



Die Erfolgsformel



In diesem Kapitel

- ▶ Die wichtigsten Bestandteile der Erfolgsformel: die richtige Einstellung und Lebensphilosophie, Know-how, Ziele und Charakter
- ▶ Untersuchen wir alle Bereiche unseres Lebens – Persönlichkeit, Familie, Beruf, Körper, Geist, Glauben und Finanzen – im Hinblick auf Erfolg
- ▶ Wie auch Sie die Erfolgsformel erfolgreich anwenden können

Was ist Erfolg? Die Antwort auf diese Frage hängt davon ab, wer sie beantwortet. Es gibt nämlich mindestens genauso viele Definitionen von Erfolg, wie es Menschen auf dieser Erde gibt. Zunächst möchte ich jedoch auf ein paar allgemeine Punkte eingehen, bevor ich auf meine Formel zu sprechen komme, mit der man dieses nur schwer erklärbare Phänomen namens Erfolg erlangen kann.

Erfolg findet sich in jeder Lebenssituation: in der Beziehung zu den Mitmenschen, der Fähigkeit, es im Berufsleben zu etwas zu bringen, Gesundheit und Glück. Erfolg schließt auch eine gewisse Sicherheit mit ein, die noch weit über finanzielle Sicherheit hinausgeht. Was ich meine, ist die Sicherheit zu wissen, daß man die Liebe, das Vertrauen und die notwendige Unterstützung von der Familie, aber auch von Freunden und Kollegen hat.



Verstehen Sie mich jetzt bitte nicht falsch: Erfolg ist natürlich in gewisser Weise mit finanziellem Wohlstand verbunden. (Geld ist nicht alles im Leben, aber ist ungefähr so wichtig zum Leben wie Sauerstoff). Ganz ehrlich, ich mag Dinge, die man für Geld kaufen kann: Häuser, Autos, Kleidung, Urlaubsreisen usw. Ich muß nicht unbedingt Millionär sein, aber es ist mir ein großes Bedürfnis, nicht arm zu sein. Ich war schon mal ganz unten und erinnere mich an Zeiten, in denen ich für ein paar Dollar getankt habe, wo ich gnadenlos mit meinen Mietzahlungen in Rückstand war und mein Auto schließlich aus Geldnot verkaufen mußte.

Außer der finanziellen Sicherheit, auf die ich gerade bereits eingegangen bin, bedeutet Erfolg für mich Erfolg zu Hause, im Beruf und mit Freunden und Kollegen. Es bedeutet auch eine gewisse innere Ruhe, die man durch Glauben erlangt (siehe ausführlich Kapitel 12).

Die Frage ist nun: Wie kann man diesen Erfolg erreichen, der unser Privat- und Berufsleben, unser körperliches und geistiges Wohlbefinden sowie den finanziellen Wohlstand umfaßt? Die im folgenden beschriebene Formel ist der erste Schritt zum Erfolg.





Die Bestandteile der Erfolgsformel

Im Laufe der Jahre ist es mir gelungen, eine Formel zu entwickeln, mit deren Hilfe man das erlangen kann, was ich als Erfolg bezeichne. In *Erfolg für Dummies* werde ich ausführlich auf die einzelnen Bestandteile dieser Formel eingehen. Am Anfang der Formel steht die richtige mentale Einstellung. Weitere wichtige Erfolgsfaktoren sind Know-how, die richtige Lebensphilosophie und feste Ziele – allesamt Faktoren, die einen starken Charakter voraussetzen.

Die richtige mentale Einstellung

Mit der richtigen mentalen Einstellung kommen Sie leichter ans Ziel. Sagen Sie stets »Ich kann« anstelle von »Ich kann nicht«. Mit der Ich-kann-Einstellung erreicht man seine Ziele in Rekordgeschwindigkeit und knüpft nebenbei private und geschäftliche Freundschaften. Jeder umgibt sich doch gerne mit Menschen, die versuchen, für alles eine Lösung zu finden, und die in allem das Gute und nicht das Schlechte sehen.



Zum Thema Einstellung hier ein paar wichtige Punkte:

- ✓ Sie müssen die richtige Einstellung gegenüber Ihrer Familie, Freunden, Kollegen und Vorgesetzten haben. Anerkennung, Verzeihen, Liebe, Hilfsbereitschaft, Respekt und Rücksicht sind die Basis jeder Beziehung.
- ✓ Eine offene Einstellung zur eigenen Weiterentwicklung und Weiterbildung ist unerlässlich. Die Welt ist ständigen Veränderungen unterworfen; alles entwickelt sich weiter. Erfolgreich sind nur die Menschen, die sich weiterentwickeln wollen.

Ist man nicht auf der Höhe modernster Technologien, der neuesten Trends, die der Markt bietet, und der jüngsten Errungenschaften der Medizin, gerät man ins Hintertreffen. Man bekommt allerhöchstens einen Bruchteil des Fortschritts mit. Ein Garant für ständigen, lebenslangen Erfolg ist eine offene Haltung jeglichem Fortschritt gegenüber. (Manche Menschen sind einfach zu stur oder zu naiv, um zu erkennen, daß es unabdingbar ist, mit dem Fortschritt zu gehen.)

- ✓ Haben Sie eine positive, aber realistische Haltung Ihren eigenen Fähigkeiten und sich selbst gegenüber. Seine eigenen Fähigkeiten zu kennen und seine Möglichkeiten realistisch einzuschätzen, sind Grundvoraussetzungen für Erfolg. Ein Beispiel: Ihre Chancen, ein Raumfahrtwissenschaftler zu werden, sind gering, wenn Sie zweimal durch die Abschlußprüfung in Mathematik gefallen sind. Wenn Sie nun an der Universität jeden nur denkbaren Kurs belegen, um Raumfahrtwissenschaftler zu werden, jedoch bis zum letzten Semester einen großen Bogen um alle Mathe-Vorlesungen machen, ist das Scheitern vorprogrammiert. Unrealistische Erwartungen sind zudem der Ursprung von Depressionen. Wenn Sie in den letzten Jahren 20 Pfund zugenommen





1 ► Die Erfolgsformel

haben und glauben, daß Sie die gesamten 20 Pfund in drei oder vier Wochen wieder verlieren, werden Sie eine Enttäuschung erleben. Das Ziel ist einfach nicht realistisch.

Dennoch sollten Sie die Dinge eher positiv als negativ angehen. Es wirkt sich nämlich umgekehrt auch schlecht auf den Erfolg aus, wenn man seine Ziele zu niedrig steckt. Wenn Sie beispielsweise beabsichtigen, ein Pfund pro Monat abzunehmen, so wird das langsame Tempo, mit dem Sie die Pfunde verlieren, tatsächlich dazu führen, daß alle Hoffnung, jegliches Interesse und Engagement schwinden. Dies ist einer der Gründe, weshalb ich der Meinung bin, daß Berater und Mentoren ein wichtiger Bestandteil der Mischung sind, die die Erfolgsformel erfolgreich macht. Die berühmtesten und erfolgreichsten Programme zur Gewichtsreduktion umfassen eine bewußte Ernährung, Sport und die Hilfe von Mentoren und Beratern. Jeder Mensch braucht Hilfe, wenn er sich realistische Ziele setzen will, besonders auf Gebieten, wo man bereits Rückschläge erleiden mußte. Was man in solchen Situationen braucht, ist jemand, der einen ermutigt und motiviert, so lange weiterzumachen, bis man ans Ziel gelangt. (Das Thema Mentoren wird ausführlich in Kapitel 2 behandelt.)

- ✓ Haben Sie eine vernünftige Einstellung zum positiven Denken. Manchmal amüsiert es mich, manchmal betrübt es mich, wenn ich Sprüche höre wie: »Die Einstellung ist alles« oder »Mit positivem Denken kann man alles erreichen.« Bei genauer Betrachtung dieser Aussagen muß man einsehen, daß diese Gedanken einfach falsch sind. Reggie White zum Beispiel, ein bekannter amerikanischer Footballspieler der Green Bay Packers, ist ein fröhlicher, optimistischer, enthusiastischer und extrem motivierter, positiv denkender Mensch. Mit seinen 300 Pfund, die er auf die Waage bringt, würde er jedoch kein Stück weit kommen, wenn er sich plötzlich entscheiden würde, seinen Beruf zu wechseln und Jockey zu werden. Dann müßte er wohl das Pferd über die Zielinie tragen und nicht umgekehrt.



Ich selbst bin auch ein positiv denkender Mensch und liebe es, Golf zu spielen. Mit meinen 70 Jahren und einem Handicap von 16 wäre ich jedoch schlecht beraten, an der PGA-Tour teilzunehmen (es sei denn, um zu Unterhaltung und Ansporn der anderen Golfspieler beizutragen).

- ✓ Ein weiterer ernstzunehmender Grund, warum man vorsichtig mit positivem Denken umgehen sollte, ist, daß man mit blindem Optimismus leicht zum Opfer wird. Es gibt Menschen, die in völlig unangemessenen Situationen positiv denken. Wenn Sie zum Beispiel eine Autopanne haben und Sie als positiv denkender Mensch davon ausgehen, daß derjenige, der anhält, um Ihnen zu helfen, nur Gutes im Sinn hat, nenne ich das tollkühn in Zeiten wie diesen. Davon auszugehen, daß jeder es ehrlich mit einem meint, ist in höchstem Maße naiv. Denn leider wimmelt es auf dieser Welt nur so von Scharlatanen, die ihre Opfer eher unter den positiv eingestellten als unter den vorsichtigen Menschen suchen.





Mit der richtigen Einstellung – positivem Denken gepaart mit einem gewissen Maß an Realismus – können wir unsere eigenen Fähigkeiten nutzen. Und die Möglichkeiten sind überwältigend. Beim Erkennen, Weiterentwickeln und Nutzen der eigenen Fähigkeiten kann positives Denken äußerst hilfreich sein.

Know-how

Ihre Einstellung ist von großer Bedeutung. Mit ihr können Sie großartige Dinge vollbringen. Ohne das richtige Know-how werden Sie jedoch, ungeachtet Ihrer Einstellung, schnell an Ihre eigenen Grenzen stoßen. Ein engagierter Verkaufsmitarbeiter kann mit der richtigen Einstellung höchst erfolgreich ein gutes Produkt verkaufen. Ohne eine gute Schulung – sowohl was das Produkt angeht, als auch die mögliche Käuferschaft betreffend – kann der Verkaufsmitarbeiter sein volles Potential jedoch nie ganz ausschöpfen.

Verkaufsmitarbeiter müssen über eine gute Menschenkenntnis verfügen und in der Lage sein, alle Kundenfragen zu beantworten. Ohne diese Eigenschaften werden sie viele Aufträge nicht abschließen können. Gelingt es einem Verkäufer trotz großer Nachfrage nach seinem Produkt nicht, die Ware an den Mann zu bringen, weil er vielleicht keine Antwort auf die Kundenfragen geben kann, so machen sich Frust und Enttäuschung breit. Der damit verbundene Einkommensverlust kann letztendlich dazu führen, daß der Verkäufer seine Arbeit aufgibt bzw. aufgeben muß.

Ähnlich ist es, wenn hoch motivierte, optimistische Menschen keinen blasen Schimmer davon haben, wie man die heutigen High-Tech-Geräte bedient. Andere wissen nicht, wie man in der sich ständig verändernden Welt mit Menschen umzugehen hat. Die Folge ist, daß sie allenfalls begrenzten Erfolg haben werden. Es gibt beispielsweise gute Automechaniker. Wenn diese jedoch nicht intelligent oder erfahren genug sind, mit den in der Automobilindustrie verwendeten Computern umzugehen (in dieser Branche werden mehr Computer als bei der ersten Mondlandung eingesetzt), kommen sie in der heutigen High-Tech-Industriegesellschaft nicht weit.



Kurz: Ohne Know-how in Verbindung mit der richtigen Einstellung ist Ihr Erfolgsfaktor als sehr niedrig einzuschätzen. Merke: Wer sich bilden will, braucht eine gute Portion Motivation, um sein Vorhaben durchzuziehen. Wer die richtige Einstellung und das richtige Know-how besitzt, hat die Chance, erfolgreicher denn je zu werden, denn bei gut bezahlten, hochqualifizierten Jobs ist die Konkurrenzsituation günstig.

Die richtige Lebenseinstellung

Im dritten Teil der Erfolgsformel behandeln wir die »Goldene Regel«, die wie folgt lautet:

Man kann im Leben alles erreichen, was man will, wenn man anderen Menschen dabei hilft, das zu erreichen, was sie wollen





Die Bildung bleibt auf der Strecke

Leider herrscht unter den jungen Studenten heutzutage kein sehr großes Interesse an Bildung und Fachwissen. In einem Artikel der Zeitung *USA Today* vom 3. März 1997 las ich kürzlich, daß die Interessensgebiete der heutigen Generation mit denen der Generation ihrer Eltern und Großeltern weit auseinanderklaffen.

64 Prozent der heute um die 40 bis 50 Jahre alten Befragten äußerten im Jugendlichenalter, sie wollten später Karriere machen. Demgegenüber stehen lediglich 54 Prozent der heute befragten Studenten, die gleiches angaben. 83 Prozent bestätigten damals, daß gute Noten wichtig für sie seien. Heute spielen gute Noten nur für 37 Prozent der Befragten eine Rolle. Ein aktives gesellschaftliches Leben war damals hingegen nur für 60 Prozent der jungen Leute von Bedeutung, während es heute von 80 Prozent der Studenten für wichtig erachtet wird.

Es ist bedauerlich, aber diese Statistik zeigt deutlich, daß mit wachsender Technisierung das Interesse an einer gut geplanten Karriere immer mehr abnimmt. Qualifizierte Mitarbeiter in gehobenen, anspruchsvollen Positionen werden immer rarer. Diese Statistik ist aber nur einer der Gründe, warum ich Menschen rate, die Gunst der Stunde zu nutzen. Erfolg war nie leichter zu realisieren als heute. Die Nachfrage nach qualifizierten Mitarbeitern ist da, doch die Menschen sind nicht mehr bereit, etwas für ihre Bildung zu tun.

Um Mißverständnissen vorzubeugen: Ich bin kein Vertreter der Theorie: »Mit der richtigen Einstellung kannst du alles erreichen.« Ich möchte Ihnen vielmehr eine praktische Anleitung bieten, wie Sie Erfolg auf der ganzen Linie erreichen können. Das Leben teilt sich nicht in sich geschlossene Bereiche auf. Direkt oder indirekt sind alle Lebensbereiche – Privatleben, Berufsleben usw. – miteinander verstrickt. Ihre körperliche Verfassung, Ihre innere Lebenseinstellung, Ihre religiöse Haltung – alle diese Bereiche verschmelzen zu einer Einheit und beeinflussen andere Gebiete, wie zum Beispiel Ihre finanzielle Situation.

Im Laufe der Jahre bin ich zu der Erkenntnis gelangt, daß sich jeder, ganz gleich, wo man lebt und was man tut, die folgenden acht Dinge im Leben wünscht:

- ✓ Glück
- ✓ Gesundheit
- ✓ ein Mindestmaß an Wohlstand
- ✓ Sicherheit
- ✓ Freunde
- ✓ Zufriedenheit



Erfolg für Dummies

- ✓ ein glückliches Familienleben
- ✓ Hoffnung



Im Rahmen einer in *USA Today* veröffentlichten Umfrage wurden Arbeitgeber und Arbeitnehmer getrennt voneinander befragt, was sich Arbeitnehmer an ihrem Arbeitsplatz am meisten wünschen. Das Ergebnis war verblüffend: Die Arbeitgeber antworteten: 1. ein gutes Gehalt, 2. einen sicheren Arbeitsplatz und 3. gute Aufstiegsmöglichkeiten. Bei den Arbeitnehmern wurde hingegen ein gutes Gehalt an siebter, Aufstiegsmöglichkeiten an zwölfter und ein sicherer Arbeitsplatz erst an dreizehnter Stelle genannt.

Bei den Arbeitnehmern lagen auf den ersten drei Plätzen: eine interessante Arbeit, Anerkennung und Mitbestimmung. Einfach ausgedrückt: Sie wollen als gleichwertige Menschen behandelt werden.

Hier noch ein interessantes Ergebnis: Das amerikanische Arbeitsministerium fand heraus, daß 46 Prozent der Arbeitnehmer, die ihre Arbeit kündigen, als Grund mangelnde Anerkennung angeben. In einer von einem Facharzt angefertigten Studie las ich neulich, daß sich 93 Prozent der von ihm behandelten Patienten beklagten, daß sie von ihrem Arbeitgeber keine Anerkennung erhielten, wenn sie beispielsweise eine schwierige Aufgabe unter hohem Zeitdruck gelöst haben. Kein Lob oder Wort des Dankes und der Anerkennung. Ich halte dies für höchst ungeschickt, denn die billigste und wirkungsvollste Art und Weise, seine Mitarbeiter zu motivieren, ist einfach Anerkennung für ihr Engagement.

Stellen Sie sich folgendes vor: Ein Arbeitgeber sorgt für ein Arbeitsklima, in dem die Mitarbeiter interessante Aufgaben erhalten, er zollt ihnen Anerkennung für ihre Arbeit und läßt sie an allen wichtigen Entscheidungen aktiv teilhaben. Glauben Sie nicht auch, daß dies glücklichere, gesündere, zuverlässigere Arbeitnehmer zur Folge hätte? Eine solche Arbeitsatmosphäre würde die Beziehungen der Angestellten am Arbeitsplatz und auch im Privatleben positiv beeinflussen und ihnen Hoffnung auf eine glückliche Zukunft geben. Zufriedene Angestellte können produktiver arbeiten, mehr Produktivität führt zu höheren Löhnen, und höhere Löhne bringen größeren Wohlstand mit sich.

Sie werden jetzt einwerfen: Was ist mit den Arbeitgebern? Auch das kann ich anhand einer Studie belegen. Arbeitgeber wünschen sich loyale, produktive Mitarbeiter und gute Geschäftsergebnisse. Gehen sie nun auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter ein, so bekommen sie genau das, was sie sich wünschen: loyale, produktive Mitarbeiter und gute Geschäftsergebnisse.

Planen Sie Ihr Leben

Sie haben zwar die richtige Einstellung, das entsprechende Know-how und beherrschen die Goldene Regel, ohne einen Lebensplan werden Sie jedoch ziellos durchs Leben driften. Ein





1 ► Die Erfolgsformel

Plan ist unerlässlich, wenn Sie Ihre Einstellung, Ihr Know-how, Ihre Fähigkeiten und Ihre Lebensphilosophie voll ausschöpfen wollen.

Niemand wird versuchen, auch nur eine Hundehütte zu bauen, ohne vorher einen Plan erstellt zu haben. Jeder Urlaub, ja jeder Kurztrip basiert auf einem Plan. Selbst wenn Sie sagen: »Wir fahren nächsten Urlaub an den Grand Canyon« verbirgt sich dahinter ein Plan. Und dennoch, die meisten Menschen haben nie gelernt, einen Plan für ihr Leben aufzustellen. Die Folge ist, daß sie jahrelang einem Beruf nachgehen, zu dem andere ihnen geraten haben, weil diese das gleiche tun, weil es der leichteste Weg war, weil die Stelle gerade zufällig frei war oder weil es gerade keine andere Alternative gab.



Ein klassisches Beispiel, wie man die Goldene Regel anwendet

Hier ein klassisches Beispiel für die Goldene Regel: Man kann im Leben alles erreichen, was man will, wenn man anderen Menschen dabei hilft, das zu erreichen, was sie wollen. Eine Autofirma bringt ein neues Modell auf den Markt. Für die Produktion wurden eigens neue Fabriken gebaut und alte Fertigungsstellen umgebaut. Vorher wurden die Arbeiter befragt, ob sie Ideen hätten, wie man die Montagerampe verbessern könne. Die Arbeiter machten viele nützliche Vorschläge. Schließlich wissen die Montagearbeiter besser, was man braucht, um ein Auto zusammenzubauen, als die Ingenieure am Zeichenbrett.

Als erstes bemängelten die Arbeiter, daß sie, wenn sie die Stufen unter die Rampe hinuntergingen, sich häufig verletzten, da sie oft ausrutschten. Warum sollte man die Rampe also nicht so hoch installieren, daß die Arbeiter unter ihr hergehen können?

Zweitens schlugen sie vor, die Rampe so zu plazieren, daß die Montage in gerader Körperhaltung vorgenommen werden kann. Die Arbeiter mußten sich nämlich häufig bücken, was zu Rückenproblemen geführt hatte.

Das Ergebnis der Befragung war umwerfend. Die Ausgaben für Arztbesuche und Medikamente sanken drastisch. Produktivität und Qualität der Arbeit verbesserten sich enorm. Die Arbeiter wurden ernst genommen und in den Arbeits- und Planungsprozeß miteinbezogen, indem man ihnen zuhörte und ihre Vorschläge annahm. Die Vorgesetzten und Aktionäre profitierten von dem Erfolg.

Der Grund ist, daß die Arbeitgeber ihren Angestellten das gaben, was sie wollten und brauchten. Sie kamen so ihren Managementpflichten nach und schufen eine gute Basis für Erfolg.

Im folgenden zeige ich Ihnen, wie Sie einen Plan für Ihr Leben aufstellen können. Mehr zum Thema Ziele setzen finden Sie in Teil IV dieses Buches.





Finden Sie heraus, was Sie wollen

In meinem Buch *Ganz oben* bin ich bereits auf eine Studie von David Jensen von UCLA (University of California in Los Angeles) eingegangen, die besagt, daß Menschen, die ihre Ziele planen, mehr als doppelt so viel verdienen, wie Menschen ohne Ziele. Darüber hinaus sind sie glücklicher, verfügen über eine bessere Gesundheit und haben ein ausgeglicheneres Familienleben. Ich bin fest davon überzeugt (nicht nur aufgrund der Studie, sondern aus eigener Erfahrung), daß diese Menschen auch mehr Freunde haben, ausgeglichener und ruhiger sind und hoffnungsvoll in die Zukunft blicken. All diese Faktoren münden in einem längeren, lebenswerteren Leben. Ich persönlich habe nie einen depressiven Menschen getroffen, der eigene, langfristige Ziele und einen Plan zur Verwirklichung dieser Ziele hatte.

Zum Beispiel wollen die meisten Golfspieler ihr Handicap verbessern. Einen Plan dafür würden sie jedoch nie aufstellen. Oft höre ich Menschen sagen: »Ich hätte gerne mehr Freunde.« Aber setzen sie sich wirklich das Ziel, mehr Freundschaften zu knüpfen? Erstellen sie einen Plan dafür? Andere träumen vom Eigenheim, doch auch sie haben sich den Hauskauf nicht ernsthaft zum Ziel gemacht, haben keinen Plan erstellt. Der Grund ist, daß viele Menschen einfach nie gelernt haben, wie man sich Ziele setzt. Viele haben noch nicht einmal davon gehört.



Hier ein typisches Beispiel für einen Menschen, der gelernt hat, sich Ziele zu setzen. Ein Hausmeister ist seit 21 Jahren in einem Krankenhaus in Texas beschäftigt. Ein eigenes Haus hat er nie besessen, weil er vielleicht immer gedacht hatte, daß er sowieso nie genug Geld haben würde. Eines Tages gerät ihm zufällig mein Trainingsbuch über Erfolgsstrategien, das ich dem Krankenhaus zur Verfügung gestellt hatte, in die Hände. Er liest darin, wie man sich Ziele setzt. Er erhält zwar keine Gehaltserhöhung, doch er kauft sich ein Haus. Ich frage Sie jetzt: Glauben Sie, daß dieser Mann heute, nachdem er weiß, wie man sich Ziele setzt, ein glücklicherer, zuverlässigerer und produktiverer Mitarbeiter ist? Die Antwort liegt auf der Hand, oder?

Ein weiteres Beispiel ist Tony Greiner, ein erstklassiger Golfspieler, seit 15 im Profigeschäft. Das einzige, was er in seiner langen Golfkarriere nie geschafft hatte, war, den Ball mit einem Schlag einzulochen. Als ich mich mit Tony über Ziele unterhielt, wurde ihm bewußt, daß er sich dieses Ziel nie ernsthaft vorgenommen hatte. Es vergingen keine zwei Monate, nachdem er sich endlich vorgenommen hatte, den Ball mit einem Schlag einzulochen und was, glauben Sie, passierte? Er lochte den Ball mit einem einzigen Schlag ein.

An seine Ziele glauben

Will man seine Ziele verwirklichen, so muß man sich gut vorbereiten und einen Plan aufstellen. Nur dann hat man begründete Aussichten auf Erfolg. An seine Ziele zu glauben, ist ein entscheidender Faktor bei allem, was man sich vornimmt.





1 ► Die Erfolgsformel

In einer Umfrage las ich kürzlich, daß sich zwei Drittel aller Menschen eine glückliche Partnerschaft wünschen. Vor ein paar Jahren las ich sogar in einer anderen Studie, daß fast 100 Prozent ein glückliches Familienleben für das Wichtigste in ihrem Leben befanden. Würde man die gleichen Menschen heute fragen, was sie dafür getan haben, um die Beziehungen zu ihrer Familie zu verbessern, nach welchem Plan sie vorgegangen sind, so würden die meisten wohl antworten: »Ach wissen sie, wir hatten so wenig Zeit ...« Diese Antwort ist doch paradox, oder? Sie ist jedoch typisch für eine Zeit, in der so viele Menschen planlos durchs Leben driften. Die Menschen *planen* weder, ihre Beziehungen zu verbessern, noch nehmen sie sich die Zeit, sich darauf *vorzubereiten*. Sie *erwarten* erst gar keine Besserung.



Ich selbst bin passionierter Golfspieler. Wenn ich den Golfplatz betrete, bin ich jedesmal aufgeregt wie ein kleiner Junge. Wenn ich die Gelegenheit habe, einen Topkurs zu spielen, kann ich nachts vor Aufregung nicht schlafen. Diese Golfleidenschaft teile ich mit vielen Anhängern dieses Sports. Fragen Sie typische Golfspieler, selbst solche mit 100 Schlägen (dies ist wahrlich schlecht), ob ihnen Golf spielen Spaß macht. Die Antwort wird ein leidenschaftliches Ja sein. Fragen Sie sie, ob sie gerne ihre Schlagzahl verbessern würden, und auch hier würden 100 Prozent mit einem deutlichen Ja antworten. Haben Sie je auf einem Golfplatz die Spieler beobachtet, wie sie trainieren, wie sie sich auf ein Turnier vorbereiten? Wenn ja, werden Sie gesehen haben, daß die meisten versuchen, den Ball so weit wie möglich zu schlagen, egal welchen Schläger sie gerade benutzen. Dabei sind weite Schläge im Golfsport eher die Seltenheit. Die meisten Schläge ereignen sich in einem Umkreis von 60 Metern zum Loch. Die Hälfte aller Schläge wird mit einem Putter auf dem Grün geschlagen. Die meisten Golfspieler sind jedoch stolz darauf, wie weit sie den Ball schlagen, obschon ihnen jeder Trainer versichern wird, daß man sein Golfspiel nur verbessert, wenn man die kleinen, präzisen Schläge übt. Traurig, aber diese unbelehrbaren Golfspieler sind wirklich der Meinung, ihr Golfspiel verbessern zu wollen. Mit ihrer Einstellung wird ihnen das jedoch nie gelingen.



Wollen Sie wirklich Ihr Golfspiel oder Ihre Beziehungen verbessern? Dann seien Sie ehrlich zu sich selbst, bereiten Sie sich gut vor, und stellen Sie einen Plan auf. Nur dann können Sie erwarten, die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

Erfolg für Dummies soll Sie dazu anregen, das, was Sie wirklich wollen, entsprechend zu planen. Steht Ihr Plan erst einmal, dann werden Sie kleine Hindernisse nicht mehr aus der Bahn werfen. Tatsache ist: Es ist leichter, seine Ziele zu erreichen, wenn man weiß, was man will.

Charakter zählt

Stellen Sie sich vor, Sie sind Millionär, doch niemand hält Sie wirklich für erfolgreich. Woran liegt das? Ganz einfach: Um reich zu werden benötigt man keinen Charakter. Charakter ist der fünfte und letzte Bestandteil der Erfolgsformel. Ohne Charakter nutzen Ihnen die beste Einstellung, das beste Know-how, die beste Lebensphilosophie und noch so großartige Ziele





nichts. Alle anderen Bereiche der Erfolgsformel verlieren ihre Wirkung. Drogenhändler und andere Menschen, die ihr Geld auf schmutzige Art und Weise verdienen, können ein beachtliches Vermögen ansammeln und sich alles leisten, was sie wollen. Erfolg werden sie dennoch nie haben, denn ohne Charakter werden sie nie die Dinge bekommen, die man für Geld nicht kaufen kann. Leider gibt es immer wieder Negativbeispiele aus der Geschäftswelt, Politik und Sport, unter Anwälten, Ärzten und Stars aus Film und Fernsehen.

Aufrichtige Menschen treffen instinktiv die richtigen Entscheidungen. Wenn Sie aufrichtig sind, müssen Sie vor nichts Angst haben, denn Sie haben nichts zu verbergen. Wenn Sie das Richtige aus ehrlichen Motiven tun (ich meine im Privat- und selbstverständlich auch im Berufsleben), brauchen Sie keine Angst oder gar Schuldgefühle zu haben. Angst und Schuld können wie eine Last auf Ihren Schultern liegen. Wenn Sie sich von dieser Last befreien, können Sie weiter, schneller und höher im Leben kommen.

Die Erfolgsformel auf den Punkt gebracht

Wir haben bereits so viel über Beziehungen gehört, lassen Sie uns die Formel noch einmal als Ganzes betrachten:

Mit der richtigen Einstellung, dem geeigneten Know-how, der richtigen Lebensphilosophie und festen Zielen, sowie einem guten Charakter als Grundlage, werden Sie in der Lage sein, glückliche Beziehungen mit Freunden, der Familie, Geschäftspartnern und Mitmenschen im allgemeinen zu haben.

Ich werde in diesem Buch noch öfter auf diese Formel eingehen. Markieren Sie diese Seite doch einfach mit einem Eselsohr. Wenn Sie die restlichen Seiten des Buches lesen, sind Sie der Umsetzung der Erfolgsformel schon einen großen Schritt näher gekommen. Bilden Sie sich eine Wissensgrundlage, entwickeln Sie Ihre eigene Lebenseinstellung, bestimmen Sie Ihre Ziele und halten Sie in jeder Lebenssituation an Ihren Prinzipien fest. Sie werden gut gerüstet sein für alle Herausforderungen, die das Leben bietet.



Ein Fänger in einem Baseballteam würde in arge Bedrängnis geraten, wenn er einen harten Ball ohne seine robusten, formbeständigen, schlag-dämpfenden Fanghandschuhe fangen müßte. Das Leben ist wie ein Baseballspiel. Sie tragen den Handschuh und können alles fangen, was das Leben Ihnen zuwirft. Nutzen Sie diese Chance!

