

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

REICHER ALS DIE

ZENSIERT *

Mit null Euro Startkapital in fünf
Jahren zum Immobilien-Millionär

Leseprobe! Falls du dir das Buch noch nicht gesichert hast:

HIER BESTELLEN

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

* Aufgrund einstweiliger Verfügung vom 12.5.2016, veranlasst von Carmen & Robert Geiss, sind wir zur Zeit verpflichtet diese Änderungen vorzunehmen. Wir teilen diese Rechtsauffassung nicht und werden selbst entsprechende Schritte einleiten. Live Updates dazu auf Facebook!

*Dieses Buch widme ich meinem tollen und
extrem wissbegierigen Sohn Tom Fischer.*

Schön, dass es dich gibt und du da bist.

Meiner geliebten Tochter widme ich dann das nächste Buch ... ;)

INHALT

Einführung	11
Eine wirklich wichtige WARNUNG	17
TEIL 1: Mindset & wichtiges Wissen als Unternehmer deines Lebens	20
<hr/>	
01 Deine persönlichen Immobilienmöglichkeiten	23
02 Macht Geld (wirklich) glücklich?	27
03 Warum dein Mindset (fast) der wichtigste Faktor ist	37
04 Was ist Mut?	39
05 Wie dein Verstand auswertet und welche Streiche er dir dabei spielt	43
06 Das Glück liegt außerhalb der Komfortzone	51
07 Was ich anhand von Verkehrsregeln fürs Leben lernen konnte	55

08	Wenn du das Gleiche machst wie alle anderen	63
09	Kenne dein Warum	71
10	Was ist Geld und warum haben die meisten keines?	77
11	Wie du deinen Purpose (Ziel im Leben, Berufung, Bestimmung) findest	87
12	Über Zeitverschwendung, Geduld und unnötigen Stress	101
13	It's a „Hell yeah, baby!“ or a „No!“	105
14	Du hast mehr Abteilungen, als du denkst ...	109
15	Bin ich ein guter Lebensinvestor?	115
16	Analysiere deine Glaubenssätze: Kann ich haben?	121
17	Alles ist Ursache/Wirkung (Aktion/Reaktion aus der Physik)	127
18	Wenn du dir das abgewöhnst, wirst du unglaublich charismatisch	133
19	Wenn du den Rhein flussaufwärts schwimmst ...	139
20	Bauanleitung für einen Geldmagneten	145
21	Ein Auszug aus einigen Geldgesetzen	151
22	Was Wasserhähne und Eisberge gemeinsam haben	163
23	Wie DU ein echter Profi wirst	167

TEIL 2: Die Werkzeuge als Manager deines Lebens 170

01	Deine Werkzeugkiste	173
02	Kenne die Basics von Marketing und Vertrieb	179
03	Ein Problem besteht nur so lange, bis du die richtige Frage stellst ...	189
04	Sei ehrlich und authentisch!	195
05	Wähle deine Partner mit Bedacht	201
06	Gutes Benehmen? Ohne ist doch viel cooler ...	207
07	Ziele? Ziele setzen? Hör mir auf, da schlaf' ich ein ...	211
08	Wie die Macht mit dir ist	217
09	Pareto in der Anwendung	223
10	Die Sieben-Kontakte-Regel	229
11	Der blinde Schwimmer	233
12	Wie schweißt man ein Team zusammen und was sind gute Führer?	245
13	Von Stühlen und Maschinen	251
14	Warum viele Ideen nur Träume bleiben	257
15	Meine schlimmsten Fehler	263

16	Wie man Prioritäten setzt	269
17	Keine Disziplin? Daran liegt es ...	277
18	With great power comes great responsibility ...	281
19	Wie du „viral gehst“	287
20	Die Königsdisziplin: strategische Planung	291
TEIL 3: Wie man eine Geldmaschine baut		302
<hr/>		
01	Die Unterziele auf deinem Weg zur finanziellen Freiheit. Ein Überblick	305
02	Den Geldmagneten einrichten	309
03	Kosten analysieren und reduzieren	311
04	Einkommen und kreative Zeit steigern nach Pareto	315
05	Deinen Purpose finden	321
06	Deine Ressourcenliste	323
07	Deine Stärkenliste	327
08	Die Branchen-/Marktnischenliste	331
09	Cashflow steigern	335
10	Eigenkapital steigern	351
11	Handelsgeschäfte	357

12	Bonitätsaufbau (Steigerung der Kreditwürdigkeit)	363
13	Finanzierte Handelsgeschäfte	375
14	Permanentes Lernen und immaterieller Vermögensaufbau	379
15	Wie man Milliardär wird ...	387
16	Deine Vermögensbilanz analysieren und optimieren	389
17	Deine immateriellen Assets analysieren und aufbauen	395
18	Wie man Investoren und Kickstarter findet	401
19	Der Aufbau deines Powernetzwerks	407
20	Die Känguru-Finanzierung – große Sprünge trotz leerem Beutel ...	413
21	Die erste Immobilie – leg dir die weiße Kugel zurecht	421
22	Wert und Cashflow steigern	425
23	Expansion und weiter	427

Nachwort und Umsetzung

	Mein Appell an dich	431
	Wenn du das, was ich tue, unterstützen möchtest ...	433
	Anhang	437
	Index	439

Einführung

Warum ich dieses Buch geschrieben habe und warum es so aufgebaut ist, wie es ist

Der Titel

Du findest den Titel dieses Buches reißerisch und vielleicht unglaublich unwürdig? Du denkst: „Schon wieder so ein obskurer Quatsch, das funktioniert doch eh nicht“? Und du erwartest vielleicht jetzt, dass ich dir alles über Immobilien erzähle und wie man damit reich wird? Warte ab, das Buch hat sehr viel mehr Tiefgang, als du dir vorstellen kannst.

Beginnen wir mit dem größten Fehler, der alles zum Scheitern verurteilt

Ich habe immer wieder festgestellt, dass viele Leute auf der Suche nach einer Geldmaschine sind. Schaut man jedoch mal in München (Prinzregentenstraße) bei der Firma Giesecke & Devrient vorbei (die beschäftigen sich mit dem Druck der Euroscheine), so stellt man eines fest:

Gelddruckmaschinen sind tonnenschwer und stehen auf sehr dicken Betonfundamenten!

Außerdem gibt es Kabel, Wartung, Logistik, EDV und in Drucktechniken ausgebildete Mitarbeiter. Was will ich damit sagen?

Selbst wenn dir jemand eine Gelddruckmaschine schenken würde, was könntest du dann damit tun? In den Garten stellen? Wie würdest du sie gegen Witterung schützen? Wie würdest du verhindern, dass sie bricht (weil kein Fundament vorhanden ist, auf dem sie sicher stehen kann)? Wie wartest du sie? Und am wichtigsten: Wie nimmt man sie überhaupt in Betrieb?

Was ich damit sagen will? Selbst wenn du eine Geldmaschine hättest, brächte dir das gar nichts, wenn sie nicht auf einem stabilen Fundament steht und die Umgebung geschaffen wurde, die einen Betrieb möglich macht.

Folgende Erfahrung habe ich mit meinem Immobilien-Know-how gemacht: Einige werden damit sofort erfolgreich, die meisten nie. Woran liegt das?

Meine Recherchearbeit hat Folgendes hervorgebracht: Diejenigen, die sofort Erfolge hatten, hatten bereits ein Fundament! Ein unternehmerisches Fundament.

Du bist gar kein Unternehmer? Wirklich? Bist du nicht wenigstens der Unternehmer deines Lebens? Willst du nicht mit deinem Leben etwas unternehmen, anstatt nur herumgeschubst zu werden?

Fragt man Unternehmer nach ihren Erfolgsrezepten, so erzählen sie nur von der „Geldmaschine“, nie vom Fundament und von der Logistik. Warum? Weil das Letzte, das ein Fisch wahrnehmen wird, das Wasser um ihn herum ist. Es ist für ihn selbstverständlich. Außer das Wasser ist nicht da, dann merkt es der Fisch schnell und ist vertrocknet.

Es ist also keine böse Absicht, dass dich viele Bücher nicht weiterbringen; das Fundament ist nur für die meisten, die solche Bücher schreiben, „selbstverständlich“.

Darum hat dieses Buch drei Teile und folgenden Anspruch

1. Mindset & wichtiges Grundlagenwissen als Unternehmer deines Lebens
 2. Die grundlegenden Werkzeuge als Manager deines Lebens
 3. Wie man eine Geldmaschine erkennt, baut und betreibt (am Beispiel Immobilien)
-
-

Anfangs habe ich dieses Buch geschrieben, weil ich es leid war, immer die gleichen Fragen zu beantworten.

Als ich dann beim Schreiben war, dachte ich mir: „Wow, ich werde in den ersten beiden Teilen all das schreiben, was man im Leben wirklich wissen muss. Das, was man in der Schule und Uni vergessen hat den Leuten beizubringen.“

Und das völlig unabhängig davon, ob man in Immobilien investieren möchte oder nicht.

Denn auch von meiner direkten (nicht unternehmerischen Umgebung) wurden mir immer die gleichen Fragen gestellt.

Als ich weiterschrieb, war ich so begeistert, dass ich begann, den Anspruch weiter zu heben:

Angenommen, jemand würde zu mir sagen: „Alex, du hast 450 Seiten, um alles wirklich Wichtige an deinen Sohn weiterzugeben, was würdest du aufschreiben?“

Daraus ist dieses Buch entstanden. Mein ganzes Herzblut steckt darin, verschwende es bitte nicht.

Die 43 Regeln, die du besser kennen solltest

Ich war nämlich immer auf der Suche nach der „ultimativen Lösung“, nach dem „Ding, das mein Leben verändert“. Und das war mein Fehler. Es gibt nicht „das eine Ding“. Niemals und bei niemandem. Es ist nämlich nicht ein einzelner Ton, den man anspielen muss, sondern eher ein Akkord, ein Mehrklang.

Tatsächlich fand ich nach jahrzehntelanger Suche Folgendes heraus:

Es gibt 43 Gesetzmäßigkeiten, die man unbedingt gleichzeitig „erklingen“ lassen muss. Dann ist man toperfolgreich, hat Spaß, ist glücklich und hat jede Menge Geld. Man kann es sich auch leisten, drei bis vier davon nicht zu beachten. Ab fünf missachteten Regeln/Gesetzen beginnt man auf der Bremse zu stehen.

Fehlen einem 15 Gesetze, dann ist das Leben anstrengend, mühsam und frustrierend. Beachtet man nur fünf davon, so endet man als alkoholisierter Obdachloser auf der Straße.

Diese 43 Regeln, Werkzeuge und Gesetzmäßigkeiten sind in Teil 1 & 2 dieses Buches beschrieben. In Teil 3 zeige ich dir dann, wie man auf der Basis dieser 43 Gesetze und Prinzipien eine wirkliche Freiheits- und Geldmaschine baut, am Beispiel von Immobilien.

Jetzt bringen wir auch das Grundwissen der ersten beiden Teile in konkret abzuarbeitende Schritte, wie bei einer Checkliste. Diese Prinzipien (auch die von Teil 3) kannst du aber auf jeden anderen Bereich übertragen, sie sind sogar auf der ganzen Welt gültig.

Warum ich mir die Mühe mache und so viel kostenlos herausgebe

Ich fand die Vision von Apple immer toll, die in etwa so lautet: „Unsere Kunden sind die Kreativen und die Rebellen. Wir bauen für sie die coolen Werkzeuge, mit denen sie eine Delle ins Universum hauen können ...“

Meine Vision ist heute: „Den Kreativen und den Rebellen die mentalen Tools und das Know-how geben, so dass sie wirklich wertvolle Dellen in ihr Leben und ins Universum hauen können ...“

Außerdem will ich das komplettieren, was in der schulischen und universitären Ausbildung leider fast komplett fehlt: anwendbare finanzielle und unternehmerische Bildung.

Ich werde oft gefragt: „Alex, warum machst du so viel kostenlos?“

Das ist die Antwort: Vor ein paar Monaten habe ich ein kleines Einkaufszentrum mit 6.500 Quadratmetern gekauft, für 1,2 Millionen Euro. Dieses Investment hat eine jährliche Zielmiete von 500.000 Euro. Man braucht nicht das Rechengenie Adam Riese zu sein, um zu sehen, dass sich diese Immobilie in 2,5 Jahren selbst abbezahlt.

Dann ein weiteres Jahr für die Steuer, und ab da kommen jedes Jahr 500.000 Euro Cashflow zur freien Verfügung. Solche Investments kann ich aufgrund meiner Kontakte jedes Jahr tätigen. Wenn ich also Geld verdienen will, mache ich Immobiliengeschäfte.

Und dann? Ich habe bereits eine tolle Wohnung, ein tolles Auto, ein Motorrad und einen wirklich lukrativen Cashflow. Eine Yacht und teure Urlaube brauche ich nicht, ich bin nämlich eigentlich eher so der Pfadfinder- und Naturtyp. In Bayern sagt man: „Jeder kann auch nur ein Schnitzel fressen ...“

Die meisten meiner Kollegen in einer ähnlichen Situation fangen dann an, komische Spiele zu spielen: 5 Frauen gleichzeitig, das 8. Auto, die 13. Uhr, Drogen oder wilde Partys.

Andere spielen, wenn ihnen langweilig ist, „World of Warcraft“ (ein Kultspiel, das Millionen von Usern an die Bildschirme fesselt; man kann sich mit anderen über das Netz verbünden, Gegner attackieren und in den Ranglisten aufsteigen).

Ich bevorzuge es hingegen, mein eigenes „World of Warcraft“ zu bauen: Ich will, dass coole Leute das Wissen bekommen, um Dellen ins Universum hauen zu können. Darum baue ich an Webseiten, an meinem YouTube-Channel und an meinem Podcast. Meine Downloadzahlen sind mein Punktestand, andere YouTuber meine „Mitspieler“ auf der Rangliste.

Doch was gibt es bei „World of Warcraft“ final zu gewinnen? Letztlich nur den Ruhm, die Nummer eins zu sein. Trotzdem macht „World of Warcraft“ wirklich süchtig.

Wenn ich es schaffe, in meinem Spiel die Nummer eins zu sein, dann habe ich meine Umgebung wirklich nachhaltig verändert und hinterlasse im Universum so viele Dellen wie ein Hagelsturm.

Das ist mein Spiel, es macht richtig süchtig, und ich liebe es.

Viel Spaß beim Lesen, und möge dein Leben so sein, wie du es dir immer gewünscht hast.

Dein

Alex Fischer aus Düsseldorf

PS: Und noch eine Bitte: Wenn dir an den Leuten in deiner direkten Umgebung etwas liegt und dir dieses Buch ein paar Erkenntnisse für dein Leben verschafft, dann hilf mir später vielleicht, die Lücken in deren Ausbildung zu schließen. Okay?

Eine wirklich wichtige **WARNUNG**

- » **W**enn du die Einführung überblättert hast, dann gehe bitte zurück und lies sie. Du verstehst sonst den Aufbau des Buches nicht und somit auch nicht den Inhalt.
- » Von den meisten Büchern werden nur die ersten beiden Kapitel gelesen. Glaube mir, du würdest es in diesem Fall bereuen.
- » Dies ist kein „normales“ Buch, es kann wirklich dein Leben massiv zum Positiven verändern. Die ersten Probeleser bezeichneten es gar als eine Art „Hogwards-Ausbildung“ (die Zauberausbildung von Harry Potter).
- » Dieses Buch enthält eine extrem hohe Daten- und Informationsdichte: Kein Absatz enthält auch nur einen unnötigen Satz.
- » Kein Satz enthält ein unnötiges Wort. Jedes Wort steht da, weil es einen Sinn hat.
- » Wenn du aktuelle Bücher gewohnt bist, dann weißt du, dass sie üblicherweise fünf interessante Informationen enthalten. Der Rest ist Blabla, weil man für fünf Seiten keine 30 Euro verlangen kann.
- » Andere hätten aus den einzelnen Kapiteln jeweils ein eigenes Buch gemacht. So erkläre ich zum Beispiel in einem Kapitel alles, was

es zum Thema „Glücklichsein“ zu wissen gibt. Und das inklusive aller Punkte, die man selbst aktiv beeinflussen kann.

- » Trotz der hohen Datendichte habe ich mir die Mühe gemacht, es leicht verständlich zu schreiben. So nehme ich dich mit auf die Reise zurück zu meinen eigenen Erkenntnisprozessen und Erlebnissen, die mich erfolgreich gemacht haben.
- » Wenn du dieses Buch wie die üblichen Bücher nebenbei konsumierst, dann verpasst du 90 % des Inhaltes.
- » Alles, was darin steht, ist ausschließlich auf Anwendung geschrieben worden. Wenn etwas theoretisch klingt, lies es bitte noch einmal und überlege dir, wie du es anwenden könntest.
- » Dieses Buch kann man nicht einfach nur „lesen“, es sollte wirklich durchgearbeitet werden: mit Notizen, eigenen Beispielen, Zusammenschriften und Skizzen. Behalte dabei immer eine Frage im Kopf: „Wie kann ich das Gelesene für mich genau anwenden?“
- » Du solltest die Informationen mit deiner Vergangenheit vergleichen und ausschließlich mit der Frage lesen: „Wie kann ich das für mich und meine Umgebung anwenden?“
- » Wenn du beginnst „querzulesen“, verpasst du mindestens 50 % des Inhaltes, da die Kapitel exakt aufeinander aufbauen. Fange bitte vorne an und gehe dieses Buch Seite für Seite durch.
- » Da man Dinge erst anwendet, wenn man sie immer und immer wieder wiederholt, mache bitte Folgendes:
- » Hole dir das Hörbuch und höre es, während du unterwegs bist. Du findest es auf meiner Website.
- » Lies das Buch einmal bis zum Ende. Dir werden ein paar Dinge klar werden, einige werden dir noch nicht so wichtig erscheinen.

Eine wirklich wichtige WARNUNG

- » Lies es (und/oder höre es) noch einmal und du wirst feststellen, dass „da auf einmal Dinge drinstehen, die du vorher gar nicht wahrgenommen hast“.

Die höchste Form des Verstehens bringt (neben mehrmaliger Wiederholung) übrigens Folgendes: Erkläre den Inhalt anderen anhand des Buches. Arbeite mit Leuten, die Probleme im Leben haben, dieses Buch durch. Du selbst wirst am meisten davon profitieren.

- » **Viel Erfolg!**

TEIL 1

Mindset & wichtiges Wissen als Unternehmer deines Lebens

(Mindset = die Art und Weise, wie man denkt, nach welchen Lebensweisheiten man lebt, die Einstellung, mit der man an Dinge herangeht)

Unternehmer kommt von dem Wort „unternehmen“. Willst du nicht auch etwas mit deinem Leben unternehmen? Oder bevorzugst du es, herumgeschubst zu werden?

Wenn du also noch genug Lebenskraft in dir hast, dann wird dieser Teil einige Mysterien über das moderne Leben aufklären.

Also, unternimm etwas ...

Deine persönlichen Immobilienmöglichkeiten

Das Wort „Immobilienmarkt“ ist leider so allgemein wie das Wort „Kraftfahrzeug“. Dieses schließt sowohl das Mofa, die Harley-Davidson, den VW Passat als auch den Ferrari, Lamborghini und den Lkw mit ein. Genauso ist das im Immobilienmarkt auch. Dort gibt es auch völlig unterschiedliche Segmente, Chancen und Zielsetzungen.

Die wichtigsten Motive, in Immobilien zu investieren, möchte ich dir in nachfolgender Reihe kurz vorstellen:

- » den späteren Ruhestand möglichst effektiv aufzubessern
- » Steuern und Abgaben in privates Vermögen umzuwandeln
- » mit Immobilienvermittlung seinen Lebensunterhalt zu verdienen oder aufzubessern
- » zusätzlichen Cashflow schon vor dem Ruhestand zu haben
- » vom Cashflow aus Mieteinnahmen leben zu können
- » mit Cashflow aus Immobilien ein Leben wie die ██████████ führen zu können
- » mit Immobilienhandel seinen Lebensunterhalt zu verdienen

Natürlich gibt es noch x weitere Möglichkeiten, dies sind jedoch die wichtigsten. Im Mitgliederbereich meiner Website wirst du auch diese Zielaufteilung wiederfinden.

Große Gewinne haben erst einmal große Entbehungen vor sich

Es versteht sich von selbst, dass das Aufbessern der Rente weniger Zeitaufwand, Investition und Fähigkeiten benötigt, als vom Cashflow zu leben wie die Geissens.

Auch hierzu wirst du im kostenlosen Mitgliederbereich meiner Website **www.alex-fischer-duesseldorf.de** einiges finden, und aktuell arbeite ich daran, ein kleines Analyseprogramm schreiben zu lassen.

Dieses fragt deine Ziele, Wünsche und auch deine Bereitschaft zu investieren (Zeit, Geld, schmerzhaft Erfahrung etc.) ab und wirft dir dann aus, welcher Weg für dich momentan der beste sein dürfte.

Zusätzlich zu dem Weg bekommst du dann konkrete Studier- und Lernhinweise, welchen Weg du nehmen solltest. Damit kommst du dann möglichst schnell und effektiv zu deinem individuellen Ziel.

Weiter hinten im Buch wirst du die wichtigsten Schritte erfahren und vor allem auch die Orientierung und den Überblick, wie man grundlegend vorgeht. Jeden dieser Schritte habe ich persönlich vollzogen und getestet, was funktioniert und was nicht.

Du wirst sehen, es wird ein extrem spannender Weg werden, bei dem es viel zu gewinnen gibt. Jedoch sei dir einer Sache wirklich bewusst: Jeder Weg ist nur so hilfreich, wie er begangen wird, und kein neuer Weg ist ohne Steine.

Resümee:

Es gibt verschiedene Wege, die von deiner individuellen Immobilien- und Finanzzielsetzung abhängen. Jeder Weg hat seine Vor- und Nachteile. Je mehr es zu gewinnen gibt, desto mehr muss auch investiert werden. Genau genommen versteht sich das von selbst.

Aber selbst diese Immobilienziele haben doch noch ein „Ziel hinter dem Ziel“. Geht es nicht uns allen darum, frei, erfolgreich, respektiert und glücklich zu sein? Darum fangen wir jetzt im nächsten Kapitel mit den Grundlagen der Grundlagen an.

Teste dein Verstehen:

- + Was wären die für dich persönlich wichtigsten drei Immobilienziele?
- + Was ist dein Ziel hinter dem Ziel?

Macht Geld (wirklich) glücklich?

Die, die es schon „geschafft“ haben

Ich fürchte, leider nein, denn sonst wären die „Reichen und Schönen“ in Hollywood ja alle total glücklich, da sie scheinbar alles erreicht haben. Doch wie ist es tatsächlich? Aus irgendwelchen „unerfindlichen“ Gründen produzieren sie sich dann künstlich Probleme wie Drogenkonsum oder Affären und beginnen irgendwie wieder alles kaputtzumachen. Irgendetwas scheint hier doch nicht zu stimmen.

Andererseits sind Menschen ohne oder mit zu wenig Geld auch nicht gerade am Frohlocken – was sind denn dann eigentlich die genauen Faktoren? Du wirst die Antwort darauf gleich bekommen, jedoch möchte ich dir zuerst zum besseren Verständnis ein paar Beispiele aufzählen, die mich selbst sehr verblüfft haben:

Was ich von Michael Schumacher gelernt habe

Als Michael Schumacher seinen 51. Grand-Prix-Sieg in Monza einfuhr, wurde er bei der Siegerehrung von einem Reporter Folgendes gefragt: „Michael, Sie haben ja jetzt mehr Grand-Prix-Siege als Alain Prost und Ayrton Senna eingefahren und sind die unangefochtene Nummer eins. Wie fühlen Sie sich jetzt?“ Michael Schumacher brach als Reaktion in einen Heulkampf aus.

Wie konnte das passieren? Auf dem Gipfel seines Erfolges müsste er doch glücklich sein?

Reinhold Messner

Reinhold Messner bestieg am 8. Mai 1978 zusammen mit einem Sportkollegen den Gipfel des Mount Everest. Er war der erste Mensch überhaupt, der dies ohne zusätzliche Sauerstoffversorgung tat.

Reinhold Messner hatte immer geglaubt, dass er sein Glück auf der Spitze des Gipfels finden würde, jedoch berichtet er in einem Interview das Gegenteil. Er empfand auf den letzten Metern nichts außer Leere und verfiel sogar in eine Art depressive Stimmung. Wie kann das sein? Die ganze Anstrengung, die Vorbereitung, die unendlichen Strapazen, und dann bekommt man die Belohnung und ist unglücklich?

Boris Becker

Als Boris Becker Nummer eins der Weltrangliste war und alles erreicht hatte, was er sich je erträumt hatte, war seine Reaktion, dass er nach dem Sieg das Stadion wortlos verließ, sich an einen Kanal setzte und weinte. Er hatte alles erreicht, und er war traurig. Warum? Bald sollte ich es selbst herausfinden ...

Mit einer Unterschrift 2,4 Millionen Euro verdient

Im Jahr 2007 verkaufte ich ein Objekt und machte mit nur einer Unterschrift einen Gewinn von 2,4 Millionen Euro. Ich hatte dieses Objekt ungefähr zwölf Monate vorher angekauft, gründlich entwickelt, gut vermietet und letztendlich dann in Berlin an eine große Fondsgesellschaft verkauft. Nach dem Notartermin und besagter Unterschrift fühlte ich mich geradezu „high“ und hätte am liebsten Flickflacks über den Ku'damm in Berlin gemacht. Wie passt das jetzt mit Boris Becker, Michael Schumacher und Reinhold Messner zusammen?

Die Antwort sollte ich vier Jahre später bekommen: Im Jahr 2011 verkaufte ich ein weiteres Objekt, mit einem Gewinn von 2,3 Millionen; auch das geschah mit nur einer Unterschrift. Diesmal wollte ich keine Flickflacks mehr machen, sondern war eher ein wenig traurig und dachte mir: „Schade, das Objekt mochte ich.“

Hä? Da hat man gerade einen Gewinn von 2,3 Millionen gemacht, setzt sich auf die Düsseldorfer Königsallee und fühlt sich betrübt? Dieses Erlebnis gab mir sehr zu denken, und ich begann zu recherchieren. Heute bin ich sehr froh, dass ich dieses Wissen relativ jung in meinem Leben gewonnen habe.

Einkommenshöhe, Lottogewinne und Glücklichein

Es gibt wissenschaftliche Untersuchungen darüber, dass sich Lottomillionäre circa drei Monate nach Gewinnauszahlung wieder genauso glücklich oder unglücklich fühlten (oft sogar erstaunlicherweise unglücklicher) als zu der Zeit, als sie noch „arm“ waren. Eine weitere Studie besagt, dass jegliche Form materiellen Zugewinns ein Glücksgefühl von höchstens drei Monaten nach sich zieht.

Danach fühlt man sich wieder genauso gut/schlecht wie vorher (oft sogar schlechter). Erstaunlicherweise scheint diese Regel nur eine Ausnahme zu haben: gemachte Brüste bei Frauen. Diese Form des materiellen Besitzes (kein Witz!) ist die einzige Ausnahme, die Forscher je gefunden haben.

Weitere Studien vor allem aus den USA haben ergründet, dass mit zunehmendem Einkommen das Glücksempfinden steigt, jedoch nur bis zu einem Nettobetrag von monatlich 5.000 Euro. Steigt das Einkommen darüber hinaus, ist kaum noch eine oder zumindest eine stark abgeschwächte Verbindung zwischen Einkommen und glücklich sein zu bemerken. Sehr interessant!

Was ist denn nun „Glücklichsein“?

Ein Schlüsselerlebnis

Vielleicht sollten wir uns hier mal ein Beispiel an den Wesen nehmen, die meist recht begeisterungsfähig und glücklich sind: kleine Kinder.

Wenn man ein kleines Kind beobachtet, kann man unglaublich viel über das Glückliche lernen.

Vor noch nicht allzu langer Zeit baute der Nachbarsjunge mit unglaublicher Begeisterung und Liebe über Stunden hinweg einen nahezu perfekten Schneemann. Dieser hatte alles, was man braucht: ein Fundament, eine Nase, Augen, keinen Zylinder, aber dafür eine Zipfelmütze. Als er damit fertig war, standen er und sein Freund da und betrachteten für kurze Zeit ihr Werk.

Sie freuten sich darüber und begannen nach nicht einmal fünf Minuten damit, den gerade gebauten Schneemann vollständig und mit dem gleichen Enthusiasmus wieder einzureißen. Der Vater kam herausgestürmt und sagte: „Sohn, du hast dir stundenlang Arbeit gemacht, und jetzt machst du es einfach wieder kaputt, warum?“ Die Antwort des Kleinen war kurz und einfach: „Darum!“ Und jetzt begann er mit der gleichen Inbrunst, ein Iglu zu bauen.

Das war der Moment, in dem ich wirklich eine Erkenntnis über das Leben hatte. **Es war nicht der Besitz und das Verwalten von etwas; es war der kreative Entstehungsprozess, der die Befriedigung und die Freude machte.**

Was sollte er auch tun mit dem Schneemann? Angst haben, ihn zu verlieren? Angst haben, dass er schmilzt? Ihn konservieren? Ihn beschützen? Nein, für den Jungen war das abgehakt und er überlegte sich einfach ein neues Spiel.

Macht Desinteresse glücklicher?

Nachdem ich gemerkt hatte, was man alles von kleinen und noch nicht durch unsere Erziehung und Ausbildung „verdorbenen“ Kindern lernen konnte, begann ich genauer hinzusehen. Fortan beobachtete ich Kinder und auch Erwachsene.

Dabei fiel mir Folgendes auf: Alle Leute, die sehr glücklich schienen (und gemäß Beobachtung auch waren), hatten eines gemeinsam: Sie zeigten starkes Interesse an ihrer Umwelt. Also: Wenn man glücklich ist, hat man starkes Interesse an der Umwelt.

Wirklich? Oder ist das gar: „Wenn man interessiert an seiner Umwelt ist, ist man glücklich“? Ich begann diese These zuerst bei mir selbst zu testen. Eines Morgens stand ich mürrisch auf und hatte schlechte Laune.

Ich erinnerte mich an diese These und wendete sie an: Ich begann mich einfach dazu zu zwingen, mich für meine Umgebung zu interessieren und sie interessiert wahrzunehmen. Nach ganz kurzer Zeit bemerkte ich, wie meine schlechte Laune nachließ und ich immer mehr Spaß bekam.

Das ging so weit, dass ich ganz vergaß, dass ich einen Test machte. Erst am nächsten Tag fiel mir auf, dass ich gestern wider Erwarten wirklich einen sehr, sehr guten Tag gehabt hatte.

Was ich von meiner Tochter bezüglich Spielgeist lernte

Konnte das so einfach sein? Ein weiterer Test musste her. Tags darauf sah ich meine Tochter in einer extrem üblen Laune. Wunderbar, jetzt kannst du mal wieder deine These testen. Gesagt, getan.

Normalerweise hätte ich sie gefragt: „Warum hast du denn so schlechte Laune?“ Als Antwort hätte ich dann wieder irgendeine Erklärung und Gründe bekommen, warum es richtig ist, schlechte Laune zu haben.

Heute versuchte ich eine andere Taktik. Ich ging gar nicht auf die Übel-launigkeit ein, sondern begann ihr zu erzählen, dass ich eine sehr, sehr tolle Idee hatte, wie man ein tolles Spiel mit ihren Puppen veranstalten könnte. Ich war wirklich erstaunt darüber, wie schnell sich Griesgram in Enthusiasmus und Glückhsein verwandeln kann. Und dann verstand ich es. Es war nicht nur Interesse an der Umwelt, es war auch Interesse an einem Spiel.

Stimmt – denn alle Menschen, die ich kenne, welche wirklich überdurchschnittlich glücklich sind, haben eins gemeinsam: **Sie nehmen ihr Leben, ihre Arbeit, ihre Beziehung, eigentlich fast alles spielerisch.**

Wann macht Erfolg unglücklich?

Auf einmal verstand ich auch, warum Michael Schumacher, Reinhold Messner, Boris Becker und ich selbst 2011 traurig waren. Es war nicht der Erfolg, der uns traurig gemacht hat. Es war der Erfolg, der das Spiel beendet hatte. Ich hatte es 2007 das erste Mal geschafft, mit einer Unterschrift einen großen Millionenbetrag zu erzielen. Das war ein Spiel für mich, und dieses Spiel endete dort. Und als ich es wiederholen wollte, fand ich es langweilig. Ich war ein wenig betrübt darüber, dass es mir nicht mehr die gleiche Befriedigung gab wie damals 2007.

Und dann war mir auch klar, was bei unseren vorherigen Beispielen passiert ist. All diese Leute wussten eines: Das Spiel macht keinen Spaß mehr, denn sie sind ganz oben, und ab jetzt geht es nur noch abwärts. Game over.

Langsam hatte mich die Forschungswut gepackt in Bezug auf Glücklichkeit. Es gibt ja einiges zu gewinnen, wenn man weiß, was wirklich Glücklichkeit ist und wie man es erreicht. Also begann ich weiter zu beobachten und gerade bei mir darauf zu achten, an welchen Aktivitäten ich besonders Spaß hatte. Mehr Geld verdienen machte mir ab 2011 keinen Spaß mehr.

Und ich hatte den gleichen Fehler gemacht wie unsere drei prominenten Beispiele: **Ich hatte mir keine neuen Ziele gesetzt, sondern wollte weiter Schneemänner bauen, anstatt mich einem Iglu zuzuwenden.**

Was also genau tun?

Die Frage war also: Was macht mir Spaß, begeistert mich und macht mich glücklich? Ich begann, mich zu beobachten, andere zu beobachten und darüber Tagebuch zu führen. Dabei fiel mir nach einigen Monaten

etwas auf: Immer wenn ich jemandem helfen konnte und dabei wirkliche Erfolge erzielte, fühlte ich mich total glücklich und voller Energie. Immer wenn ich mich zum Empfangspunkt machte (also nicht selbst etwas erschuf oder startete (Sende- oder Ursprungspunkt), sondern etwas haben wollte, etwas, das auf mich hereinfließt), dann begann ich mich schlechter zu fühlen.

Beispiele hierfür sind: exzessives Fernsehen, im Internet surfen, Geld eintreiben, fordern. Sollte an dem biblischen Spruch „Geben ist seliger denn Nehmen“ doch etwas Wahres dran sein?? Langsam wurde mir bewusst, was damit gemeint ist. Es ist nicht gemeint, dass man sein letztes Hemd für jeden geben soll, sondern dass man nur glücklich (selig) sein kann, wenn man bereit ist zu geben.

Sollte es also gerade Gordon Gekko aus dem Film „Wall Street“ sein, mit seinem Leitspruch „Gier ist gut“, der eine ganze Generation in die Depression trieb? Es gefiel mir nicht, aber ich fürchte: Ja, es war genau so!

Ich beschäftigte mich immer weiter mit dem Thema, machte Analysen, wertete aus, testete das Ganze bei mir und bei anderen und extrahierte folgende Grundregeln:

1. Glücklichein entsteht durch einen kreativen, extrovertierten Prozess (Bauen von Schneemännern, Erschaffen einer coolen und wertvollen Sache).
2. Ohne dass man an seiner Umwelt interessiert ist, gibt es kein Glücklichein.
3. Steigendes Einkommen macht nur insoweit glücklich, als es die Hindernisse beseitigt, die einen in den Grundbedürfnissen einschränken (so dass ich mir keine Sorgen um die Finanzen mehr zu machen brauche).
4. Je wertvoller jemandem seine eigenen Beiträge an die Umgebung erscheinen, desto höher das Glücklichein.
5. Je mehr jemand für seine Umgebung (Familie, Freunde, Gesellschaft etc.) beiträgt und ihr hilft, desto höher ist die persönliche Befriedigung daraus. Erstaunlicherweise sagt das Wort „Selbstwertgefühl“, wenn man es genau betrachtet, genau das aus: Welchen Wert hat man (für seine Umgebung) tatsächlich aus der eigenen Sicht? Selbstwertgefühl ist das Fundament von Selbstvertrauen.

6. Ohne eine herausfordernde Zielsetzung scheint kein Glücklichein möglich zu sein, die größten Glücksgefühle gibt es beim Erreichen von Zwischenetappen auf dem Weg zum herausfordernden Ziel. Wie man diese Ziele richtig setzt, erfährst du später im Buch.
7. Ist das herausfordernde Ziel erreicht und kein neues in Sicht, äußert sich das in Unglücklichsein. Game over.
8. Im Falle eines „Game over“ muss schleunigst eine neue lohnende und herausfordernde Zielsetzung her. Sonst droht der „Stimmungsblues“ wegen totaler Ziel- und Sinnlosigkeit.

Die Lösung für die „Reichen und Schönen“

Die oben genannten Regeln erklären jetzt auch, warum die „Reichen und Schönen“ oft nicht glücklich sind. Sie hatten ursprünglich das Ziel, reich und schön zu werden, und haben es (endgültig) erreicht. Allerdings haben sie auch (und das kann echt gemein sein) kein neues Ziel mehr, das sie sich vorstellen können und das für sie eine Herausforderung wäre. Somit fühlen sie sich zu ewiger Langeweile verdammt und furchtbar unglücklich. Eine Sache ist mir wichtig:

Das Ziel finanzielle Freiheit alleine wird dich nicht glücklich machen. Kein Geld zu haben macht aber auch nicht unbedingt glücklich.

Was dich aber glücklich machen wird, ist, sich immer neue Ziele zu setzen und darauf hinzuarbeiten. Idealerweise sind das Ziele, die beim Erreichen nicht nur eine große Hilfe für dich selbst, sondern auch für deine Umgebung sind.

Und dafür ist Geld da: damit du die Möglichkeit hast zu tun, worauf du Lust hast, und deine Träume erreichst. Aber nicht alle Träume sind käuflich ...

Teste dein Verstehen:

- + Warum macht Geld alleine nicht wirklich glücklich?
- + Was sind die acht Grundregeln, um ein wirklich glückliches Leben zu führen?
- + Wozu führt ein „Game over“ und warum kann man danach in depressive Stimmung verfallen?
- + Erwinnere dich an einige Momente, in denen du richtig glücklich warst. Stimmen die Punkte 1 bis 8?

Warum dein Mindset (fast) der wichtigste Faktor ist

(Mindset = die Art und Weise, wie man denkt, nach welchen Lebensweisheiten man lebt, die Einstellung, mit der man an Dinge herangeht)

Apple vs. Nokia

Wir leben in einer materialistischen Welt. Von der Schule an bringt man uns bei, dass Geld, Konsum, Leistung und Status wichtig seien. Aber sind das wirklich die Dinge, die unser Leben zum Positiven hin verändern?

Schauen wir uns einmal an, wie Steve Jobs den angeschlagenen Apple-Konzern innerhalb weniger Jahre zur wertvollsten Firma der Welt machte: mit seinen Ideen, seiner Brillanz, seinen Strategien, seinem Wissen, seiner Erfahrung und seinem Gespür für Kundenbedürfnisse. Kurzum: mit seinem Mindset.

Nur zur Klarstellung: Ich meine mit Mindset nicht „Tschacka und du schaffst es“-Parolen. Auch nicht „Man muss durchhalten und sich nicht unterkriegen lassen“. **Ich meine damit, dass Ideen, Wissen und machtvollste Techniken immer stärker sind als pure Kraft oder Anstrengung.**

Nehmen wir die Erfindung des Rades. Mit der gleichen Anstrengung bekam man auf einmal viel mehr erledigt, die Ergebnisse haben sich vervielfacht.

Obwohl Nokia der unangefochtene Marktführer für Mobiltelefone war, hat Apple Nokia innerhalb weniger Jahre vom Markt gefegt. Womit? Mit harter Arbeit? Mit Anstrengung? Oder mit einer genialen Idee, genannt iPhone?

Wenn das Leben in manchen Bereichen anstrengend ist ...

Ich kann dich beruhigen. Früher war es auch sehr anstrengend, eine Autobahn zu bauen. Heute erledigt das die Technik, also das fortschrittliche Mindset und Know-how unserer Ingenieure.

Wäre es nicht toll, wenn es ganz leicht zu verwendende Techniken und Werkzeuge für die Lebensführung sowie persönlichen und finanziellen Erfolg gäbe?

Es gibt sie, lass uns also in den nächsten Kapiteln mit ein paar Grundlagen (dem Fundament) beginnen, dann tiefer einsteigen und im dritten Teil mit konkreten Handlungsweisen das Ganze umsetzen.

Teste dein Verstehen:

- + Warum sind schlaue Ideen immer machtvoller als rohe Kraft oder Anstrengung?

Was ist Mut?

Bist du der Einzige, der Ängste fühlt?

Ich dachte früher immer, ich sei nicht so ein mutiger Typ, weil ich regelmäßig Angst hatte. Angst vor Schulden, Angst vor Zurückweisung, Angst vor Banken, Angst, frei zu sprechen, Angst vor Videokameras etc.

Glaubst du mir nicht? Doch, doch, so war es ... In gewisser Weise dachte ich eigentlich, dass ich eher ein Angsthase sei.

Dann sagte mir ein älterer Freund, dem ich viel zu verdanken habe: „Alex, denkst du denn wirklich, dass die Leute um dich herum keine Angst haben? Glaube mir, alle haben tiefsitzende Ängste, die sie hinter sozialen Fassaden verstecken.“ Wow – ich war wohl nicht allein.

Wie man mit den eigenen Ängsten umgeht: ein Experiment

Ich fragte ihn: „Okay, aber wenn jeder Angst hat, was ist dann der beste Umgang damit?“

Er gab mir eine äußerst merkwürdige Antwort: „Alex, geh nach Hause und mach folgendes Experiment: Nimm einen Topf kochendes Wasser, lege eine Kartoffel und ein Ei hinein, lass es kochen und schau, was passiert!“ Ich wollte natürlich wissen, was er damit meinte, aber er wehrte alle meine Fragen ab und beharrte: „Mach das Experiment!“

Ich begab mich also nach Hause, fand das zwar irgendwie ziemlich doof, habe es aber trotzdem durchgezogen. Es passierte scheinbar nichts.

Also rief ich ihn an und sagte: „So, ich habe dein Experiment gemacht, und nun?“ Er sagte: „Schau mal, das ist die Antwort auf deine Frage ‚Wie geht man mit der Angst um?‘.“ Hä? Ich hatte es einfach nicht verstanden.

Er half mir dann auf die Sprünge: „Das kochende Wasser ist deine Angst. Die Kartoffel und das Ei repräsentieren die zwei Arten, wie du damit umgehen kannst.“

Ich verstand noch immer kein Wort. Er sagte: „Schau mal, das Ei ist anfangs sehr weich und verletzlich; die Kartoffel ist sehr, sehr hart.“

Er unterbrach die Leitung und legte den Hörer daneben. Zumindest schlussfolgerte ich das, denn ich wollte ihn natürlich sofort zurückrufen, um mehr zu erfahren. Es war aber einfach dauerbelegt.

Da er aber ein sehr weiser Mann war, kannte er den Unterschied zwischen Wissen und Bewusstsein. Hätte er mir die Antwort gegeben, hätte ich sie einfach zur Kenntnis genommen. Dadurch aber, dass ich mich selber damit beschäftigen musste, tat er mir durch seine scheinbare Störrigkeit einen riesigen Gefallen.

Nach einer halben Stunde verstand ich es. Wenn das kochende Wasser meine Angst war und es zwei Arten gab, darauf zu reagieren, so konnte man sich selber entscheiden, ob einen die Angst stärker macht (man ist das Ei) oder ob man sich durch die Angst „weichkochen“ lässt (man ist die Kartoffel).

Wow! Ich bin Ursache, unabhängig von den Umständen. Ich kann die Kartoffel sein oder das Ei. Durch ihn erkannte ich selbst, was wahrer Mut ist:

*„Trotz Angst das zu tun, von dem man weiß,
dass es richtig ist.“*

Und er sollte recht behalten. Wenn man diese Definition von Mut anwandte, wurde man zum Ei. Ich begann also, es mir zur Gewohnheit zu machen, trotz meiner Ängste die Dinge zu tun, von denen ich wusste, dass sie richtig sind, und siehe da:

Mein Selbstbewusstsein wuchs und wuchs und wuchs. Oliver Kahn hatte schon recht mit seinem Spruch: „Wir brauchen mehr Eier ...“

Teste dein Verstehen:

- + Was ist wahrer Mut?
- + Kannst du dich an ein Beispiel aus deinem Leben erinnern, als du mutig gemäß diesem Kapitel warst?

Wie dein Verstand auswertet und welche Streiche er dir dabei spielt

Das passiert immer und ununterbrochen

Vielleicht ist es dir schon einmal aufgefallen, dass du andauernd Dinge mit anderen vergleichst. Ein Kind zum Beispiel kann Geld nicht einschätzen und nicht damit umgehen. Es hat noch nicht die Vergleiche dazu, was wie viel wert ist. Es weiß einfach nicht, was man für 100 Euro bekommt: einen Kaugummi oder ein Paar Turnschuhe?

Beim genauen Hinsehen stellt man also fest, dass der eigene Verstand permanent damit beschäftigt ist, Informationen mit anderen zu vergleichen. Mit dem Zweck, diese Informationen einordnen zu können. Frauen vergleichen den jetzigen Freund mit dem Ex-Freund. Männer vergleichen die jetzige Frau mit Frauen aus der Vergangenheit.

Hast du schon mal versucht herauszubekommen, ob eine Leistung, die du gebracht hast, gut ist? Hierfür brauchst du einen Benchmark (Bezugswert). Was sind gute Klickzahlen für ein Video bei YouTube am ersten Tag? Sind 1.000 gut oder eher schlecht? Du siehst also, du kannst Dinge nicht einschätzen, wenn du keinen Bezugswert hast.

Kenne besser das Ideal und stelle sicher, dass es korrekt ist

Mein bester Freund lehrte mich einmal sinngemäß: „Jeder von uns hat Idealvorstellungen zu den verschiedensten Lebensbereichen wie zum Beispiel Beziehung, Business, Geld etc. im Kopf. Und dann schaut man auf die aktuelle Situation, vergleicht diese mit dem Idealzustand und stellt Übereinstimmungen und Abweichungen fest.“

Ich versuchte mir ein Beispiel zusammenzureimen: Nehmen wir das Ziel Finanzen. Meine Idealvorstellung war früher, möglichst große Summen auf einen Schlag zu verdienen. Sah ich eine Gelegenheit, so verglich ich sie mit meiner Idealvorstellung und überlegte mir, ob sie da hineinpasst.

Ja, das ergab Sinn. Falls sie es tat, begann ich die Gelegenheit wahrzunehmen und versuchte sie durchzusetzen. Ja, auch das war stimmig. Kam ich zum Beispiel an eine Gelegenheit, die mir niedrige, aber regelmäßige Einnahmen brachte, so war sie für mich uninteressant. Es passte nicht mit meinem Ideal zusammen. So weit, so klar. Dann wurde ich sinngemäß von meinem besten Freund darauf hingewiesen: „Der schlimmste Fehler, der dir jetzt unterkommen kann, ist, dass deine Idealvorstellung falsch oder unpräzise ist.“

Am Beispiel einer Partnerschaft

Wie war das gemeint? Es dauerte eine Zeit, bis ich es ausknobeln konnte. Ein paar Monate später stellte ich fest, dass Lifestylemagazine für Frauen gerne ein falsches Idealbild von Partnerschaften zeichneten:

„Die ideale Partnerschaft ist die, in der man sich auch nach zehn Jahren noch genauso verliebt fühlt wie beim ersten Kennenlernen und permanent Schmetterlinge im Bauch hat.“

Nun stellen wir uns mal Folgendes vor: Eine Frau übernimmt dieses Idealbild. Sie lebt schon jahrelang mit einem Partner zusammen, der folgende Eigenschaften hat: Er ist zuverlässig, bewundert und liebt seine

Frau, ist äußerst vertrauenswürdig und bereit, alles dafür zu geben, dass es ihr gut geht. Man kann sich toll mit ihm unterhalten, der Sex war toll und er gab seiner Frau immer jede Menge Sicherheit. Doch leider, leider war nach zehn Jahren keine Spur mehr von „Kribbeln oder Schmetterlingen im Bauch“ vorhanden.

Wenn unsere Beispielfrau jetzt oben genanntes „Lifestyle“-Ideal im Kopf hat, wird sie für sich die Entscheidung treffen, dass diese Beziehung keine Zukunft habe, dass sie nicht „die wahre Liebe gefunden hat“.

Wenn man jedoch ein paar Beziehungen geführt hat und sich auch mit Leuten unterhalten hat, die erfolgreiche Beziehungen führen, stellt man Folgendes fest: Das Kribbeln-und-Schmetterlinge-im-Bauch-Thema ist im Durchschnitt nach drei Monaten abgeebbt und wird ersetzt durch Bewunderung, Respekt und Vertrauen.

Denn tatsächlich sind Schmetterlinge im Bauch nichts anderes als ein Aufgeregtsein und Unsicherheit über das, was kommen wird. Und logischerweise: Je besser man sich kennt, desto weniger Unsicherheiten gibt es und desto weniger „Schmetterlinge“.

Falsche Ideale führen zu fatalen Fehlentscheidungen

Falsche Idealvorstellungen führen also zu fatalen Entscheidungen. Ich begann mir das Thema genau anzusehen und merkte sogar Folgendes: Es war noch nicht einmal wichtig, dass die Idealvorstellung völlig falsch war. Sie konnte auch unvollständig, unpräzise oder nicht ganz richtig sein. Auch dann hatte das sehr üble Auswirkungen.

Denn wie wir ja oben gelernt haben, vergleichen wir permanent alle Gelegenheiten und Situationen mit dem Ideal und handeln dementsprechend. So versuchen Singles gerne (und wahrscheinlich glauben sie es auch) Menschen, die in Beziehungen leben, zu verkaufen, wie toll doch die Freiheit als Single wäre. Und schwupps, schon übernimmt man ein falsches Ideal.

Mein falsches Finanzen-Ideal

Ich hatte zum Beispiel ein falsches Ideal in Bezug auf Finanzen. Wie ich zuvor schon erklärt habe, war ich immer darauf fixiert, möglichst große Summen zu verdienen. Kleinere, laufende Einnahmen interessierten mich dagegen nicht.

Mein finanzieller Durchbruch kam eigentlich erst, als ich verstand, dass **die finanzielle Idealvorstellung ist: laufende Einnahmen zu haben (unabhängig von der eigenen Arbeit), die die Fixkosten übersteigen**.

Warum war das ein korrektes Ideal? Wie ich erst mit der Zeit herausfand, hat „große Summen zu verdienen“ einen Nachteil: Der Staat schlägt mit der Steuer erbarmungslos zu. Er erwartet von dir, dass du die gleichen Summen im nächsten Jahr wieder verdienst (Steuervorauszahlung).

Das setzt einen extrem unter Stress und macht das Leben alles andere als schön. Hat man dagegen laufende Einnahmen, die die Ausgaben übersteigen, ohne dafür arbeiten zu müssen, so freut man sich auf jeden Monatsersten. Denn der Kontostand steigt ja permanent.

Man hat Zeit für die wichtigen Dinge. Man kann Projekte in Angriff nehmen, die lukrativ sind, aber längere Vorlaufzeiten haben. Man hat einfach den Atem und die Gelassenheit, Dinge von A nach B durchziehen zu können, ohne Stress.

Weitere Fallen im Denkmechanismus: der belastete Taschenrechner

Ein Freund machte einmal einen Spaß mit mir: Er gab mir einen Taschenrechner, auf dem die Zahl 3 zu sehen war, und bat mich die Zahl 7 dazuzuaddieren. Ich tat es und sah auf einmal auf dem Display die Zahl 13, als ich „=“ gedrückt hatte.

Wie konnte das sein? War der Taschenrechner kaputt? Bei der heutigen Elektronik äußerst unwahrscheinlich. Ich war wirklich verblüfft. Dann lüftete mein Freund sein Geheimnis: „Ich habe vorher die Zahl 3 einge-

tippt, dann ‚+‘ gedrückt und noch mal 3 eingegeben. Tatsächlich war also eine 3 mehr vorhanden als für dich sichtbar.“

Klar! Der Taschenrechner hatte nicht falsch, sondern mit Informationen gerechnet, die mir nicht bekannt waren. Mein Freund sagte darauf: „Siehst du, das ist der Grund, warum Menschen falsche Entscheidungen treffen ...“ und wandte sich wieder seiner Arbeit zu.

Ich konnte mir damals noch nicht genau ausmalen, wie er das wirklich meinte. Allerdings beschäftigte mich dieser Gedankenansatz. Ich kam jedoch nicht richtig weiter damit, bis mir zufälligerweise Folgendes zustieß:

Was mich ein unerfahrener Praktikant über mein Denken lehrte

Ein Praktikant, der direkt aus der Schule kam und vorher nie gearbeitet hatte, wollte eine Berechnung in Excel durchführen. Er hatte vorher noch nie wirklich mit Excel gearbeitet und sich nur ein paar Tutorials auf YouTube dazu angesehen.

Als er mit seinen Berechnungen fertig war, wollte er, da er einen fremden Computer benutzte (nämlich meinen), die Tabelle wieder entleeren. Er fand nicht gleich die Lösung und hatte deswegen eine Idee: Er markierte seine kompletten Berechnungen und änderte die Schriftfarbe auf Weiß. Schwups, war die Tabelle scheinbar leer. Jetzt war natürlich auch der Cursor verschwunden, und darum änderte der Praktikant anschließend die Farbe wieder in Schwarz.

Ich setzte mich ein paar Minuten später (ohne die Vorgeschichte zu kennen) an die Excel-Tabelle und begann, eigene Berechnungen anzustellen. Ich sah auf den ersten Blick, dass Excel nur Quatsch auswarf. Es war mir wirklich ein Rätsel. Wie konnte das sein? Excel kann sich nicht verrechnen! Erst als ich begann einzelne Abschnitte der Tabelle zu markieren, wurden die alten Berechnungen sichtbar, die vorher auf Weiß standen.

Ich war diesem Praktikanten im Nachhinein sehr dankbar, da ich so verstanden hatte, was mein Freund damals meinte: **Berechnungen und Kalkulationen werden verfälscht, wenn man mit Informationen rechnet, die nicht bekannt (sondern „weiß“) sind.**

Das erklärte auf einmal, warum Kunden völlig sinnlos Angst vor Immobiliendarlehen hatten. Die Eltern hatten ihnen vor 20 Jahren „in die Excel-Tabelle“ geschrieben: „Mach keine Schulden!“ Damit war natürlich gemeint: keine Konsumschulden.

Und natürlich hatte unser Immobilienanfänger diese Information nicht in Klarschrift vor Augen, sie war irgendwo in seinem Verstand abgelegt, aber wirkte noch immer. Die Information war „weiß“, und sie führte für den Außenstehenden zu scheinbar völlig irrationalen Ergebnissen. Doch hatte unser Immobilienanfänger wirklich falsch gerechnet und eine schwachsinnige Entscheidung getroffen?

Nein! Er hatte lediglich bekannte mit unbewussten Informationen („weißen“ Informationen) vermischt und kam für seine Umwelt zu irrationalen Ergebnissen. Ich fand das toll. Endlich konnte ich bei meiner Umgebung sehen, wie all die Dinge, die ich nicht nachvollziehen konnte, zustande kamen.

Mist, das könnte ja bedeuten ...

Eines Nachts jedoch verdarb mir ein Gedanke ganz übel die Laune. Keiner dieser Leute hatte auch nur den geringsten Verdacht, selbst „weiße“ Informationen zu verarbeiten. Keiner, kein einziger.

Und da war sie, die unangenehme Frage: Was, wenn ich auch jede Menge „weiße“ Informationen in meinen Entscheidungsprozessen habe und genauso überzeugt bin (wie die Immobilienneulinge), dass an diesen Entscheidungen alles super ist? Dieser Gedanke ließ mich lange Zeit nicht los, und ich begann mich fortan sehr kritisch möglichst von außen zu beobachten ...

Resümee:

Achte darauf, dass du zu den einzelnen Bereichen deines Lebens (Business, Beziehung, Privatleben etc.) möglichst die korrekten Idealvorstellungen hast. Berücksichtige immer, dass falsche Idealvorstellungen immer zu falschen Entscheidungen führen. Versuche außerdem, wann immer möglich, „weiße“ Informationen aufzudecken und zu korrigieren.

PS: Ich habe mich sehr mit dem Thema „Idealvorstellungen zu den einzelnen Lebensbereichen“ beschäftigt und diese Stück für Stück ausgewertet und recherchiert. Sehr viel Know-how dazu findest du auch auf meiner Website.

Teste dein Verstehen:

- + Warum ist es wichtig, zu jedem Bereich eine korrekte Idealvorstellung zu haben?
- + Was passiert, wenn deine Idealvorstellung falsch, teilweise falsch oder unpräzise ist?