

Mike Hager

Der tägliche  
Turbo für mehr  
Geld, Erfolg und  
Lebensglück

**MIKES**  
**MINDSET**  
**MINUTEN**

**SPIEGEL**  
Bestseller-  
Autor

**77,5** Erfolgsgesetze für dein geiles Leben

### **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

### **Für Fragen und Anregungen**

[info@finanzbuchverlag.de](mailto:info@finanzbuchverlag.de)

1. Auflage 2022

© 2022 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH  
Türkenstraße 89  
80799 München  
Tel.: 089 651285-0  
Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Unter Mitarbeit von Dr. Petra Begemann, [www.petrabegemann.de](http://www.petrabegemann.de)  
Korrektur: Dr. Manuela Kahle  
Umschlaggestaltung: Alexander Volkmer  
Umschlagabbildung, Fotos: Christian Lisch  
Satz: Daniel Förster  
Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien  
Printed in the EU

ISBN 978-3-95972-626-9  
ISBN E-Book (PDF) 978-3-98609-207-8  
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-98609-185-9



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

[www.finanzbuchverlag.de](http://www.finanzbuchverlag.de)

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter: [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

**Mike Hager**

**MIKES  
MINDSET  
MINUTEN**

**77,5** Erfolgsgesetze für dein geiles Leben

**FBV**

# INHALT

Willkommen bei Mikes Mindset Minuten! .....	8
<b>ERFOLG: SEI ANGENEHM ANDERS</b> .....	10
1. Die 5-A-Regel .....	11
2. Gewinner hoffen nicht, Gewinner wissen .....	14
3. Am Schluss gewinnt immer der mit dem größeren Willen .....	17
4. Dein Lebenserfolg misst sich an der Anzahl der unangenehmen Gespräche .....	20
5. Underpromise and overdeliver: Überrasche positiv! .....	23
Ausblick: Was hinter finanziellem Erfolg steckt .....	26
<b>TUN: HANDELN MACHT GLÜCKLICH</b> .....	27
6. Erfolg besteht nur aus drei Buchstaben: TUN .....	28
7. Sei nicht beschäftigt, sei produktiv .....	31
8. Keine Entscheidung ist auch eine Entscheidung .....	34
9. Der Handelnde ist der Glückliche .....	37
10. Love it, change it or leave it .....	41
11. Wenn das Was steht, kommt das Wie von allein .....	44
Ausblick: Wer richtig handelt, kann reich werden .....	47
<b>SCHICKSAL: KARMA &amp; KONSORTEN</b> .....	48
12. Verhalte dich gut und Gutes wird dir widerfahren .....	49
13. Zufall und Glück gibt es nicht .....	53
14. Kein Nachteil ohne Vorteil .....	56
15. Etwas Negatives entfernen macht glücklicher als etwas Positives bekommen .....	59
16. Gewonnen oder verloren wird immer zwischen den Ohren .....	62
17. Am Ende bleiben die Momente .....	65
Ausblick: Wie du Geld in dein Leben ziehst .....	68
<b>GELD: DIE LÖSUNG FÜR VIELE PROBLEME</b> .....	69
18. Geld als etwas Gutes sehen – sag: »Ich liebe Geld!« .....	70
19. Billig kaufen? Das kann ich mir nicht leisten! .....	74
20. Sag nie: »Das kann ich mir nicht leisten.« Sag stattdessen: »Das will ich mir nicht leisten« oder: »Wie kann ich mir das leisten?« .....	76

21. Etwas nicht besitzen zu wollen ist genauso gut, wie es zu besitzen . . .	79
22. »Wenn Sie Dinge kaufen, die Sie nicht brauchen, müssen Sie bald Dinge verkaufen, die Sie brauchen.« (Warren Buffett) . . . . .	82
23. Was ist dein größter Hebel? . . . . .	85
Ausblick: Warum du unbedingt den Unterschied zwischen einer Ausgabe und einer Investition kennen solltest . . . . .	88

**BERUF: DIE QUELLE DEINES WOHLSTANDS** . . . . . 90

24. Weg von »Was brauche ich?« und hin zu »Was brauchen andere?« (Kunde/Chef/Firma) . . . . .	91
25. Mach, was du sagst. Mach einfach nur, was du sagst . . . . .	94
26. Hin und her macht Taschen leer . . . . .	97
27. Wenn's läuft, dann läuft's (Der Engelskreis) . . . . .	100
28. Wer was will, meldet sich. Wer nix will, meldet sich nicht . . . . .	103
Ausblick: Warum du mehr Geld verdienst, wenn du tust, was du liebst (oder lieben lernst, was du tun musst) . . . . .	106

**PERSÖNLICHKEIT: DIE MACHT DEINER GEDANKEN** . . . . . 107

29. Jeder ist, wo er ist, weil er ist, wie er ist . . . . .	108
30. Leichte Entscheidungen, hartes Leben. Harte Entscheidungen, leichtes Leben . . . . .	111
31. Pass auf, was du denkst . . . . .	114
32. Scheiß da nix, dann feid da nix . . . . .	117
33. Ein Nein ist ein ganzer Satz . . . . .	120
Ausblick: Warum die richtigen Geld-Glaubenssätze so wichtig sind . . . . .	123

**ZIELE: WIE DU GROSSARTIGES ERREICHST** . . . . . 124

34. Was du dir erträumen kannst, kannst du auch erreichen . . . . .	125
35. Zeitangabe und Zahl machen aus einer Vision ein Ziel . . . . .	128
36. Warum du dein großes übergeordnetes Ziel nie erreichen darfst . . .	131
37. Wenn es was für dich ist, bekommst du es auch . . . . .	134
38. Du kannst nicht »normal« sein und »unnormale« Ergebnisse erwarten . . . . .	137
Ausblick: »Ich werde Millionär!« . . . . .	140

**ENTWICKLUNG: GESTALTE DEINE ZUKUNFT** . . . . . 141

39. Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit . . . . .	142
40. Wenn der Schüler bereit ist, zeigt sich der Lehrer (und umgekehrt) . .	145

41. Erfahrung ist die Summe vieler Niederlagen	148
42. Immer wenn du ja zu einer Sache sagst, sagst du damit nein zu einer anderen	151
43. Was nicht wächst, stirbt	154
Ausblick: Die eigenen Finanzen gestalten	157

## **DIE ANDEREN: DEIN LEBEN IST ZU KURZ FÜR FALSCH FREUNDE** 158

44. Your network is your net worth	159
45. Wenn du ein Problem mit einem anderen hast, gibt es nur einen, mit dem du darüber sprechen solltest	162
46. Wenn du in einem Raum der Intelligenteste, Gebildetste oder Reichste bist, verlasse den Raum	165
47. Menschen können nur hinter deinem Rücken über dich sprechen, weil du sie überholt hast	168
48. Wenn alle in eine Richtung denken, schau mal in die andere Richtung	171
Ausblick: Die richtigen Geld-Vorbilder bringen dich weiter	174

## **GESUNDHEIT: DER SCHATZ DER GEWINNER** 175

49. Dein Körper spricht mit dir, hör auf ihn	176
50. Dein Körper ist deine Geldmaschine, erhalte ihn gesund	179
51. Use it or lose it (Benutze es oder verliere es)	182
52. Mach nur zehn Minuten – aber mach es!	185
53. Die Macht der Etappe	188
54. So wirst du zum Gewinner auf der Waage	191
Ausblick: Warum Geld und Gesundheit oft Hand in Hand gehen	195

## **MENTALE STÄRKE: DAS TOOL DER TITANEN** 196

55. Zufälle gibt es nicht – die sind fällig und fallen einem zu	197
56. Eigenlob stimmt!	200
57. Die Macht des Wörtchens »noch«	203
58. Der Muskel wächst in der Pause (In der Pause wird man kreativ)	206
59. »Wofür?« ist besser als »Warum?«	209
60. Mach einen Haken an die Vergangenheit!	212
Ausblick: Warum dir mentale Stärke hilft, mehr Geld zu haben	215

## **NETZWERK: DER WERT DEINER KONTAKTE** 216

61. Erfolgreich mit der W-I-N-Formel	217
62. What other people think of you is none of your business	220

63. Nimm keine Kritik an von Menschen, die du nicht um Rat fragen würdest .....	223
64. Aber, aber – Rumgelaber! .....	226
65. Die Macht des Drandenkens .....	229
Ausblick: Warum auch dein Netzwerk über Erfolg oder Misserfolg entscheidet .....	232
<b>ANDERS DENKEN: DER WEG ZUM GLÜCK</b> .....	233
66. Wenn du nicht glücklich sein kannst, mit dem, was du hast, wird dich nie irgendetwas glücklich machen .....	234
67. Jeder erfüllte Wunsch ist ein zerstörter Traum .....	237
68. Wer als einziges Werkzeug einen Hammer hat, der sieht überall nur Nägel .....	240
69. The rise is always better than the peak (Unterwegs ist es schöner als auf dem Gipfel) .....	243
70. Lieber unperfekt starten als perfekt warten .....	246
71. Wann war der beste Zeitpunkt, etwas Gutes anzufangen? Vor 20 Jahren. Wann ist der zweitbeste Zeitpunkt? Heute. ....	249
72. Wenn du erst verstanden hast, wozu deine Gedanken in der Lage sind, wirst du nie wieder etwas Schlechtes denken .....	252
Ausblick: Warum du vielleicht anders über Geld denken solltest als bisher	255
<b>BESSER LEBEN: DIE F.A.B.E.L.®-STRATEGIE</b> .....	256
73. Failing to plan is planning to fail .....	257
74. Average of five .....	260
75. Believe in yourself .....	263
76. Es wird mit dir gemacht, was du mit dir machen lässt .....	266
77. Life happens for you, not to you .....	269
77,5. Eine halbe Minute für die Lösung (fast) aller Probleme .....	272
Ausblick: Nimm dein Leben in die Hand! .....	274
Bonus: Die elf wichtigsten Geldgesetze .....	275
Über Mike .....	277
Folge Mike Hager auf Social Media .....	278
Lust, weiterzulesen? .....	279
Anmerkungen .....	280
Bildnachweise .....	282

# Willkommen

BEI MIKES MINDSET MINUTEN!



**D**as Leben ist zu kurz für langweilige Bücher! Deswegen habe ich ein kurzweiliges geschrieben. Dieses Buch ist ideal für dich, wenn du Erfolgsimpulse für zwischendurch suchst: stark wie ein guter Espresso, wirksam wie ein kurzes Powertraining oder ein Powernap, je nach deinem momentanen Zustand. *Mikes Mindset Minuten* präsentiert die Leitsätze und Erfolgsgeheimnisse, die mir in den letzten 20 Jahren geholfen haben, ein glückliches, gesundes und erfolgreiches, finanziell freies Leben zu führen. Ich habe also meine allerwichtigsten Lebenssätze für dich zusammengestellt. Manche habe ich selbst entdeckt oder formuliert, andere von befreundeten oder mir nicht persönlich bekannten Mentoren gelernt und wiederum andere bei Erfolgsgurus in aller Welt gefunden. Manche werden neu für dich sein, andere kennst du vielleicht schon. Nur: Kennen allein reicht nicht. Du darfst auch handeln. Es ist schön, wenn du dir ein Kochbuch mit »Schlankmacher-Rezepten« zulegst. Aber erst, wenn du danach kochst, kommt dein schlankes Ich wieder zum Vorschein.

Meine Mindset Minuten sind kurze Impulse für zwischendurch: für die tägliche Fahrt mit der U-Bahn, als Frühstücksektüre (selbst, wenn du nur kurz einen Kaffee trinkst) oder als tägliche Abendroutine, um mehr Erfolg in dein Leben zu ziehen. Du findest zwei handliche Seiten zu jedem Satz. Das schaffen selbst Lesemuffel. Es lohnt sich – versprochen!

*Dein Mike*

PS: Dieses Buch ist eine stark erweiterte Ausgabe von *Mikes Mindset Minuten. 39,5 Erfolgsgesetze für dein geiles Leben* (Februar 2021). Der große Erfolg dieses Bändchens, das im Eigenverlag erschien, war der Anlass für eine Neuauflage mit nunmehr stolzen 77,5 Erfolgsgesetzen.

# ERFOLG: SEI ANGENEHM ANDERS

Die allermeisten Menschen wünschen sich Erfolg. Und fast genauso viele hoffen, dass er ihnen eines Tages in den Schoß fällt wie ein überreifer Pflirsich. Leider wohnen die wenigsten von uns direkt in einer Pflirsichplantage.

»Erfolg« definiert jeder für sich ein wenig anders. Für manche ist es die berufliche Karriere, für andere das erfolgreiche Engagement für ein ideelles Ziel. Wieder andere streben nach einer großen glücklichen Familie, für die sie viel Zeit haben, nach einem Haus im Grünen oder nach einem »standesgemäßen« Leben. Was ist »Erfolg« für dich? Was ist deine Definition von Erfolg? Wer fällt dir ein, wenn du an einen »erfolgreichen Menschen« denkst? Allen Erfolgswünschen gemeinsam ist: Man muss etwas tun, um Erfolg zu haben. Es braucht Selbstbewusstsein. Und vor allem braucht es Verbündete und Unterstützer. Darum drehen sich die folgenden Leitsätze. Viel Spaß beim Lesen – und vor allem beim Umsetzen!

An aerial photograph of a lush green forested coastline. A body of water, likely a lake or a wide river, is visible on the left side, meeting the forested shore. The forest is dense and covers a significant portion of the land. The overall scene is serene and natural.

*Die*  
**5A**  
*Regel*

**E**in guter Freund von mir hat eine steile Karriere in einem großen Unternehmen gemacht. Alles begann mit einem Putzmann, der in der Eingangshalle gegen einen offenen Karton auf der Empfangstheke stieß. Darin befand sich ein Kugelschreiber-Vorrat, ausreichend fürs nächste Jahrhundert. Unzählige Schreiber verteilten sich klirrend auf den Fliesen, und das frühmorgens zu Arbeitsbeginn. Während viele Kollegen achtlos vorbeigingen, zog mein Freund sein Sakko aus, krepelte die Ärmel hoch und half beim Aufsammeln. Auch Chefs liefen natürlich vorbei und registrierten, was er da tat. Das merkten sie sich offenbar: Der packt mit an! Mein Freund legte einen Aufstieg in dieser Firma hin, von dem er aufgrund seiner Vorkenntnisse nur träumen konnte, wie er mal sagte. Er startete durch, denn er war angenehm anders als alle anderen. Und das nicht nur in Sachen Hilfsbereitschaft. Eine der wichtigsten Regeln für deinen Lebenserfolg ist deshalb die 5-A-Regel: Sei immer angenehm anders als alle anderen.

Dazu noch eine Geschichte aus meiner Zeit bei Antenne Bayern. Als ich beim Sender anfang, war ich der Youngster, der für kleines Geld arbeitet, und auf der internen Hühnerleiter gerade eine Sprosse überm Praktikanten. Trotzdem war ich der, der immer, wenn jemand sagte, »Es gibt Arbeit«, sofort »Hier!« gerufen hat. Und wenn es keine Arbeit gab, habe ich selbst nach Arbeit gefragt. Ich war der, der am Abend länger dageblieben ist, um Kollegen noch etwas abzunehmen. Der, der morgens früher kam, um schon mal Aufgaben zu erledigen, die den anderen später helfen würden. Ich war einfach angenehm anders als alle anderen, denn die anderen, die neu waren, machten das nicht so.

Angenehm anders als alle anderen – wenn du diese Regel in dein Leben holst und immer versuchst, sie zu beachten, wird dein Leben garantiert sehr erfolgreich verlaufen. Du wirst z. B. erfolgreicher sein im Umgang mit dem anderen Geschlecht, weil du der bist, der auf eine angenehme Art und Weise heraussticht aus der Masse. Du bist der, der auffällt. Mach dir deshalb Gedanken darüber, bei jeder Gelegenheit und vor allem dort, wo du weiterkommen möchtest: Wie kann ich angenehm auffallen? Kann ich

angenehm anders angezogen sein? Kann ich im Umgang angenehm anders sein, z. B. höflicher? Du könntest sogar einen Knigge-Kurs belegen, um ganz sicher zu gehen. Oder wie kannst du auf der Arbeit zeigen, dass du angenehm anders bist – engagierter, kollegialer?

Wenn es eine Lebensregel gibt, die du für jeden Bereich deines Lebens abklopfen solltest, dann diese. Wo kannst du es schaffen, angenehm anders zu sein? Und wo bist du vielleicht schon angenehm anders und verstärkst es einfach noch? Setz dich am besten hin und schreib deine Ideen dazu auf – z. B. für die Bereiche Beruf, Beziehung, Familie, Geld, Lebensglück. Jetzt gleich, spätestens aber innerhalb von 72 Stunden. Die »72-Stunden-Regel« besagt, dass du alles, was du umsetzen möchtest, innerhalb dieser Zeitspanne zumindest beginnen solltest. Danach steigt das Risiko, dass du das Thema gar nicht anpackst. Also, los geht's! Wo kannst du die 5-A-Regel umsetzen und Positives für dich daraus ziehen, um so ein erfolgreicherer Leben zu führen? Wenn mich jemand fragt, wie ich dahin gekommen bin, wo ich in vielen Bereichen heute stehe, ist meine Antwort: Weil ich immer versucht habe, angenehm anders zu sein als alle anderen.

PS: Ganz wichtig ist das erste A. Angenehm anders, nicht unangenehm anders. Das zweite A ist einfach. Du musst nur der auf der Weihnachtsfeier sein, der stockbesoffen ist und am Schluss den Chef beschimpft. Dann bist du auch »anders als alle anderen«. Nur steht da ein U vorne – unangenehm anders als alle anderen. »Uaaaah« sozusagen. 😊

A full moon is visible in the upper center of the frame, set against a deep red, hazy sky. Below the sky, a thin layer of white clouds is visible above the dark blue, rippling surface of the ocean. The overall mood is serene and contemplative.

*Gewinner  
hoffen nicht,*

*Gewinner  
wissen*

---

**G**ewinner sind für mich Menschen, die etwas erreichen in ihrem Leben. Die wirklich was reißen. Diese Menschen *hoffen* nicht. Diese Menschen *wissen*. Wie oft hab' ich es schon erlebt in Gesprächen oder auch in der Beratung, dass der andere sagt: »Ja, ich hoffe, das Gespräch mit dem Chef klappt gut.« »Ich hoffe, ich kann den Kunden überzeugen.« »Ich hoffe, meine Investments hauen hin.« »Ich hoffe, ich kann die Frau kennenlernen.« Gewinner hoffen nicht, Gewinner wissen, dass es funktioniert. Gewinner sind sicher, dass das Gespräch mit dem Chef gut wird, weil sie gute Argumente haben. Gewinner vertrauen darauf, dass ihre Investitionen laufen, weil sie das Bestmögliche getan haben. Gewinner wissen, dass sie so überzeugend sind, dass sie ihre Kunden überzeugen können.

Es ist so einfach: Indem du nicht mehr zweifelst und stattdessen an dich glaubst, wirst du zum Gewinner. Du ziehst das an, was du denkst. Gedanken werden Wirklichkeit. Ein sehr erfolgreicher Mensch, der Unternehmer Henry Ford, hat mal gesagt: »Ob du glaubst, du schaffst es, oder ob du glaubst, du schaffst es nicht, du wirst immer Recht behalten.« Hör also auf zu hoffen. Vertraue auf deinen Erfolg. Und wenn dir das nicht gleich gelingt, arbeite daran und schaffe bessere Voraussetzungen dafür, dass du vertrauen kannst. Mach dir eine Liste von Argumenten für dein Gespräch mit dem Chef und übe mit einem Freund oder vor dem Spiegel. Besiege die Angst. Angst ist die denkbar schlechteste Voraussetzung für alles. Wenn du Angst hast, dass der Kunde oder der tolle Typ auf der Party dich ablehnt, passiert genau das. Wenn du Angst hast, dein Geld zu verlieren, wird auch das passieren. Du ziehst an, was du denkst.

Und du kannst entscheiden, was du denkst. Du bist nicht Opfer, sondern Herr\*in 😊 deiner Gedanken. Gedanken werden Wirklichkeit, denn aus Denken wird Handeln. Deshalb ist es ein entscheidender Unterschied, ob du denkst, »Ich gerate immer an die falschen Typen«, oder ob du denkst, »Ich werde einen Partner finden, der zu mir passt«. Beim ersten Gedanken steht der nächste falsche Typ schon an der Ecke und wartet auf dich. Beim zweiten Gedanken verändert sich nicht nur deine Ausstrahlung, sondern

auch dein Blick auf die Welt. Du handelst anders, wirkst anders und ziehst andere Menschen in dein Leben. Du biegst auf die Gewinnerstraße ein.

Mach nicht den Fehler, halbherzig zu sagen, »Jaaa – jetzt muss ich erst mal schauen, ob das klappt. Dann kann ich vielleicht beim nächsten Mal nicht mehr hoffen, sondern wissen.« Der umgekehrte Weg ist richtig: Sobald du weißt, dass es klappt, wird es klappen. Sobald du sicher bist, dass du mit deinem Chef ein großartiges Gespräch führen wirst und eine Gehaltserhöhung bekommst, wirst du sie auch bekommen. Sobald du weißt, dass du überzeugend bist für die Partnerin, die du gerne hättest, wirst du diese Partnerin für dich begeistern. Sobald du weißt, dass du für deine Investments alles getan hast, um sie auf solide Füße zu stellen und gut unterwegs zu sein, wird auch das passieren.

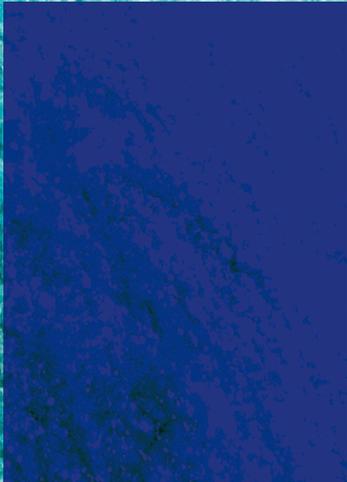
Und noch ein Gedanke. Überleg dir mal für alles, was du machen möchtest: »Was wäre, wenn ich sicher sein könnte, dass es gut geht? Was wäre, wenn es einfach klappt?« Sehr entspannend, oder? Vielleicht lächelst du gerade. Und genau das ist es, was du dann anziehst: Dein Leben lächelt zurück. Was du denkst, ziehst du in dein Leben. Gedanken werden Wirklichkeit. Und Gewinner hoffen nicht.



*Am Schluss*

*gewinnt immer der  
mit dem größeren*

*Willen*



**E**ben im zweiten Kapitel ging es darum, dass du Gutes in dein Leben ziehst, indem du dich gut verhältst. Jetzt geht es darum, dass du manchmal einfach auf den Putz hauen musst. Das Motto dazu lautet: »Es gewinnt immer der mit dem größeren Willen.« Dieser Satz ist nicht von mir, sondern von einer guten Freundin, die ich dir gleich noch vorstelle.

Beispiel: In einer Wohnung, die ich möbliert vermiete, sollten neue Möbel montiert werden. Dabei stellten die Handwerker fest, dass die Kopfteile der Betten fehlten, natürlich war es Samstagmittag. Die Dame, die mir bei so etwas hilft, rief mich an und sagte: »Mike, ich hab' schon mit dem Möbelhaus gesprochen. Die können das heute am Samstag nicht mehr liefern.« Am Montag sollten die ersten Mieter einziehen. Ich hakte nach: »Du hast da angerufen?« – »Ja, hab' ich, aber die sagen, das geht nicht.« Ich sagte: »Wart's ab. Der mit dem größeren Willen gewinnt. Immer!« Ich griff zum Telefon und erreichte einen Verkäufer. Stell dir mich in diesem Fall als den Zwillingbruder von Gerhard Polt vor, also einen etwas wurschtigen sympathischen Ur-Bayern mit Elefantenhaut. Der Kollege vom Möbelhaus war eher der Typ »Ich kann Hochdeutsch, und was kannst du!??«

Ich: »Sie, ich bräuchert' bitte diese Teile heute noch geliefert.«

Er: »Geht nicht.«

Ich: »Des kann ich leider nicht akzeptieren. Schauns, ich hab' so viel Geld bei Ihnen gelassen. Ich möchte, dass die Kopfteile heute noch geliefert werden. Es nicht mein Fehler, dass sie nicht geliefert wurden.«

Er: »Das geht nicht.«

Ich: »Okay, sind Sie sich sicher, dass das nicht geht? Weil dann müsst ich sonst fast amal mit dem Geschäftsführer sprechen.«

Er: »Der Geschäftsführer? Mit dem kann ich Sie von dem Telefon aus gar nicht verbinden.«

Ich: »Das tut mir leid, dann holen Sie ihn mir doch bitte einfach kurz ans Telefon.«

Er: »Aber da müsste ich durchs ganze Möbelhaus laufen, das dauert äh ... sicher eine Viertelstunde! Mindestens! So lang wollen Sie doch sicher nicht warten.«

Ich: »Ach, wissens, ich hab' Zeit. Seins doch bitte so lieb und holens den Herrn.«

Es dauerte ein paar Minuten (natürlich keine Viertelstunde), aber schließlich hatte ich den Geschäftsführer am Telefon. Ich erklärte ihm das Ganze freundlich, aber bestimmt und sagte: »Das geht so nicht. Ich habe meine Rechnungen sofort bezahlt und ich habe die Ware nicht wie abgesprochen bekommen. Das ist nicht mein Fehler.« Ende vom Lied: Die fehlenden Teile wurden am selben Tag geliefert, und ich bekam sogar als Entschädigung für meinen Ärger noch einen Einkaufsgutschein obendrauf.

Gelernt habe ich das von einer Freundin, die früher eine Eventagentur betrieb. Sie sagte: »Mike, ich muss das allen unseren Azubis immer erst beibringen: Es gewinnt immer der mit dem größeren Willen. Was meinst du, wie oft wir das schon hatten? Wir haben eine große Veranstaltung mit 500 Teilnehmern, und die Druckerei liefert die Speisekarten für die Tische falsch – falsch geschnitten, falsch gedruckt, was auch immer. Dann sag ich dem Azubi, ›Ruf bitte da an, damit die das neu machen – bis morgen.‹ Der Azubi kommt zurück und sagt, ›Ich hab's probiert. Das geht nicht.‹ Dann nehme ich das Telefon, rufe in der Druckerei an, und irgendwie geht's dann immer. Es gewinnt immer der mit dem größeren Willen.«

Das gilt für alle Lebensbereiche. »Wer am meisten an sich glaubt, gewinnt.« Egal, was du in deinem Leben erreichen möchtest, du musst der sein, der mehr an sich glaubt und einen größeren Willen hat als der andere. Dann wirst du immer gewinnen und alle deine Ziele erreichen. Sag deshalb nie: »Der hat zu mir gesagt, das geht nicht.« Nein – das hast *du* mit dir machen lassen. Lass es *nicht* mit dir machen. Frag auch nie: »Warum geht's nicht?«, frag lieber: »Wie können wir es machen, dass es geht?« Dann zeigst du, dass du den Willen hast, es durchzuziehen. Und dann kannst du alles erreichen, was du in deinem Leben erreichen möchtest. Die Zauberformel, um all das durchzusetzen, ist übrigens weder schreien noch wüten noch drohen oder Ähnliches, sie lautet: freundlich, aber bestimmt. Dann werden sich dir Türen öffnen, die du sonst für fest verschlossen gehalten hättest.



*Dein  
Lebenserfolg  
misst sich  
an der Anzahl  
der unangenehmen  
Gespräche*

Jetzt ist natürlich die Frage: Was ist Erfolg? Erfolg darf, Gott sei Dank, wie schon beschrieben, jeder für sich selbst definieren. Es kann für dich Erfolg bedeuten, viel Geld zu haben (dazu gibt es übrigens ein tolles Buch, ich kenne den Autor, super Typ 😊).<sup>1</sup> Erfolg kann aber auch sein, viel Zeit zu haben, Zeit für die Familie beispielsweise. Ich denke da an eine alte Freundin, die mir von ihrem Leben berichtete mit den Worten: »Weißt du Mike, wir haben nicht so viel Geld. Aber wir haben Zeit. Wir sind mit den Kindern jeden sonnigen Tag im Sommer am See. Ich kenne so viele, die das gerne machen würden und es einfach nicht schaffen. Die haben zwar mehr Geld, aber es fehlt ihnen die Zeit.« Auch im Beruf weit zu kommen, bekannt zu sein in ganz Deutschland oder ganz im Gegenteil, nicht so prominent zu sein wie ein Thomas Gottschalk, sondern völlig unerkannt aufs Oktoberfest spazieren zu können – all das kann Erfolg bedeuten. Doch egal, welchen Erfolg du erreichen möchtest, er hängt ab von der Anzahl der unangenehmen Gespräche, die du in deinem Leben führst.

Der Grund ist einfach und immer derselbe. Wie der Engländer sagt: »Something is yes always« – irgendwas ist ja immer. Du möchtest mehr Zeit für die Familie, aber dein Chef hat fortwährend Zusatzaufgaben für dich. Du willst vorwärts kommen im Job, und ein »netter« Kollege klaut mit Unschuldsmiene deine Ideen. Du willst sparen und dein Geld anlegen, und dein Partner fährt zu deinem Schrecken gerade ein nagelneues Auto Probe – 300 PS unter der Haube, eine richtige Geldverbrennungsmaschine. Eigentlich solltest du drüber reden, aber das Gespräch wäre unangenehm ... Und so drückst du dich. Und drückst dich. Und drückst dich wieder. Oder du wartest, bis dir sprichwörtlich der Kragen platzt. Dann wird es erst recht unangenehm, denn meistens geht die Schreierei nach hinten los. Sprich lieber gleich an, was dich stört.

Ich garantiere dir: Wenn du unangenehmen Gesprächen nicht länger ausweichst, sondern sie förmlich suchst, wirst du sehr viel mehr Erfolg in deinem Leben haben. Immer, wenn du ein merkwürdiges Gefühl im Bauch hast und deine innere Stimme dir sagt: »So geht das nicht!«, dann hör

nicht auf die zweite innere Stimme, die prompt antwortet: »Aber ich will keinen Ärger!« Du ärgerst dich ja eh schon, und die beste Methode, diesen Ärger loszuwerden, besteht darin, die Sache anzusprechen. Ignorier auch eine ängstliche Stimme, die flüstert: »Was, wenn es nicht klappt (mit der Gehaltserhöhung/mit der Kundenakquise/damit, den »netten« Kollegen in die Schranken zu weisen ...)?« Fang klein an, auch wenn du dich zu gerne weiter drücken würdest. Lass dir im Hotel nicht das dunkle Zimmer im Souterrain andrehen, wenn man dich mit einem Ausblick auf den blühenden Park geködert hat. Mach einen Termin mit dem Lehrer, wenn es Stress in der Schule gibt. Es mag am Kind liegen, vielleicht liegt es aber auch am Lehrer. Du wirst es nie herausfinden, wenn du kein potenziell unangenehmes Gespräch führst.

Die mulmigen Gespräche sind die allerwichtigsten, weil sie uns unseren Zielen näherbringen. Es gibt kaum wichtige Ziele, für die man nicht zwischendurch ein bisschen kämpfen muss. Und das kann man trainieren. Bereite dich gut vor. Die Formel lautet natürlich auch hier wieder »Freundlich, aber bestimmt«. Es geht nicht darum rumzuschreien, andere Menschen zu beschuldigen oder sie niederzumachen. Bleib sachlich und gleichzeitig hartnäckig. Unbeirrbare Freundlichkeit ist eine mächtige Waffe, die selbst Choleriker in die Knie zwingen kann. Je mehr »unangenehme« Gespräche du führst, desto erfolgreicher wirst du in deinem Leben sein. Du führst so immer mehr dein Wunsch-Leben, statt blind den Wünschen anderer zu folgen. Und du wirst erstaunt sein, wie einfach das geht.

PS: Ein schöner Nebeneffekt: Mancher, der einmal erlebt hat, dass du unangenehmen Gesprächen nicht ausweichst, wird dir das nächste dieser Gespräche gleich ganz ersparen 😊. Denn ein anderes Motto von mir lautet: »Es wird mit dir gemacht, was du mit dir machen lässt. Wem du die Schuld gibst, gibst du die Macht.«

A serene sunset scene over a calm body of water. The sky transitions from a deep orange near the horizon to a lighter, pale yellow at the top. In the middle ground, a line of bare trees stands on a small island or peninsula, their dark silhouettes reflected in the still water below. The overall mood is peaceful and contemplative.

*Underpromise  
and overdeliver:*

*Überrasche  
positiv!*

**W**ann hat dich jemand das letzte Mal positiv überrascht, egal ob zu Hause, in einem Laden oder auf der Arbeit? Wenn du da erst länger nachdenken musst, wird klar, warum eine bekannte Marketing-Maxime für dich und mich und überhaupt alle ein wichtiges Erfolgsrezept sein kann: »Underpromise and overdeliver.« Frei übersetzt: »Liefere mehr, als du versprochen hast.«

Oft ist es leider umgekehrt: Es wird viel versprochen und nicht ganz so viel gehalten. Das »superschnelle« Internet hakt, wenn man es am dringendsten braucht. Die versprochene Kundenfreundlichkeit entpuppt sich als Warteschleife in einer Hotline, die sich präsentiert wie ein Bahnhofsklo: dauernd besetzt. (Kleiner Tipp: Ruf lieber bei den Weight Watchers an, die nehmen immer ab. ;-)) Und die Mitarbeiter, die angeblich »im Mittelpunkt« des Unternehmens stehen, stehen bei einer Umstrukturierung plötzlich nur noch mitten im Weg. Sei angenehm anders als alle anderen (Kapitel 1, Die 5-A-Regel) und übertriff Erwartungen. Das gilt nicht nur, wenn du etwas verkaufen willst, als Freiberufler für wechselnde Auftraggeber arbeitest oder als Unternehmen Kunden überzeugen und binden willst. Das gilt auch privat, in der Familie, in Freundschaften und in der Partnerschaft. Übertriff Erwartungen und du wirst dafür belohnt werden, mit Zuneigung und (Kunden-)Treue. »Loyalität entsteht durch Übererfüllung von Erwartungshaltung«, heißt es.

Dazu musst du die Erwartungshaltung der anderen Seite natürlich kennen, und dafür gibt es eine ebenso simple wie sichere Methode: Frag einfach. Du kannst deine Kunden fragen, wie das ideale Arbeitsergebnis für sie aussähe und worauf es ihnen besonders ankommt. Du kannst dein Kind fragen, wie es seinen Geburtstag am liebsten feiern möchte. Oder deinen Chef, bis wann er was genau braucht und wie genau es aufbereitet sein soll. Und dann legst du noch eine kleine Schippe drauf. Vielleicht bist du ein bisschen früher fertig, denkst dir für den Kindergeburtstag noch eine Extra-Überraschung aus oder lieferst dem Kunden das Bestellte frei Haus und in besserer Ausführung, als er erwartet. Manchmal reicht es schon, sich für einen Moment in die Situation des anderen zu versetzen,

um Erwartungen zu übertreffen. Wenn deine Liebste sich letztes Jahr erstaunlicherweise nur mäßig über den Einkochapparat als Weihnachtsgeschenk gefreut hat, liegt die Messlatte so niedrig, dass du mit einem wirklich persönlichen Geschenk mächtig Boden gut machen kannst.<sup>2</sup>

Underpromise and overdeliver – du kannst diesen Satz immer und immer wieder anwenden. Versprich was, liefere danach mehr (und vielleicht sogar schneller), als du versprochen hast, und du wirst das bekommen in deiner Beziehung, in deiner Freundschaft, von deinem Chef, von deinen Kunden, was wir uns alle wünschen: Loyalität. Menschen werden wieder und wieder zu dir kommen. Sie werden in der Beziehung bei dir bleiben. Du wirst im Job als Angestellter weiter gefragt sein, auch wenn andere Stühle längst wackeln. Du wirst als Unternehmer weiter sehr treue Kunden haben und als Freiberufler weiter viele Aufträge. Und dafür musst du dir oft nicht mal ein Bein ausreißen. Du musst nur ein bisschen genauer hinschauen als andere.

# AUSBLICK

## WAS HINTER FINANZIELLEM ERFOLG STECKT

**A**uch wenn das in diesem Buch nicht das Kernthema ist: Als Geldexperte komme ich natürlich nicht daran vorbei, kurz etwas zum finanziellen Erfolg zu sagen. Alle bisherigen Leitsätze werden auch deinen Wohlstand mehren. Wer angenehm anders ist als alle anderen, kommt beruflich eher voran, ob als Arbeitnehmer, Freiberufler oder Unternehmer. Und wer vorankommt, verdient mehr Geld, das er sparen und investieren kann. Gewinnerdenke und Willensstärke bringen dich ins Handeln. Du wirst niemals den Kopf in den Sand stecken und »hoffen«, dass die Rente später reicht. Wenn du unangenehme Gespräche nicht scheust, wirst du dich weder von einem »Anlageberater« über den Tisch ziehen lassen noch Gelddummheiten und Geldverschwendung in der eigenen Familie kommentarlos hinnehmen. Du wirst dich auch nie wieder vor einer Gehaltsverhandlung mit deinem Chef drücken, ganz im Gegenteil, du wirst sie einfordern. Und wenn du mehr hältst, als du versprichst, wirst du automatisch andere erfolgsorientierte Menschen in dein Umfeld ziehen. Damit wirst du langfristig (auch finanziell) noch erfolgreicher, weil du dir von ihnen etwas abgucken kannst. Ich bin heute Millionär, aber ich hatte auch Zeiten, wo mein Geld nur für Nudeln und Tomatensauce in Pulverform reichte. Noch heute bin ich Menschen dankbar, die positive Geldvorbilder waren und mir zeigten, wie ich aus der finanziellen Misere rauskomme!

# TUN: HANDELN MACHT GLÜCKLICH

Zum Thema Glück sind schon viele dicke Bücher geschrieben worden. Es gibt nicht nur Glücksbringer und Glückskekse, sondern auch Glücksforscher, Glücksstudien und den Glücksatlas der Deutschen Post. Dort kannst du nachschlagen, wo die Deutschen angeblich besonders happy sind. Bayern landete hier 2020 nur auf Platz 5. Also taugt der Atlas vermutlich nix, außer dass er im Kachelofen schön lang brennt. Das meint auch Josef Nullinger, und der als bayerischer Wirtshausesphilosoph muss es schließlich wissen.

Ich selbst beschränke mich auf ein einfaches Glücksrezept, das du jederzeit und überall umsetzen kannst. In wenigen Worten: Tu was! Handle! Handeln befreit uns vom Grübeln, Handeln bringt uns unseren Zielen näher, Handeln macht uns erfolgreich. Handeln ist immer besser, als in der Ecke zu sitzen und Trübsal zu blasen. »Wenn es dir schlecht geht, hilf einem anderen«, lautet eine psychologische Weisheit. Und die wäre fast schon wieder ein eigenes Kapitel wert.

**ERFOLG**

**BESTEHT NUR AUS  
3 BUCHSTABEN:**

**TUN**