzeugungen	41
Gestalten Sie Ihre Zukunft	53
Bestimmen Sie Ihre wahren Ziele	61
Bestimmen Sie Ihren grundlegenden, konkreten Lebenszweck	73
Fangen Sie vorne an	81
Setzen Sie sich finanzielle Ziele – und erreichen Sie sie	93
Werden Sie zum Experten	104
Optimieren Sie Ihr Familienleben und Ihre persönlichen Beziehungen	120
Tun Sie alles für Ihre Gesundheit und Ihr Wohlbefinden	133
Messen Sie Ihren Erfolg	143
Räumen Sie Hindernisse aus dem Weg	152
Pflegen Sie die richtigen Kontakte	164
Entwickeln Sie einen Aktionsplan	175

Organisieren Sie Ihre Zeit	187
Überprüfen Sie täglich Ihre Ziele	201
Visualisieren Sie Ihre Ziele auf Schritt und Tritt	212
Aktivieren Sie Ihr Überbewusstsein	225
Halten Sie durch, bis Sie Erfolg haben	235
Zusammenfassung:	
Legen Sie los – jetzt gleich!	254
Über den Autor	258
Register	259

Vorwort: Erfolg sind Ziele

Herzlich willkommen zur zweiten Auflage von *Ziele*. Seit seinem Erscheinen im Jahr 2003 wurden bereits mehrere Hunderttausend Exemplare des Buches verkauft und es wurde in über 20 Sprachen veröffentlicht. Damit ist es das meistverkaufte Buch aller Zeiten zu diesem Thema.

Nun liegt die aktualisierte Neufassung von *Ziele* vor, von der Menschen in unsichereren wirtschaftlichen Zeiten stärker und schneller profitieren sollen. Drei großartige Fachautoren und Kritiker haben dieses Buch komplett überarbeitet und geniale Vorschläge dazu eingebracht, wie es mehr Lesern noch mehr Nutzen bringen kann. Ich bedanke mich bei Katherine Armstrong, Sara Jane Hope und Janice Rutledge für ihre kenntnisreichen, klugen Beiträge. Durch sie ist diese Neuauflage unermesslich viel besser geworden.

Ganz besonders möchte ich aber meinem Freund und Kollegen Cord Cooper danken, der das Manuskript durchgesehen, redigiert, umgeschrieben und um neue Informationen erweitert und seinen ganzen Aufbau ansprechender und leserfreundlicher gestaltet hat.

Dieses Buch wurde für Menschen geschrieben, die ehrgeizig sind und gerne schneller vorwärtskommen möchten. Trifft das auf Sie zu, dann kann dieses Buch auch für Sie von Nutzen sein. Die Tipps, die ich Ihnen auf den folgenden Seiten geben möchte, ersparen Ihnen Jahre harter Arbeit beim Erreichen der Ziele, die Ihnen persönlich am wichtigsten sind.

Ich habe über 2 000 Vorträge gehalten vor bis zu 23 000 Menschen in 24 Ländern. Manche meiner Seminare und Reden dauern fünf Minuten, andere fünf Tage. Dabei geht es mir stets in erster Linie darum, meinem

Publikum die besten Ideen zum jeweiligen Thema zu vermitteln, die ich ausfindig machen konnte. Wenn man mir nun – nach all diesen Veranstaltungen zu den verschiedensten Themen – fünf Minuten Zeit geben würde, um Ihnen einen Rat zu geben, und wenn ich Ihnen nur einen einzigen Gedanken mitteilen dürfte, der Ihnen zu mehr Erfolg verhelfen soll, dann würde ich sagen: »Schreiben Sie Ihre Ziele nieder, machen Sie einen Plan für ihre Verwirklichung und arbeiten Sie von da ab jeden Tag an der Umsetzung dieses Plans.«

Wenn Sie diesen Rat befolgen, hilft Ihnen das weiter als alles andere, was Sie sonst lernen könnten. Viele Universitätsabsolventen versichern mir, dass dieses einfache Konzept sie weitergebracht hat als vier Jahre Studium. Es hat nicht nur mein Leben verändert, sondern auch das Leben Millionen anderer Menschen. Es kann auch Ihr Leben verändern.

Der Wendepunkt

Vor einiger Zeit traf sich in Chicago eine Gruppe erfolgreicher Männer. Sie unterhielten sich über ihre Erfahrungen und die Ursachen ihres Erfolges. Wie die meisten erfolgreichen Menschen waren sie bescheiden und dankbar für das, was sie erreicht hatten, und für all das Gute, das ihnen widerfahren war. Dann kam das Gespräch darauf, wieso sie es wohl so weit gebracht hatten. Der Klügste von ihnen meldete sich zu Wort und meinte: »Erfolg beruht auf *Zielen*, alles andere kommt von allein.«

Machen Sie sich stets bewusst: Ihre Zeit und Ihr Leben sind kostbar. Die schlimmste Verschwendung von Zeit und Energie besteht darin, Jahre auf etwas zu verwenden, das man auch in Monaten schaffen könnte. Wenn Sie sich nach dem in diesem Buch beschriebenen praktischen und bewährten Verfahren Ziele setzen und diese verwirklichen, so können Sie in kürzester Zeit viel mehr erreichen, als Sie sich je hätten träumen lassen. Die Geschwindigkeit, mit der Sie vorwärts und nach oben kommen, wird nicht nur Sie selbst überraschen, sondern auch die Menschen um Sie herum.

Folgen Sie den Anführern, nicht dem Gefolge

Durch Umsetzung dieser einfachen und anwenderfreundlichen Methoden und Techniken werden Sie in den bevorstehenden Monaten und Jahren den Sprung vom kleinen zum großen Geld schaffen. Statt Mangel und Frust werden Sie Wohlstand und Zufriedenheit erfahren. Sie können mehr erreichen als Ihre Freunde und Verwandten und mehr als die meisten anderen Menschen in Ihrem Bekanntenkreis.

Im Rahmen meiner Vorträge, meiner Seminare und meiner Beratungstätigkeit hatte ich mit über zwei Millionen Menschen aus aller Welt zu tun. Dabei habe ich immer wieder Folgendes festgestellt: Ein durchschnittlich intelligenter Mensch mit festen Zielen ist einem Genie, das jedoch nicht weiß, was es will, haushoch überlegen.

Meine persönliche Botschaft ist seit Jahren dieselbe. Sie lautet: »Menschen zu helfen, ihre Ziele schneller zu erreichen.«

Dieses Buch stellt das Konzentrat all dessen dar, was ich zum Thema Erfolg, Leistung und Zielorientierung weiß. Halten Sie sich an die auf den Folgeseiten beschriebenen Schritte und Sie werden es bis ganz nach oben schaffen. Für meine Kinder soll dieses Buch den Weg vorzeichnen. Es soll euch von jedem beliebigen Punkt aus ans Ziel eurer Wünsche führen. Für meine Freunde und Leser schreibe ich dieses Buch, weil ich Ihnen ein bewährtes System an die Hand geben möchte, das Sie in Ihrem Leben auf die Überholspur bringt.

Willkommen am Anfang eines großen Abenteuers!

Der Einstieg: Entfesseln Sie Ihr Potenzial

Das Interessante dieser Welt liegt nicht darin,
zu wissen, wo wir gerade stehen,
sondern in welche Richtung wir uns bewegen.

Oliver Wendell Holmes

Es ist großartig, in unserer Zeit zu leben. Sie bietet kreativen, engagierten Menschen nahezu unbegrenzte Möglichkeiten, so viele ihrer Ziele zu erreichen wie noch nie. Ungeachtet des kurzfristigen Auf und Ab in der Konjunktur und im Leben stehen wir am Anfang eines Zeitalters mit mehr Frieden und Wohlstand als je zuvor in der Menschheitsgeschichte.

Es kommt nicht darauf an, wo Sie am Anfang stehen – sondern am Ende

Mit 18 verließ ich die Schule ohne Abschluss und arbeitete in meinem ersten Job als Tellerwäscher im Hinterzimmer eines kleinen Hotels. Später wusch ich Autos und wischte Fußböden für einen Hausmeisterdienst. Ein paar Jahre lang ließ ich mich treiben, nahm einfache Gelegenheitsarbeiten an und verdiente mir mein Geld im Schweiß meines Angesichts. Ich arbeitete in einem Sägewerk, in einer Fabrik, auf einem Bauernhof und bei einem Viehzüchter. Ich fällte mit der Kettensäge Bäume, und wenn die Holzfallsaison vorüber war, grub ich Brunnen.

Ich arbeitete im Hochhausbau und heuerte auf einem norwegischen Frachter an, der den Nordatlantik befuhr. Häufig übernachtete ich in meinem Auto oder in einer billigen Pension. Mit 23 war ich während der Erntezeit als Wanderarbeiter unterwegs, schlief bei den Bauern auf Heu in der Scheune und aß mit ihrer Familie. Ich war ungebildet, unqualifiziert und nach der Ernte wieder arbeitslos.

Als ich keinen Job als Arbeiter mehr fand, arbeitete ich auf Provisionsbasis als Handelsvertreter und putzte in Büros und Privathäusern die

Klinken. Oft war ich den ganzen Tag unterwegs und machte nur einen Abschluss, von dem ich mir gerade so ein Bett für die Nacht in einer Pension leisten konnte. Kein so toller Start ins Leben.

Der Tag, der mein Leben veränderte

Eines Tages hatte ich eine Idee: Ich schrieb auf ein Stück Papier, dass ich im Tür-zu-Tür-Verkauf 1000 Dollar im Monat verdienen wollte. Ein absolut unerhörtes Vorhaben! Den Zettel faltete ich zusammen und legte ihn weg. Ich habe ihn nie wiedergefunden.

30 Tage später jedoch hatte sich mein Leben verändert. In dieser Zeit hatte ich eine Verkaufsmethode entdeckt, mit der ich vom ersten Tag an dreimal so viel verdiente wie zuvor. Zur gleichen Zeit verkaufte mein Chef seine Firma an einen Unternehmer, der gerade in die Stadt gezogen war. Genau 30 Tage nachdem ich mein Ziel auf den Zettel geschrieben hatte, nahm mich der neue Besitzer beiseite und bot mir 1000 Dollar Gehalt im Monat an. Dafür sollte ich die Leitung der Vertriebsmannschaft übernehmen und den anderen beibringen, wie ich es fertiggebracht hatte, so viel mehr zu verkaufen. Ich nahm das Angebot an und von diesem Tag an veränderte sich mein Leben.

Nach nur 18 Monaten hatte ich bereits zwei weitere Male den Job gewechselt. Ich war nicht mehr selbst als Verkäufer tätig, sondern als Vertriebsleiter, der andere für sich verkaufen ließ. In einem anderen Unternehmen stellte ich 95 Mitarbeiter ein und baute eine Vertriebsmannschaft auf. Kurz zuvor hatte ich noch von der Hand in den Mund gelebt und jetzt hatte ich die Taschen voller 20-Dollar-Scheine.

Ich brachte meinen Vertriebsleuten bei, ihre Ziele aufzuschreiben und effektiver zu verkaufen. Im Handumdrehen verdienten sie zwei-, drei-, ja zehnmal so viel wie vorher. Viele von ihnen sind heute wohlhabende Leute.

Die Wechselfälle des Lebens

Dabei möchte ich betonen, dass sich mein Leben seit jener Zeit mit Mitte 20 keinesfalls stetig aufwärts entwickelt hat. Es hat Höhepunkte und

Rückschläge gegeben, Erfolge, aber auch vorübergehende Misserfolge. Ich habe über 90 Länder bereist, dort gelebt und gearbeitet, nebenbei Französisch, Deutsch und Spanisch gelernt und Erfahrungen in 22 verschiedenen Bereichen gesammelt.

Aus Unerfahrenheit und manchmal auch aus schierer Dummheit vertat oder verlor ich alles, was ich verdient hatte, und musste wieder von vorne anfangen – mehr als einmal. Doch jedes Mal habe ich mir neue Ziele auf einen Zettel geschrieben und die Methoden eingesetzt, die ich gleich noch erläutern werde. Nachdem ich mir über mehrere Jahre hinweg auf diese Weise Ziele gesetzt, verfehlt und erreicht hatte, entschloss ich mich schließlich, meine Erkenntnisse zu systematisieren. Aus dieser Sammlung von Ideen und Strategien entwickelte ich eine Methodik, ein systematisches Verfahren der Zielorientierung, nach dem ich mich seither an jedem Tag meines Lebens gerichtet habe.

Im ersten Jahr nach der Aufzeichnung dieses Zielsetzungssystems veränderte sich mein Leben ein zweites Mal. Im Januar jenes Jahres lebte ich möbliert zur Miete. Ich hatte 35 000 Dollar Schulden und fuhr einen Gebrauchtwagen, der noch nicht abgezahlt war. Im Dezember desselben Jahres wohnte ich schon in einer Eigentumswohnung für 100 000 Dollar. Ich besaß einen nagelneuen Mercedes, hatte meine Schulden zurückgezahlt und 50 000 Dollar auf dem Konto.

Da fand ich erst richtig Geschmack am Erfolg. Ich erkannte, wie wirkungsvoll mein »Zielorientierungs«-System war. Ich investierte viele, viele Stunden und las und analysierte alles, was ich zum Thema Zielorientierung und Zielerreichung auftreiben konnte. Die besten Ideen daraus fasste ich zu einem umfassenden Zielorientierungs- und Erfolgsverfahren zusammen, das unglaublich zuverlässig ist.

Jeder kann es schaffen!

Ein paar Jahre später begann ich, Audio- und Videoaufzeichnungen meiner Workshops und Seminare zu machen, damit andere sie nutzen konnten. Inzwischen haben wir diese Grundsätze Hunderttausenden vermittelt – in vielen Sprachen, auf der ganzen Welt.

Dabei habe ich festgestellt, dass das Konzept überall wirkt, bei jedem Menschen, in fast jedem Land. Bildung, Erfahrung oder Hintergrund beim Einstieg spielen keine Rolle.

Das Wichtigste aber ist, dass diese Ideen es mir und vielen Tausend anderen ermöglicht haben, unser Leben komplett selbst zu bestimmen. Durch regelmäßige, systematische Zielsetzung haben wir es von Armut zu Wohlstand, von Frust zu Erfüllung und von Fehlschlägen zu Erfolg und Zufriedenheit gebracht. Und Sie können mit diesem System dasselbe erreichen.

Gestalten Sie Ihre Welt nach Ihren Wünschen

Die vielleicht größte Entdeckung der Menschheitsgeschichte ist die Macht der Gedanken über die Realität. Alles von Menschenhand Geschaffene war zunächst eine Idee im Kopf eines Einzelnen, bevor es Wirklichkeit wurde. Alles in Ihrem Leben begann mit einem Gedanken, einem Wunsch, einer Hoffnung oder einem Traum – entweder in Ihrem Kopf oder im Kopf eines anderen Menschen. Ihre Gedanken sind schöpferisch. Ihre Gedanken formen und gestalten die Welt um Sie herum und alles, was mit Ihnen geschieht.

Das eine allumfassende Fazit aller Religionen, Philosophien, metaphysischer und psychologischer Lehren und des Erfolgs lautet: Es wird genau das aus Ihnen, worüber Sie am häufigsten nachdenken. Ihre Außenwelt wird früher oder später zum Spiegelbild Ihres Innenlebens und wirft zurück, was Sie denken. Wenn Sie dauernd über etwas Bestimmtes nachdenken, wird es irgendwann zur Realität.

Tausende von erfolgreichen Menschen wurden gefragt, woran sie die meiste Zeit über dachten. Die häufigste Antwort war, sie dächten daran, was sie wollten und *wie* sie es erreichen könnten.

Erfolgslose, unglückliche Menschen denken und sprechen die meiste Zeit über das, was sie nicht wollen. Sie reden dauernd von ihren Problemen und Sorgen und davon, wer dafür verantwortlich ist. Erfolgreiche Menschen dagegen sind in ihren Gedanken und Gesprächen auf ihre dringendsten Ziele konzentriert. Sie denken und sprechen die meiste Zeit über davon, was sie erreichen wollen.

Leben ohne klare Ziele ist wie Autofahren in dichtem Nebel. Auch wenn Sie einen PS-starken Wagen mit modernster Technik besitzen, fahren Sie doch langsam und zögernd und kommen selbst auf gerader Straße schlecht voran. Sobald Sie sich Ziele gesetzt haben, lichtet sich der Nebel, und Sie können Ihre Energien und Fähigkeiten konzentrieren und kanalisieren. Klare Ziele wirken wie ein Tritt aufs Gaspedal Ihres Lebens: Sie bringen Sie zügig näher an das heran, was Sie wirklich wollen.

Ihr eingebautes Navigationssystem

Stellen Sie sich Folgendes vor: Sie holen eine Brieftaube von ihrer Schlafstange, stecken sie in einen Käfig, legen eine Decke über den Käfig, stellen den Käfig in eine Kiste und die Kiste in den geschlossenen Laderaum eines Lasters. Dann fahren Sie 1 000 Kilometer weit in eine beliebige Richtung. Sie öffnen den Laderaum, holen die Kiste heraus, nehmen die Decke herunter und lassen die Brieftaube frei. Sie steigt hoch in den Himmel hinauf, kreist dreimal und macht sich dann zielsicher auf den Weg zu ihrem 1 000 Kilometer entfernten Taubenschlag. Damit ist sie das einzige Geschöpf auf Erden, das über eine solch unglaubliche kybernetische Zielvorrichtung verfügt – mit Ausnahme des Menschen.

Sie verfügen über dieselbe Zielsicherheit wie eine Brieftaube, jedoch mit einem großen Vorteil: Wenn Sie Ihr Ziel klar vor Augen haben, dann müssen Sie nicht einmal wissen, wo es liegt oder wie man hinkommt. Allein durch die Entscheidung, was Sie wirklich wollen, bewegt sich Ihr Ziel unaufhaltsam auf Sie zu. Und genau zur richtigen Zeit an genau der richtigen Stelle werden Sie und Ihr Ziel aufeinandertreffen.

Es liegt an diesem unglaublichen kybernetischen Mechanismus, der tief in Ihrem Bewusstsein ruht, dass Sie Ihre Ziele stets erreichen – wie auch immer sie geartet sind. Sie bewegen sich auf das Ziel zu und das Ziel bewegt sich gleichzeitig auf Sie zu. Ist Ihr Ziel, abends nach Hause zu kommen und fernzusehen, so werden Sie das aller Wahrscheinlichkeit nach auch tun. Ist Ihr Ziel, ein wundervolles Leben in Gesundheit, Glück und Wohlstand zu führen, so wird Ihnen auch das gelingen. Wie ein Computer unterliegt auch Ihr Zielorientierungsmechanismus nicht

Ihrem Urteilsvermögen. Er funktioniert automatisch und ununterbrochen und führt Sie dorthin, wo Sie hinwollen – was auch immer Sie ihm vorgeben.

Die Größe oder Bedeutung Ihrer Ziele ist im Grunde unerheblich. Wenn Sie sich bescheidene Ziele setzen, erreichen Sie bescheidene Ziele. Setzen Sie sich ehrgeizige Ziele, können Sie ehrgeizige Ziele erreichen. Größe, Tragweite und Details der Ziele, über die Sie nachdenken wollen, bleiben vollständig Ihnen überlassen.

Warum setzen sich so wenige Menschen Ziele?

Eine gute Frage. Wenn die Zielorientierung doch automatisch funktioniert, wieso haben dann so wenige Menschen klare, festgeschriebene, messbare, befristete Ziele, auf die sie jeden Tag hinarbeiten? Das gehört wohl zu den größten Rätseln des Lebens. Meiner Ansicht nach gibt es vier Hauptgründe, die Menschen davon abhalten, sich Ziele zu setzen.

Der Irrglaube, Ziele seien nicht wichtig

Die meisten Menschen wissen einfach nicht, wie wichtig es ist, Ziele zu haben. Wenn man in einem Umfeld aufwächst, in dem niemand Ziele hat, wenn im Freundeskreis Ziele kein Thema sind und auch keinen Wert darstellen, so wird man erwachsen, ohne je zu merken, dass die Fähigkeit, sich Ziele zu setzen und sie zu erreichen, das Leben stärker beeinflussen kann als jede andere Eigenschaft. Schauen Sie sich nur einmal in Ihrem Umfeld um: Wie viele Ihrer Freunde oder Familienmitglieder haben feste Ziele, auf die sie engagiert hinarbeiten?

Es fehlt die Methode

Der zweite Grund dafür, dass Menschen keine Ziele haben, besteht darin, weil sie einfach nicht wissen, wie man sich Ziele setzt. Oder schlimmer noch: Sie glauben vielleicht, bereits Ziele zu haben, doch diese sind nichts anderes als Wünsche und Träume, wie »glücklich sein«, »eine Menge Geld verdienen« oder »ein harmonisches Familienleben führen«.

Ziele sind das nicht. Es sind eher unbestimmte Wunschvorstellungen. Ein Ziel unterscheidet sich von einem Wunsch insofern, als es klar, fest umrissen und konkret ist. Man kann es einem anderen schnell und einfach beschreiben. Man kann es messen und man weiß, wann man es erreicht hat – oder eben nicht.

Es ist möglich, eine höhere akademische Laufbahn an einer führenden Universität zu absolvieren, ohne auch nur *das Geringste* über Zielorientierung zu erfahren. Es scheint beinah, als wären die Leute, die über Bildungsinhalte an Schulen und Universitäten bestimmen, der Bedeutung der Zielorientierung für späteren Erfolg gegenüber praktisch blind. Und wenn man – wie ich – erst als Erwachsener damit in Berührung kommt, kann man natürlich nicht ermessen, welche Bedeutung Ziele für alle Lebensbereiche haben.

Die Angst vor dem Versagen

Der dritte Grund, weshalb sich Menschen keine Ziele setzen, ist die Angst vor dem Misserfolg. Versagen tut weh. Es ist emotional und finanziell schmerzhaft und frustrierend. Jeder Mensch muss von Zeit zu Zeit einen Misserfolg verkraften. Jedes Mal nimmt man sich vor, das nächste Mal besser aufzupassen und solchen frustrierenden Erlebnissen künftig aus dem Weg zu gehen. Dabei begehen viele den Fehler, sich unbewusst selbst ein Bein zu stellen, indem sie sich keine Ziele mehr setzen – nur weil sie fürchten, sie vielleicht nicht erreichen zu können. Letztendlich gehen sie durch das Leben und leisten viel weniger, als sie eigentlich könnten.

Die Angst vor Zurückweisung

Die Angst vor Zurückweisung ist der vierte Grund, warum sich Menschen keine Ziele setzen: Die Menschen fürchten, sich vor anderen der Kritik und Lächerlichkeit preiszugeben, wenn sie sich Ziele setzen und diese nicht erreichen. Unter anderem aus diesem Grund sollten Sie Ihre Ziele anfangs für sich behalten. Erzählen Sie niemandem davon. Die anderen sollen Sie an Ihren Ergebnissen und Leistungen messen, nicht an Ihren Vorhaben.

Wagen Sie den Sprung in die oberen 3 Prozent

Mark McCormack berichtet in seinem Buch *Was Sie an der Harvard Business School nicht lernen* über eine Studie der Harvard-Universität, die zwischen 1979 und 1989 durchgeführt wurde. 1979 wurden die Absolventen des MBA-Studiengangs der Harvard-Universität gefragt: »Haben Sie klare, festgeschriebene Ziele für Ihre Zukunft und Pläne für ihre Umsetzung?« Es stellte sich heraus, dass lediglich 3 Prozent der Studienabgänger ihre Ziele und Pläne schriftlich niedergelegt hatten. 13 Prozent hatten zwar Ziele, diese jedoch nicht niedergeschrieben. Ganze 84 Prozent hatten überhaupt keine bestimmten Ziele außer, das Studium zu beenden und den Sommer zu genießen.

Derselbe Abschlussjahrgang wurde zehn Jahre später, im Jahr 1989, erneut befragt. Es zeigte sich, dass die 13 Prozent, die Ziele hatten, ohne sie schriftlich niederzulegen, etwa doppelt so viel verdienten wie die 84 Prozent der Studenten, die keine Ziele angegeben hatten. Die größte Überraschung war jedoch, dass die 3 Prozent der Absolventen, die am Ende des Studiums klare, schriftlich fixierte Ziele hatten, mehr verdienten als die übrigen 97 Prozent ihrer Kommilitonen zusammen. Die Gruppen unterschieden sich einzig und allein durch die Klarheit ihrer selbst gesteckten Ziele.

Glück braucht Orientierung

Earl Nightingale hat einmal geschrieben: »Glück besteht in der progressiven Umsetzung eines würdigen Ideals oder Ziels.«

Wirklich glücklich fühlen Sie sich nur, wenn Sie sich Schritt für Schritt auf etwas zubewegen, das Ihnen wichtig ist. Victor Frankl, der Begründer der Logotherapie, schrieb, das größte Bedürfnis der Menschheit bestehe darin, die Bedeutung und den Zweck des Lebens zu finden.

Ziele geben Ihnen Bedeutung und Zweck. Sie weisen Sie in die richtige Richtung. Wenn Sie sich auf Ihre Ziele zubewegen, fühlen Sie sich glücklicher und stärker. Sie verspüren mehr Energie und Effektivität, Sie empfinden mehr Vertrauen in sich selbst und in Ihre Fähigkeiten. Jeder

Schritt auf ein Ziel zu stärkt Ihren Glauben, dass Sie sich für die Zukunft noch größere Ziele setzen und sie auch erreichen können.

Heutzutage haben die Menschen mehr Angst vor Veränderungen und sorgen sich stärker um die Zukunft als je zuvor. Einer der großen Vorteile der Zielorientierung ist, dass Sie durch die Ziele die Richtung der Veränderungen in Ihrem Leben vorgeben können. Ziele geben Ihnen die Sicherheit, dass die Veränderungen in Ihrem Leben größtenteils von Ihnen selbst bestimmt und gesteuert sind. Ziele geben allem, was Sie tun, eine Bedeutung und einen Zweck.

Eine der wichtigsten Lehren des griechischen Philosophen Aristoteles war, dass der Mensch ein teleologischer Organismus ist. Das griechische Wort »telos« bedeutet *Ziele*. Aristoteles ist zu dem Schluss gelangt, dass alles menschliche Streben irgendeinem Zweck diene. Glücklich ist der Mensch nur dann, wenn er etwas tut, das ihn der Erfüllung seiner Wünsche näher bringt. Daraus ergeben sich folgende wichtige Fragen:

- Welches sind Ihre Ziele?
- Welchen Zweck verfolgen Sie?
- Wo wollen Sie am Ende des Tages stehen?

Der Schlüssel zum Glück

Sich Ziele zu setzen, Tag für Tag darauf hinzuarbeiten und sie endlich zu verwirklichen – das ist der Schlüssel zum Lebensglück. Die Zielorientierung hat eine solche Wirkung, dass alleine der Gedanke an Ihre Ziele Sie bereits glücklich macht, auch wenn Sie noch keinen Schritt getan haben, um sie zu erreichen.

Um Ihr gesamtes Potenzial zu erschließen und freizusetzen, sollten Sie sich angewöhnen, sich Ihr Leben lang jeden Tag Ziele zu setzen und zu verwirklichen. Sie sollten Ihr ganzes Denken und Sagen wie einen Laserstrahl bündeln und auf die Dinge ausrichten, die Sie wollen – statt auf die Dinge, die Sie nicht wollen. Sie müssen beschließen, von diesem Moment an ein zielgerichteter Organismus zu werden und sich wie eine Brieftaube unaufhaltsam in die Richtung zu bewegen, in die Sie wollen.

Es gibt keine bessere Garantie für ein langes, gesundes Leben im Wohlstand als das beständige Streben, mehr von dem zu sein, zu haben und zu erreichen, was man wirklich möchte. Klare Ziele ermöglichen Ihnen, Ihr volles Potenzial für persönlichen und beruflichen Erfolg freizusetzen. Ziele erlauben Ihnen, jede Hürde zu überwinden und Ihrer Zukunft alle Möglichkeiten offenzuhalten.

Entfesseln Sie Ihr Potenzial

1. Stellen Sie sich vor, Sie hätten die angeborene Fähigkeit, jedes Ziel, das Sie sich jemals setzen, zu erreichen. Was möchten Sie wirklich sein, haben oder tun?
2. Welche Dinge geben Ihrem Leben besonders viel Sinn und Bedeutung? Wie können Sie mehr davon tun?
3. Betrachten Sie Ihr Privat- und Berufsleben und stellen Sie fest, wie sehr Ihre eigenen Gedanken Ihre Welt geformt haben. Was sollten oder könnten Sie ändern?
4. Worüber denken und reden Sie am meisten – über das, was Sie wollen, oder über das, was Sie nicht wollen?
5. Welchen Preis müssen Sie bezahlen, um die Ziele zu erreichen, die Ihnen am wichtigsten sind?
6. Stellen Sie sich vor, dass Ihnen der Erfolg sicher sei und Sie sich vor nichts fürchten müssten. Welche Ziele würden Sie sich setzen?
7. Welchen einen Schritt sollten Sie nach Ihren Antworten auf diese Fragen sofort unternehmen?

Nehmen Sie Ihr Leben in die Hand

Im Allgemeinen kommt es kaum darauf an,
was einem Menschen bei der Geburt mitgegeben wurde –
ein Mensch ist, was er aus sich macht.

Alexander Graham Bell

Mit 21 war ich knapp bei Kasse und wohnte in einer kleinen Einzimmerwohnung. Es war ein sehr kalter Winter und ich arbeitete tagsüber auf dem Bau. Abends konnte ich es mir nicht leisten auszugehen. Also blieb ich in meiner Wohnung, wo es zumindest warm war. Ich hatte viel Zeit zum Nachdenken.

Eines Abends saß ich an meinem kleinen Küchentisch und erlebte plötzlich einen Moment der Erleuchtung. Dadurch veränderte sich mein ganzes Leben. Mir wurde mit einem Mal klar, dass es von mir abhing, wie mein Leben weiter verlaufen würde. Niemand würde kommen, um mich an die Hand zu nehmen. Niemand würde kommen, um mir zu helfen.

Ich war weit weg von zu Hause und hatte nicht die Absicht, in nächster Zukunft dorthin zurückzukehren. In diesem Moment wurde mir bewusst, dass es von mir abhing, ob sich irgendetwas in meinem Leben ändern würde. Wenn ich mich nicht veränderte, würde sich gar nichts verändern. Ich war verantwortlich.

Die große Entdeckung

An diesen Moment erinnere ich mich bis heute. Es war wie der erste Sprung mit einem Fallschirm: Ich empfand gleichzeitig Panik und Hochgefühl. Da stand ich, am Ausstieg ins Leben. Und ich entschloss mich zu springen. Von diesem Augenblick an akzeptierte ich, dass ich selbst für mein Leben verantwortlich war. Ich wusste plötzlich: Wenn ich wollte, dass sich die Dinge ändern sollten, dann musste ich mich ändern. Ich hatte es in der Hand.

Später erfuhr ich, dass es den großen Schritt vom Kindsein zum Erwachsenwerden darstellt, wenn man die Verantwortung für das eigene Leben übernimmt. Leider tun das viele Menschen nie. Ich kenne jede Menge Männer und Frauen zwischen 40 und 60, die ständig über die schlimmen Dinge, die ihnen in der Vergangenheit widerfahren sind, hadern und jammern. Sie schieben ihre Probleme auf andere oder auf die Umstände; sie sind immer noch wütend, weil ihr Vater oder ihre Mutter vor 20, 30 oder sogar 40 Jahren irgendetwas getan oder unterlassen hat. Sie sind in der Vergangenheit gefangen und können sich nicht befreien.

Ihre gefährlichsten Gegner

Die gefährlichsten Gegner von Erfolg und Glück sind *negative Gefühle jeder Art*. Diese negativen Gefühle sind es, die Sie herunterziehen, Sie auslaugen und Ihnen die Lebensfreude rauben. Von Anbeginn der Zeiten waren es negative Gefühle, die Einzelnen und ganzen Gesellschaften mehr Schaden zugefügt haben als all die großen Geißeln der Menschheit.

Eines Ihrer wichtigsten Ziele, wenn Sie wirklich glücklich und erfolgreich sein wollen, besteht darin, sich von negativen Gefühlen frei zu machen. Und das geht zum Glück – wenn man weiß, wie.

Negative Gefühle wie Angst, Selbstmitleid, Neid, Eifersucht, Minderwertigkeit und schließlich *Zorn* beruhen meist auf vier Faktoren. Wenn Sie diese Faktoren aufspüren und aus Ihrem Denken ausklammern, hören die negativen Gefühle von alleine auf. Sobald die negativen Gefühle ausgeschaltet sind, werden sie durch positive Empfindungen wie Liebe, Frieden, Freude und Begeisterung ersetzt. In kürzester Zeit wird Ihr Leben lebenswerter.

Hören Sie auf, sich zu rechtfertigen

Die erste der vier Hauptursachen für negative Gefühle ist der Drang, diese Gefühle zu rechtfertigen. Man versucht, vor sich und anderen einen Grund dafür anzuführen, weshalb man wütend oder sauer ist. Deshalb lassen sich zornige Menschen auch so lang und breit über die Gründe für ihre negativen Gefühle aus. Umgekehrt gilt: Wenn man

seine negative Haltung nicht rechtfertigen kann, hat man auch keinen Grund, wütend zu sein.

Ein Beispiel: Ein Mitarbeiter wird entlassen, weil die Konjunktur lahm und der Umsatz seiner Firma zurückgegangen ist. Doch der Betroffene gibt seinem Chef die Schuld. Er ist wütend und rechtfertigt seinen Zorn, indem er erklärt, weshalb die Entlassung ungerecht ist. Vielleicht versucht er sogar, die Firma zu verklagen oder auf andere Weise zur Rechenschaft zu ziehen. Solange er seine negativen Gefühle gegenüber seinem Chef und der Firma vor sich selbst rechtfertigen kann, wird er von negativen Gefühlen beherrscht. Und diese rauben ihm Lebensenergie und positive Gedanken.

Wenn aber jemand sagt: »Okay, ich habe meine Stellung verloren. So was kommt vor. Ich nehme das nicht persönlich. Es werden doch dauernd Leute entlassen. Am besten kümmere ich mich so schnell wie möglich um einen neuen Job«, dann verpuffen seine negativen Gefühle. Er ist gelassen, klarsichtig und auf sein Ziel konzentriert – und auf die Maßnahmen, die ihn wieder ins Arbeitsleben zurückbringen. Sobald er aufhört, sich zu rechtfertigen, ist er ein positiverer und effektiverer Mensch.

Hören Sie auf, nach Ursachen und Ausreden zu suchen

Die zweite Ursache für negative Gefühle ist die Suche nach Gründen. Wer das tut, der versucht, eine »gesellschaftlich akzeptable Erklärung für eine ansonsten nicht akzeptable Handlungsweise« zu finden.

Durch solche Ursachenforschung wollen Sie eine Handlung, die Sie missbilligen oder bedauern, wegdiskutieren oder beschönigen. Sie entschuldigen Ihr Verhalten, indem Sie eine Erklärung finden, die sich gut anhört. Dabei wissen Sie genau, dass Sie an dem, was passiert ist, aktiv beteiligt waren. Die Menschen gehen oft verschlungene Wege, um ihre Handlungen zu begründen. Sie erklären, dass ihr Verhalten unter den gegebenen Umständen eigentlich doch akzeptabel sei. Eine solche Logik nährt negative Gefühle.

Gründe und Rechtfertigungen setzen immer voraus, dass Sie jemand oder etwas anderem die Schuld an Ihrem Problem geben. Sie schlüpfen in die Rolle des Opfers und machen jemand anderen zum Täter – zum wahren Schuldigen.

Stehen Sie über dem, was andere über Sie denken

Die dritte Ursache für negative Gefühle ist die übertriebene Sorge oder Sensibilität in Bezug auf ihre Wirkung auf andere. Für manche Menschen hängt ihr gesamtes Selbstverständnis davon ab, wie andere sie ansprechen, mit ihnen oder über sie reden, ja sogar, wie sie sie anschauen. Sie haben ein geringes Selbstwertgefühl, das vollkommen auf der Meinung anderer beruht. Sollte diese Meinung aus irgendeinem Grund negativ ausfallen, ob tatsächlich oder nur in ihrer Einbildung, so empfindet das »Opfer« augenblicklich Zorn, Peinlichkeit, Scham, Minderwertigkeitsgefühle und sogar Depression, Selbstmitleid und Verzweiflung. Das erklärt auch die Theorie der Psychologen, dass wir fast alles im Leben deshalb tun, um die Anerkennung anderer zu verdienen oder zumindest nicht zu verlieren. Darüber wird aber nur derjenige hinwegkommen, der sich klarmacht, dass andere überhaupt nicht über ihn nachdenken. Die meisten Menschen sind dermaßen mit sich selbst und ihren kleinen Sorgen und Nöten beschäftigt, dass sie wenig bis gar keine Zeit darauf verschwenden, über andere nachzudenken. Wie heißt es doch so schön: »Wenn Sie wüssten, wie wenig andere an Sie denken, wären Sie beleidigt.«

Jeder ist für sich selbst verantwortlich

Die vierte und schwerwiegendste Ursache negativer Gefühle ist die Suche nach einem Schuldigen. Wenn ich in meinen Seminaren den »Baum der negativen Gefühle« zeichne, dann stellt der Stamm die Neigung dar, andere für die eigenen Probleme verantwortlich zu machen. Sägt man den Stamm ab, dann sind damit alle Äste des Baums, all die anderen negativen Gefühle, sofort beseitigt. Es ist, als würden Sie bei Ihrem Weihnachtsbaum den Stecker für die Lichterkette aus der Steckdose ziehen: Auf einen Schlag gehen alle Lichter aus.

Verantwortung schafft Abhilfe

Das Mittel gegen negative Gefühle aller Art besteht darin, die volle Verantwortung für die eigene Situation zu übernehmen. Man kann nicht

sagen »Ich bin selbst verantwortlich!« und gleichzeitig wütend auf jemand anderen sein. Indem man die Verantwortung auf sich nimmt, schaltet man wie auf Knopfdruck sämtliche negativen Gefühle aus, die sich sonst einstellen könnten.

Die Entdeckung der simplen, doch wirkungsvollen Aussage »Ich bin selbst verantwortlich« und ihrer sofortigen Löschfunktion für negative Gefühle stellte einen Wendepunkt in meinem Leben dar. Nicht anders erging es den vielen Teilnehmern meiner Seminare. Stellen Sie sich das einmal vor: Sie können sich von allen negativen Gefühlen frei machen und Ihr Leben in die Hand nehmen, indem Sie immer dann, wenn Sie sich ärgern oder aufregen wollen, einfach sagen: »Ich bin selbst verantwortlich!«

Erst wenn Sie sich von Ihren negativen Gefühlen befreit haben, indem Sie Verantwortung übernehmen, können Sie anfangen, sich in jedem Lebensbereich Ziele zu setzen und diese zu erreichen. Erst wenn Sie frei sind, und zwar mental wie emotional, erst dann können Sie Ihre Energien und Ihre Begeisterungsfähigkeit nach vorne richten. Wer nicht bereit ist, die vollständige Verantwortung für sich zu übernehmen, der wird keine Fortschritte machen. Im Umkehrschluss gibt es, sobald Sie erst die Verantwortung für Ihr Leben übernommen haben, keine Grenzen für das, was sie sein, tun oder haben können.

Suchen Sie keinen Sündenbock

Gewöhnen Sie sich von heute an ab, die Schuld für irgendwelche Geschehnisse – ob vergangen, gegenwärtig oder zukünftig – auf andere zu schieben. Wie Eleanor Roosevelt sagte: »Niemand kann Ihnen Minderwertigkeitsgefühle vermitteln, wenn Sie es nicht selbst zulassen.« Der Komiker Buddy Hacket meinte einmal ganz richtig: »Ich bin niemals auf andere sauer. Wäre ja noch schöner – ich sitze da und ärgere mich, während die sich womöglich einen netten Abend machen.«

Betrachten Sie die Sache einfach so wie Buddy Hacket und hören Sie auf, Ausreden zu suchen oder Ihr Verhalten zu rechtfertigen. Wenn Sie einen Fehler machen, entschuldigen Sie sich einfach und machen Sie

die Sache wieder gut. Wenn Sie versuchen, jemand anderem die Schuld zu geben oder sich herauszureden, geben Sie anderen Macht über sich. Sie fühlen sich schwach und minderwertig, denken negativ und sind wütend. Tun Sie das nicht.

Steuern Sie Ihre Gefühle

Wenn Sie Ihre Gedanken aufs Positive konzentrieren wollen, dürfen Sie nicht kritisieren, sich beschweren oder andere verurteilen. Denn jedes Mal, wenn Sie jemanden kritisieren, sich beschweren oder jemanden verurteilen für etwas, das er getan oder unterlassen hat, lösen Sie in sich selbst negative Gefühle und Zorn aus – das schadet nur Ihnen selbst. Dem anderen macht Ihre Negativität überhaupt nichts aus. Wenn Sie auf jemanden wütend sind, ist dieser Mensch in der Lage, quasi per Fernsteuerung Ihre Gefühle und Ihre gesamte Lebensqualität zu kontrollieren – eine vertrackte Geschichte.

Denken Sie an das, was Gary Zukav in seinem Buch *Seat of the Soul* feststellte: »Positive Gefühle verleihen Macht, negative Gefühle entziehen sie.« Positive Gefühle wie Glück, Lebensfreude, Liebe und Begeisterung verleihen Ihnen Macht und Selbstvertrauen. Negative Gefühle wie Zorn, Verletzlichkeit oder Schuldzuweisungen schwächen Sie und machen Sie feindselig, reizbar und unsympathisch.

Sobald Sie beschließen, die volle Verantwortung für sich selbst, für Ihre Situation und für alles, was mit Ihnen passiert, zu übernehmen, können Sie sich vertrauensvoll Ihrer Arbeit und allen anderen Angelegenheiten Ihres Lebens zuwenden. Sie nehmen Ihr Schicksal selbst in die Hand und werden Meister Ihrer Seele.

Hallo, Chef!

Von diesem Moment an sollten Sie sich als Chef Ihrer eigenen privaten Dienstleistungsfirma begreifen. Betrachten Sie sich als selbstständig, als würden Sie über jeden Bereich Ihres Privat- und Berufslebens selbst bestimmen. Halten Sie sich vor Augen, dass Sie sind, wer Sie sind und