

Kapitel 1

Was ist die 10x-Regel?

Die 10x-Regel ist der Weg, der Ihnen garantiert, dass Sie ein angestrebtes Ziel nicht nur erreichen, sondern sogar weiter über die Ziellinie hinausschießen, als Sie es jemals für möglich hielten. Sie kann in jedem Lebensbereich wirken – spirituell, physisch, mental, emotional, familiär und finanziell. Der Regel setzt ein Verständnis davon voraus, wie viel Leistung und mentale Stärke erforderlich ist, um etwas erfolgreich zu bewältigen. Möglicherweise erkennen Sie beim Rückblick auf Ihr Leben, dass Sie sowohl den notwendigen Arbeitsaufwand als auch die erforderliche Urteilskraft für die wirklich erfolgreiche Ausführung eines Vorhabens stark unterschätzt haben. Obwohl ich den ersten Teil der 10x-Regel erfolgreich absolviert habe – den nötigen Leistungsgrad, um ein Ziel zu erreichen –, bin ich am zweiten Teil gescheitert: mein Denken anzupassen, um mich auf Vorstellungsebenen vorzuwagen, die mir bis dahin unerreichbar schienen. Beide Aspekte werde ich im Buch detailliert behandeln.

Im Lauf von drei Jahrzehnten habe ich mich umfassend mit dem Thema Erfolg beschäftigt. Dabei habe ich festgestellt, dass zwar bei Aspekten wie Zielsetzung, Disziplin, Ausdauer, Fokus, Zeitmanagement, Förderung durch die richtigen Menschen und Netzwerken ein breiter Konsens besteht. Doch mir ist nie klar geworden, was genau den entscheidenden Unterschied macht. Hunderte Male hat man mich in Seminaren und Interviews gefragt: »Welche Qualität, Handlung oder Denkweise ist es, die einer Person außerordentlichen Erfolg einbringt?« Diese Frage hat mich bewogen zu ergründen, ob es diese eine Sache in meinem Leben gab, die ausschlaggebend war: »Was genau habe ich getan, das den entscheidenden Unterschied gemacht hat?« Weder habe ich ein Gen, das anderen fehlt, noch hatte ich in

irgendeiner Weise Glück. Die richtigen Menschen habe ich nicht gekannt und ich habe keine Eliteschule besucht. Was hat mich also erfolgreich gemacht?

Wenn ich auf mein Leben zurückschaue, sehe ich als die Konstante bei jedem meiner Erfolge, immer zehnmals mehr Energie investiert zu haben als andere. Auf jede Verkaufspräsentation, jedes Telefonat oder jeden Termin anderer kamen bei mir jeweils zehn davon. Als ich begann, Immobilien zu kaufen, sah ich mir zehnmals mehr Objekte an, als ich mir leisten konnte, und erstellte dann Angebote, um sicherzugehen, dass ich das, was ich wollte, zu einem Preis in meinem Budget bekommen würde. Jede meiner Geschäftstätigkeiten habe ich mit enormem Energieaufwand unternommen und das ist der einzige bedeutende Faktor, der meinem Erfolg zugrunde liegt. Niemand kannte mich, als ich mein erstes Unternehmen ohne jeden Businessplan gründete. Ich wusste nichts über Geschäftsbeziehungen und mein einziges Geld generierte ich mit dem Verkauf. Dennoch gelang es mir, ein solides, funktionsfähiges Geschäft aufzubauen, indem ich einfach all meine Aktivitäten auf einem Level und in einem Umfang ausführte, die jenseits von allem lagen, was andere für angebracht hielten. So habe ich mir einen Namen gemacht und als Ergebnis buchstäblich eine Branche verändert.

Eines möchte ich hier klarstellen: Ich glaube nicht, dass ich außergewöhnlich erfolgreich war oder mein gesamtes Potenzial ausgelebt habe. Mir ist vollkommen bewusst, dass es viele Menschen gibt, die viel mehr Erfolg haben als ich – zumindest in finanzieller Hinsicht. Obwohl ich weder ein Warren Buffett oder Steve Jobs bin noch zu den Gründern von Facebook oder Google zähle, habe ich einige Unternehmen aufgebaut, die mir einen sehr angenehmen Lebensstil erlauben. Der Grund, warum ich keinen außergewöhnlichen finanziellen Erfolg erzielt habe, ist, dass ich den zweiten Teil der 10x-Regel nicht eingehalten habe: die richtige Denkweise. Und das ist das Einzige, was ich bedauere: mein Leben nicht mit dem richtigen Mindset angegan-

gen zu haben. Sonst hätte ich mir zehnfach höhere Ziele gesteckt, als ich mir am Anfang vorstellen konnte. Jedoch arbeite ich jetzt – so wie Sie – daran und mir bleiben noch ein paar Jahre für Korrekturen.

Den Ansatz, »außergewöhnlichen Erfolg« zu erreichen, erwähne ich mehrfach in diesem Buch. Von der Definition her bedeutet »außergewöhnlich« alles außerhalb dessen, was die meisten Menschen schaffen können. Natürlich bezieht sich diese Definition darauf, mit wem oder welcher Dimension des Erfolgs Sie sich vergleichen. Bevor Sie jetzt sagen: »Ich brauche keinen außerordentlichen Erfolg« oder »Erfolg ist nicht alles« oder »Ich möchte nur glücklich sein« oder was auch immer Ihnen gerade im Kopf herumgeht, möchte ich Sie bitten, daran zu denken: Um von dem Punkt, an dem Sie jetzt sind, weiterzukommen, müssen Sie völlig anders denken und handeln, als Sie es zuvor getan haben. Sie erreichen die nächste Ebene eines Projekts nicht ohne ein weiterentwickeltes Mindset, mehr Beschleunigung und eine Extraportion Pferdestärken. Ihre Gedanken und Taten haben Sie dahin gebracht, wo Sie jetzt gerade stehen. Also ist es sinnvoll, beides zu überprüfen!

Nehmen wir an, Sie haben einen Job, aber keine Ersparnisse und möchten jeden Monat 1 000 Dollar mehr verdienen. Oder Sie haben momentan 20 000 Dollar auf dem Konto und wollen eine Million Dollar sparen. Oder Ihr Unternehmen erzielt im Verkauf eine Million Dollar im Jahr und Sie streben 100 Millionen Dollar an. Vielleicht suchen Sie einen Job, wollen 20 Kilo abnehmen oder den richtigen Partner finden. Obwohl diese Szenarien aus verschiedenen Lebensbereichen stammen, haben sie eines gemeinsam: Die Person, die das schaffen möchte, gibt es noch nicht. Jedes der genannten Ziele ist wertvoll und jedes erfordert eine eigene Planung und Herangehensweise, um es zu erreichen. Jedes von ihnen kann als außergewöhnlich gelten, wenn es über das hinausgeht, was für Sie normal ist. Auch wenn es vielleicht nichts »Herausragendes« ist, verglichen damit, wonach andere

streben, sollte Ihr Ziel Sie stets an einen besseren Ort bringen oder zu einer Errungenschaft verhelfen, den oder die Sie noch nicht erreicht haben.

Andere mögen eine Meinung zu Ihrem Erfolg haben, doch nur Sie entscheiden, ob er außergewöhnlich ist. Nur Sie kennen Ihr wahres Potenzial und wissen, ob Sie es ausschöpfen; niemand sonst kann Ihren Erfolg beurteilen. Denken Sie daran: Erfolg ist die Messgröße, die anzeigt, ob Sie ein angestrebtes Ziel erreichen. Sind Sie einmal am Ziel angekommen, geht es darum, inwiefern Sie Ihr Handeln beibehalten, verstärken und wiederholen, um dieses Ergebnis zu festigen. Obwohl Erfolg für eine erzielte Leistung stehen kann, betrachten die Menschen ihn selten als etwas, das sie getan haben. Sie behandeln ihn als etwas, das sie anstreben. Interessant am Erfolg ist, dass er einem Atemzug gleicht; obwohl der Atemzug, den Sie zuletzt getan haben, wichtig ist, ist er nie so wichtig wie der nächste.

Egal wie viel Sie schon erreicht haben, Sie werden nach immer neuen Erfolgen streben. Wenn Sie nicht weiterhin versuchen, erfolgreich zu sein, ist es, als versuchten Sie, den Rest Ihres Lebens von Ihrem zuletzt gemachten Atemzug zu leben. Die Dinge verändern sich; nichts bleibt, wie es war – damit Dinge beibehalten werden, muss man ihnen Aufmerksamkeit und Engagement schenken. Auch eine Ehe erhält sich selbst nicht aus der Liebe, die man am Hochzeitstag empfindet.

Menschen, die sowohl geschäftlich als auch privat sehr erfolgreich sind, arbeiten, produzieren und gestalten immer weiter, auch nachdem ihre Arbeit bereits Früchte getragen hat. Die Welt bestaunt diese Personen mit großen Augen und stellt Fragen wie: »Warum strengst du dich noch so an?« Die Antwort ist einfach: Sehr erfolgreiche Menschen wissen, dass sie weiter am Ball bleiben müssen, um neue Errungenschaften zu erzielen. Hört man mit der Jagd nach einem begehrten Objekt oder Ziel auf, hat der Erfolgszyklus ein Ende.

Kürzlich hat jemand zu mir gesagt: »Sie haben doch offensichtlich genug Geld, um ein bequemes Leben zu führen; warum machen Sie immer weiter?« Der Grund ist, dass ich davon besessen bin, vom nächsten Erfolg zu kosten. Für mich ist es bedeutsam, ein Vermächtnis und einen positiven Fußabdruck auf unserem Planeten zu hinterlassen. Ich bin ausgesprochen unglücklich, wenn ich gerade nicht auf dem Weg dahin bin, etwas zu erreichen, und am glücklichsten, wenn ich Chancen ergreife, mein volles Potenzial und meine Fähigkeiten auszuleben. Falls ich darüber enttäuscht oder unzufrieden bin, wo ich momentan stehe, weist das nicht darauf hin, dass mit mir etwas nicht stimmt, sondern darauf, dass mit mir alles absolut in Ordnung ist. Meiner Ansicht nach ist es meine ethische Pflicht, nach Erfolg für mich, meine Familie, mein Unternehmen und meine Zukunft zu streben. Niemand kann mir erzählen, es sei falsch, weiterhin auf Erfolg aus zu sein. Sollte ich mich mit der Liebe, die ich meinen Kindern und meiner Frau gestern gezeigt habe, zufriedengeben – oder sollte ich sie ihnen heute und morgen aufs Neue zeigen?

Tatsächlich sieht es so aus, dass die meisten Menschen das, was sie Erfolg nennen, nicht haben. Viele wollen »mehr« in mindestens einem Bereich ihres Lebens. An diese Menschen richtet sich dieses Buch – die Unzufriedenen, die sich nach mehr sehnen. Und seien wir ehrlich, wer wünscht sich nicht mehr: bessere Beziehungen, mehr Zeit mit geliebten Menschen, mehr bedeutungsvolle Erlebnisse, bessere Fitness und Gesundheit, mehr Energie, mehr spirituelles Wissen und zudem die Fähigkeit, seinen positiven Beitrag in der Gesellschaft zu leisten? Grundlegend für all dies ist der Wunsch, sich zu verbessern, und all dies sind Qualitäten, die für unzählige Menschen Erfolg bedeuten.

Egal was Sie tun oder sein möchten – ob Sie fünf Kilo verlieren, ein Buch schreiben oder Milliardär werden wollen –, Ihr Verlangen danach, Ihr Ziel zu erreichen, ist ein enorm wichtiges Element auf dem Weg dorthin. Jedes dieser Ziele ist entscheidend für Ihr weiteres Leben – denn es zeigt, wozu Sie potenziell

in der Lage sind. Egal welches Ziel Sie anvisieren, es muss Ihnen gelingen, neu zu denken, sich hundertprozentig der Sache zu widmen und noch aktiver zu werden, und zwar zehnmal so viel, wie Sie es für nötig halten – und danach müssen Sie noch mehr Energie hineinstecken. Fast jedes Problem, mit dem es Menschen beruflich oder in anderen Lebensbereichen zu tun haben – beispielsweise gescheiterte Diäten, Ehen und finanzielle Probleme –, resultiert aus mangelnder Initiative.

Bevor Sie sich also zum millionsten Mal sagen: »Ich wäre glücklich, hätte ich nur ...« oder »Ich will nicht reich sein, sondern es nur bequem haben« oder »Ich möchte nur genug haben, um glücklich zu sein«, müssen Sie eine entscheidende Sache wissen: Dem persönlichen Erfolg selbst Grenzen zu setzen widerspricht der 10x-Regel auf jeder Ebene. Ich versichere Ihnen: Wenn Menschen damit anfangen, ihren Wunsch nach Erfolg zu begrenzen, verringern sie auch, was sie tun müssen, um erfolgreich zu sein – und sie werden am Versuch, erfolgreich zu bleiben, kläglich scheitern.

Darauf fokussiert sich die 10x-Regel: Sie müssen Ihre Ziele zehnmal höher ansetzen, als Sie eigentlich wollen, und dann zehnmal mehr dafür tun, als sie für nötig halten, um diese Ziele zu erreichen. Starken Gedanken muss entschiedenes Handeln folgen. Die 10x-Regel hat nichts mit dem Gewöhnlichen gemein. Es ist ganz einfach: Denken Sie zehnfach so groß und handeln Sie zehnfach so energisch wie andere Menschen. Die 10x-Regel ist eine dominante Geisteshaltung. Sie tun nicht das, was andere tun. Sie müssen entschlossen sein, das anzupacken, was andere nicht wagen – und auch zu Dingen bereit sein, die Sie für »unvernünftig« halten. Diese dominante Geisteshaltung soll nicht dazu dienen, andere zu kontrollieren; es geht eher darum, ein Vorbild für die Einstellungen und Taten anderer zu werden. Ihre Denkweise und Ihr Handeln sollten anderen eine Messlatte sein, nach der sie sich ausrichten können. Menschen, die sich der 10x-Regel verschreiben, gehen niemals ein Ziel an, um nur genau

dieses zu erreichen. Stattdessen streben sie danach, den gesamten Bereich oder die ganze Branche zu dominieren – und handeln auch unvernünftig, um das zu schaffen. Wenn Sie irgendein Vorhaben angehen und das mögliche Ergebnis von vornherein gedanklich limitieren, verringern Sie auch die notwendigen Leistungen, um genau dieses Ziel zu erreichen.

Hier einige grundlegende Fehler, die Menschen machen, wenn sie Ziele erreichen wollen:

1. *Falsche Zielformulierung*, da sie sich zu geringe Ziele setzen, die sie nicht ausreichend motivieren.
2. *Grobe Unterschätzung* dessen, was erforderlich ist, um das Ziel zu erreichen – hinsichtlich Leistungsaufwand, Ressourcen, Geld und Energie.
3. *Zu viel Zeit* darauf verwenden, konkurrenzfähig zu sein, und nicht genug darauf, einen Bereich zu dominieren.
4. *Die Widrigkeiten unterschätzen*, die es für das Erreichen des Ziels zu überwinden gilt.

Das Thema der Zwangsvollstreckungen in Amerika liefert ein perfektes Beispiel für diese Reihe an Fehlern. Diejenigen, die dieser Entwicklung zum Opfer fielen, haben die notwendigen Schritte falsch angegangen beziehungsweise haben sie unterschätzt und sich zu sehr darauf konzentriert, konkurrenzfähig zu sein, anstatt einen Zustand zu schaffen, der sie gegenüber unerwarteten Rückschlägen unangreifbar gemacht hätte. Die Menschen unterwarfen sich während des Immobilienbooms einer Herdenmentalität – die auf Wettbewerb und nicht auf Dominanz basierte. Sie dachten in etwa so: »Ich mache es wie mein Nachbar, mein Kollege oder meine Familie«, anstatt zu sagen: »Ich muss das tun, was für *mich* am besten ist.«

Anders als viele Menschen behaupten (oder glauben möchten), hat in Wahrheit jeder, der durch den Immobilienkollaps und die Zwangsvollstreckungen Schaden erlitten hat, seine Überlebensstrategien nicht richtig gewählt. Die Anzahl der Zwangsvollstre-

ckungen hat die Eigenheimwerte im ganzen Land beeinträchtigt. Als der Immobilienmarkt zusammenbrach, hatte dies verheerende Auswirkungen – sogar für jene, die mit dieser Branche nichts zu tun hatten. Die Arbeitslosigkeit verdoppelte sich mit einem Schlag, um sich dann zu verdreifachen. Das hatte zur Folge, dass Branchen einbrachen, Unternehmen aufgaben und Rentenkonten vernichtet wurden. Sogar die cleversten Investoren schätzten das finanzielle Polster falsch ein, das nötig war, um den Sturm zu überstehen. Schieben Sie es auf die Banken, die US-Notenbank, Hypothekemakler, das Zeitmanagement, das Pech oder Gott, wenn Sie wollen, aber Tatsache ist, dass jeder (ich eingeschlossen!) sowie unzählige Banken, Unternehmen und sogar ganze Branchen daran gescheitert sind, sich der Situation auf angemessene Weise anzupassen.

Wenn Menschen es versäumen, ihre Ziele der 10x-Regel entsprechend zu setzen – und somit nicht nach diesem Konzept handeln –, werden sie anfällig für das Schnell-reich-werden-Syndrom sowie für plötzliche Marktveränderungen. Würden Sie sich mit Ihrem eigenen Handeln auseinandersetzen – ausgerichtet darauf, Ihren Bereich zu dominieren –, könnten Ihnen Versuchungen wie diese nichts anhaben. Das weiß ich, weil es mir selbst passiert ist. Auch mir ging es in einer solchen Situation an den Kragen, weil ich die 10x-Regel nicht ausreichend verinnerlicht hatte und anfällig für die Gaunerei eines anderen war. Jemand kontaktierte mich, erwarb mein Vertrauen und behauptete, mir finanzielle Vorteile zu verschaffen, wenn ich mich mit ihr und ihrem Unternehmen zusammenschlüsse. Da ich nicht genug »Substanz« auf meiner eigenen Seite hatte, wurde ich ausgesaugt und diese Person schadete mir – in hohem Maße. Hätte ich meine Ziele richtig gesetzt, wäre ich so damit beschäftigt gewesen, sie geradlinig zu verfolgen, dass ich gar keine Zeit für ein Treffen mit diesem Gauner gehabt hätte.

Wenn Sie sich umschaun, merken Sie schnell, dass sich die Menschen im Großen und Ganzen suboptimale Ziele setzen.

Viele sind so programmiert, dass sie Ziele verfolgen, die noch nicht einmal von ihnen selbst stammen. Uns wird erzählt, was »viel Geld« beziehungsweise was reich, arm oder im mittleren Bereich ist. Wir haben vorgefasste Meinungen dazu, was gerecht, schwierig, möglich, ethisch korrekt, gut, schlecht oder hässlich ist, was gut schmeckt, was gut aussieht und so weiter. Denken Sie nicht, Ihre Zielsetzungen würden nicht von diesen vorgefertigten Ansichten beeinflusst.

Jedes Ziel, das Sie verfolgen, wird schwer zu erreichen sein und Sie werden auf Ihrem Weg hier und da unausweichliche Enttäuschungen erleben. Warum sollten Sie sich daher nicht gleich Ziele setzen, die weit höher liegen, als Sie eigentlich für angebracht halten? Wenn sie Arbeit, Anstrengung, Energie und Ausdauer erfordern – warum nicht von jedem das Zehnfache einsetzen? Was ist, wenn Sie Ihre Fähigkeiten unterschätzen?

Oh, vielleicht protestieren Sie nun, aber sehen wir uns die Enttäuschung, die auf unrealistisch gesetzte Ziele folgt, einmal näher an. Nehmen Sie sich einen Moment, auf die Geschichte zu schauen oder – vielleicht noch besser – auf Ihr eigenes Leben. Die Chancen stehen gut, dass Sie öfter bei dem Versuch enttäuscht wurden, zu niedrig angesetzte Ziele zu erreichen – und dann feststellen mussten, dass Sie immer noch nicht hatten, was Sie wollten. Ein anderer Ansatz wäre, dass Sie keine »unrealistischen« Ziele verfolgen sollten, da diese Sie zwingen könnten aufzugeben, wenn Sie merken, dass sie unerreichbar sind. Aber würde es nicht mehr einbringen, an einem 10x-Ziel zu scheitern als an einem Ziel, das nur ein Zehntel davon ausmacht? Nehmen wir an, mein ursprüngliches Vorhaben wäre, 100 000 Dollar zu machen, was ich dann auf 1 Million Dollar erhöhe. An welchem dieser Ziele möchten Sie lieber scheitern?

Manche Leute behaupten, dass Erwartungen unglücklich machen. Aus persönlicher Erfahrung kann ich Ihnen hingegen bestätigen, dass Sie in hohem Maße unter zu bescheidenen

Zielen leiden werden. In diesem Fall setzen Sie einfach nicht die nötige Energie, Leistung und erforderlichen Ressourcen ein, um sich unerwarteten Gegebenheiten und Bedingungen anzupassen, die mit Sicherheit während Ihres Projekts oder Vorhabens auftreten werden.

Warum wollen Sie Ihr Leben damit verbringen, immer nur genug Geld zu machen, um dann am Ende *nicht* genug zu haben? Warum trainieren Sie nur einmal pro Woche im Fitnessstudio, nur damit Ihnen nachher alles wehtut und Sie an Ihrem Körper keine Veränderung sehen? Warum sind Sie bloß »gut« bei einer Tätigkeit, wenn Sie doch wissen, dass der Markt nur exzellente Leistung belohnt? Warum arbeiten Sie acht Stunden täglich in einem Job, bei dem Sie niemand beachtet, wenn Sie ein Superstar sein könnten – und das Unternehmen sogar selbst führen oder besitzen? All diese Beispiele erfordern Energie. Nur Ihre 10x-Ziele zahlen sich aus!

Wenden wir uns der Definition von Erfolg zu – ein Begriff, den die meisten Leute noch nie nachgeschlagen, geschweige denn sich intensiv damit beschäftigt haben. Was heißt es wirklich, Erfolg zu haben oder erfolgreich zu sein? Das wird einem leichter klar, wenn man auf das englische Wort für Erfolg »success« blickt: Im Mittelalter bezog sich der Begriff häufig auf die Person, die den Thron bestieg. Das Wort kommt vom lateinischen *succedere* (das ist *echte* Macht!). »Erfolgreich sein« bedeutet »ein gutes Ergebnis haben oder ein begehrtes Objekt oder Ziel erlangen«. Erfolg ist also eine Anhäufung von Ereignissen, die sich positiv auswirken beziehungsweise dazu führen, dass man die gewünschten Resultate erreicht.

Sehen Sie es einmal so: Eine Diät, bei der Sie fünf Kilo verlieren und am Ende sechs zunehmen, würden Sie nicht als »erfolgreich« bewerten. Mit anderen Worten: Sie müssen in der Lage sein, den Erfolg zu halten – nicht nur, ihn einmalig zu erreichen. Sie sollten den Erfolg auch ausbauen, um sicherzustellen, dass er

von Dauer ist. Schließlich können Sie Ihren Rasen einmal mit gutem Ergebnis schneiden, aber er wird wieder wachsen. Sie müssen Ihren Garten weiter in Ordnung halten, damit er weiterhin als gut gepflegt gelten kann. Es geht nicht um ein einmal erreichtes Ziel, sondern darum, was wir beständig schaffen.

Bevor Sie sich sorgen, dass Sie ewig auf ein Ziel hinarbeiten müssen, darf ich Sie beruhigen, dass dies nicht der Fall ist – jedoch nur, wenn Sie Ihr Ziel von Anfang an entsprechend der 10x-Regel setzen. Sprechen Sie mit jemandem, der außergewöhnlich erfolgreich auf einem Gebiet ist, und er wird Ihnen sagen, dass es sich nie wie Arbeit angefühlt hat. Für die meisten Menschen fühlt es sich allerdings genau so an, weil ihre Tätigkeit sich nicht genug für sie auszahlt und nicht den angebrachten Gewinn einbringt, um sich nicht wie »Arbeit« anzu fühlen.

Sie sind gut beraten, sich auf einen Erfolg zu fokussieren, der sich von selbst weiter aufbaut – ein Erfolg, der sich fortsetzt und nicht nur einmal eintritt. Dieses Buch befasst sich damit, Außergewöhnliches zu erreichen, gewünschte Ergebnisse sicher zu erzielen und auch zu halten – und dann in völlig neue Dimensionen des Erfolgs vorzustoßen, ohne dass sich das Ganze wie Arbeit anfühlt. Denken Sie daran: Jemand, der seinen potenziellen Erfolg herabsetzt, limitiert auch alles, was er oder sie zu tun bereit ist, um ihn zu erlangen und zu halten.

Entscheidend ist auch, im Kopf zu behalten, dass der angestrebte Erfolg – in anderen Worten: das Ziel – nicht so wichtig ist wie das Mindset und der Leistungsaufwand, welche die Voraussetzungen sind, um 10x-Ziele zu erreichen. Gleich ob Sie professioneller Redner, Bestsellerautor, Top-CEO, fantastischer Elternteil oder hervorragender Lehrer werden möchten, eine mustergültige Ehe führen, in Topform kommen oder einen Film produzieren wollen, von dem noch zukünftige Generationen in aller Welt sprechen werden – Sie müssen immer über den Punkt

hinausgehen, an dem Sie jetzt stehen, und Ihr Denken und Handeln an der 10x-Regel ausrichten.

Jedes erstrebenswerte Ziel beinhaltet etwas, das Sie noch erreichen müssen. Dabei spielt es keine Rolle, was Sie bereits geschafft haben. Solange Sie leben, streben Sie entweder danach, Ihre eigenen Ziele und Träume Realität werden zu lassen, oder Sie werden als Ressource eingesetzt, um jene anderer Menschen zu verwirklichen. Im Sinne dieses Buchs kann Erfolg auch bedeuten, das, was Sie sich ersehnen, auf die nächste Stufe zu bringen – und zwar auf eine Weise, die Ihre Selbstwahrnehmung, die Sicht auf Ihr Leben, den Einsatz Ihrer Energie und – vielleicht am wichtigsten – die Art, wie andere Sie sehen, für immer verändern wird.

Die 10x-Regel befasst sich damit, was Sie denken und tun müssen, um einen zehnmal befriedigenderen Zustand zu erreichen, als Sie jemals für möglich hielten. Auf diese Erfolgsebene können Sie nicht durch »normale« Gedanken und Aktivitäten kommen. Deshalb erlangt man auch dann noch keine völlige Zufriedenheit, wenn man die meisten Ziele erreicht hat. Der Durchschnitt bei Ehen, Bankkonten, Gewicht, Gesundheit, Geschäftserfolg, Produkten und all dem ist eben genau das – der Durchschnitt.

Sind Sie bereit für das 10x-Abenteuer?

Übung

Welche sind die zwei Teile der 10x-Regel?

Welche sind die vier größten Fehler, die Menschen machen, wenn sie sich Ziele setzen?

Warum ist es ein Problem, Ziele zu niedrig anzusetzen?

Sind Sie bereit für die 10x-Regel?
