

A decorative blue floral border with intricate scrollwork and leaf patterns frames the entire page. The border is composed of a central horizontal and vertical line, with elaborate flourishes extending from the corners and midpoints.

No Excuses!: The Power of Self- Discipline

Brian Tracy

No Excuses!

*The Power
of Self-Discipline*

BRIAN TRACY



Inhaltsverzeichnis

[Titelseite Widmung](#)

[Einleitung](#)

TEIL I - Selbstdisziplin und persönlicher

Erfolg Kapitel 1 - Selbstdisziplin und Erfolg

Beschreibe dein ideales Leben

Mach dein eigenes

Ding Mach mit bei den

Top 20 Prozent Fang

bei Null an Harte

Arbeit ist der Schlüssel

Das große Gesetz

Erfolg ist vorhersehbar

Die Geheimnisse des

Erfolgs Bezahl den

Preis

Von den Experten lernen

Geistige und körperliche Fitness müssen ständig

sein Werde alles, was du sein kannst

Erfolg ist seine eigene Belohnung

Kapitel 2 - Selbstdisziplin und Charakter

Die großen Tugenden

Die Prüfung des

Charakters Die große

Auszahlung

Die Entwicklung des

Charakters Die Struktur der

Persönlichkeit

Verhalte dich immer

konsequent Tu das Richtige

Was du bewohnst, wächst

Kapitel 3 - Selbstdisziplin und Verantwortung

von der Kindheit bis zur Reife

Komm über die Fehler deiner Eltern

hinweg Der fatale Irrtum

Eine Haltung der

Verantwortungslosigkeit

Negative Emotionen beseitigen

Psychosomatische Krankheit

Schuldzuweisungen sind

einfach

Das Gegenmittel für negative

Emotionen Geld und Emotionen

Verantwortung und Kontrolle

Beschwere dich nie, erkläre nie

Selbstbeherrschung und

Selbstkontrolle Das einzige

Gegenmittel ist Handeln

Kapitel 4 - Selbstdisziplin und Ziele

Der 3-Prozent-Faktor

Vervielfache deine Erfolgchancen

Die Disziplin des Schreibens

Erfolgs- versus

Misserfolgsmechanismen Übernimm

die Kontrolle über dein Leben

Die Sieben-Schritte-Methode zum Erreichen deiner

Ziele Die Zehn-Ziele-Übung

Wähle ein Ziel

Mach einen Plan

Nutze das "Mindstorming", um

loszulegen Das große Gesetz von

Ursache und Wirkung

Kapitel 5 - Selbstdisziplin und persönliche

Spitzenleistungen Deine größte Investition

Du bist der Präsident

Was dich hierher gebracht hat, wird dich nicht

weiterbringen Komm zu den Top 20 Prozent

Keine Grenzen für dein Potenzial

Die Schlüssel zum einundzwanzigsten

Jahrhundert - vom Gewöhnlichen zum

Außergewöhnlichen

Eine Entscheidung treffen

Folge den Anführern, nicht den

Mitläufern Die Antworten sind alle

schon gefunden Setze dir ein hohes

Einkommen als Ziel

Nutze die 3-Prozent-Formel, um in dich selbst zu investieren

Drei einfache Schritte, um der Beste zu werden
Die Erlangung der Meisterschaft

Talent ist nicht genug

Zwei Stunden pro Tag bringen dich an die

Spitze Bilde die Gewohnheit des

kontinuierlichen Lernens

Du kannst reich oder arm sein: Es ist deine

Entscheidung Steigere dein Einkommen um

1.000 Prozent

Ein halbes 1 Prozent pro Woche

26 Prozent besser jedes Jahr

Sieben Schritte zur Spitze

Sei der Beste!

Kapitel 6 - Selbstdisziplin und Mut Ängste

kann man verlernt haben

Angst lähmt das

Handeln Mach das

Gegenteil

Visualisiere dich als angstfrei

Lerne, auf den Beinen zu

sprechen Beseitige zwei

Ängste auf einmal

Konfrontiere deine Ängste

Auf die Angst zugehen

Führungspersönlichkeiten haben zwei Arten von Mut

Direkt mit der Angst umgehen

Der Katastrophenbericht

Das wahre Gegengift

Kapitel 7 - Selbstdisziplin und Ausdauer Die

Belohnung für Ausdauer

Deine Fähigkeit zu reagieren

Optimismus gibt dir

Widerstandskraft Sei proaktiv

statt reaktiv Suche nach dem

Geschenk

Entscheide dich im Voraus

TEIL II - Selbstdisziplin in Geschäft, Verkauf und Finanzen

Kapitel 8 - Selbstdisziplin und Arbeit

Trenne das Relevante vom Irrelevanten

Entwickle einen ausgezeichneten Ruf

Das Gesetz der Drei hilft dir, Prioritäten zu

setzen und deinen Stundensatz zu berechnen

Mach dir klar, welche Arbeit am wichtigsten ist, während du

arbeitest

Wer arbeitet am härtesten? Die geheime

Umfrage zahlt den Preis

Die Formel Vierzig Plus

Look the Part: Dress for Success

Kapitel 9 - Selbstdisziplin und Führung Vier

Stufen der Entwicklung

Führungspersönlichkeiten haben eine Vision

Eine Führungspersönlichkeit

ist ein Fahnenträger, der seine

Meinung vertritt

Die Standards setzen

Werte und Prinzipien festlegen

Sieben Prinzipien der Führung

Die unvermeidliche Krise

Selbstbeherrschung und

Führungsqualitäten

Führungspersönlichkeiten

steigen an die Spitze auf

Kapitel 10 - Selbstdisziplin und Geschäft

Das Gesetz des Wettbewerbs

Der Kunde hat immer Recht

Du musst besser sein

Hinterfrage deine Annahmen

Identifiziere deinen idealen

Kunden Kenne deine wahren

Kosten

Der Zweck eines Unternehmens ist es, seine Kunden zufriedenzustellen

Setze hohe Standards

Denke über die Lösung

nach

Kapitel 11 - Selbstdisziplin und Erfolg

oder Misserfolg im Verkaufsgeschäft

Die Disziplin, Verkäufe zu generieren

Überwinde deine Angst vor Ablehnung

Mehr Zeit mit Kunden und potenziellen Kunden

verbringen Positiv und optimistisch bleiben

So verdoppelst du dein

Verkaufseinkommen Kontrolliere

deine Verkaufsaktivitäten

Verbessere deine Quoten

Die Schlüssel zum

Verkaufserfolg

beginnen früh

Setze höhere Standards für dich

selbst Alle Verkaufsfähigkeiten

sind erlernbar

Kapitel 12 - Selbstdisziplin und Geld Die

Gründe für finanzielles Scheitern

Ausgeben macht glücklich

Verändere deine Reaktionen auf Geld

Verbinde Glück mit Sparen Spare dein

ganzes Leben lang

Übe die 1-Prozent-Formel Der

Lohn sind enorme

Einkommenssteigerungen Das

Keilprinzip hilft nicht

Das Wunder des Zinseszinses

Kapitel 13 - Selbstdisziplin und Zeitmanagement Du

kannst keine Zeit "sparen".

Beurteile den wahren Wert deiner Arbeit

Persönliche Strategieplanung

Denke nach, bevor du

handelst Prioritäten versus

Posterioritäten Erkenne die

Konsequenzen Verwalte

deine Zeit Übe dich im

Single-Handling

1.000 Prozent Return on Investment

Bleib fokussiert

Heute beginnen

Kapitel 14 - Selbstdisziplin und Problemlösung Die

unvermeidliche und unausweichliche Krise

Gib dein Bestes Halte

deinen Kopf frei

Sprungbretter zum Erfolg

Eine neunstufige Methode, um Probleme effektiv zu

lösen Die große Belohnung

Die Determinante für deinen Erfolg

TEIL III - Selbstdisziplin und das gute Leben

Kapitel 15 - Selbstdisziplin und Glück Das

Gesetz der Kontrolle

Der Grund für Glück Glück

ist ein Nebenprodukt Fünf

Zutaten des Glücks Fünf

Zutaten des Glücks Sei

niemals zufrieden

Kapitel 16 - Selbstdisziplin und persönliche

Gesundheit Ein langes Leben führen

Sieben wichtige Gesundheitsgewohnheiten

Die fünf P's der ausgezeichneten

Gesundheit Bekomme dein

Gewicht unter Kontrolle

Verändere deinen Sollwert

Der fatale Fehler bei Diäten

Die Formel für dauerhaften

Gewichtsverlust Hundert Jahre alt werden

Kapitel 17 - Selbstdisziplin und körperliche Fitness

Höre auf die Experten

Beginne als Erstes, dich

selbst auszutricksen

Erhöhe deine Intelligenz

Mach Bewegung zu einem Teil deines

Lebensstils Tritt einem organisierten Sport

bei

Neue und bessere Gewohnheiten entwickeln

Kapitel 18 - Selbstdisziplin und Ehe Der

Schlüssel zu einer glücklichen Ehe

Vögel mit einer Feder

Liebe ist unser größtes Bedürfnis im Leben

Unterschiedliche Striche erfordern Toleranz und

Verständnis für männliche und weibliche

Kommunikationsstile

Der Aufbau von Beziehungen

erfordert Anstrengung Die

Disziplinen des Zuhörens

Totales Engagement ist wichtig

Sei bereit, dich zu verändern

Die vier Fragen, die du deinem

Ehepartner stellen solltest, sollten dein

besten Freund sein Kapitel 19 -

Selbstdisziplin und Kinder

Deine größte Verantwortung

Wie Kinder "Liebe"

buchstabieren Neue Prioritäten

setzen

Langfristiges Denken Das

größte Geschenk ist die

Liebe

Disziplin vs. Entwicklung

Hinterfrage deine

Überzeugungen

Gehe mit gutem

Beispiel voran Sei ein

Vorbild, das den

Charakter stärkt Sag

immer die Wahrheit

Das Fundament des

Selbstbewusstseins Die Kraft der

Vergebung

Die Erziehung deiner Kinder ist nie zu

Ende Sei ihr Vorbild

Kapitel 20 - Selbstdisziplin und Freundschaft

Der Kern der Persönlichkeit

Der Schlüssel zum

Glücklichsein Das Gesetz

der indirekten

Anstrengung

Steigere das Selbstwertgefühl anderer Menschen

Sieben Wege, damit sich Menschen wichtig fühlen

Sei besorgt um andere Menschen

Kapitel 21 - Selbstdisziplin und Seelenfrieden

Äußerer versus innerer Erfolg

Das Bedürfnis, Recht zu haben

Weigere dich, jemandem die Schuld für

irgendetwas zu geben Gib dein Leiden auf

Vergebung üben Die

Vergessenskurve

Überwinde es und mach weiter

Vergebung ist egoistisch

Verantwortung übernehmen und verzeihen

Copyright Seite

No Excuses!

*The Power
of Self-Discipline*

BRIAN TRACY



*Dieses Buch ist liebevoll meinem Freund und Partner Eric Berman gewidmet, einem
der*

am diszipliniertesten

und entschlossensten Menschen, die ich je getroffen habe.

Einleitung: Das Wunder der Selbstdisziplin

"Es gibt tausend Ausreden für Versagen, aber nie einen guten Grund."

-MARK TWAIN

Warum sind manche Menschen erfolgreicher als andere? Warum verdienen manche Menschen mehr Geld, leben

ein glücklicheres Leben führen und in der gleichen Anzahl von Jahren viel mehr erreichen als die große Mehrheit? Was

ist das wahre "Geheimnis des Erfolgs"?

Oft beginne ich ein Seminar mit einer kleinen Übung. Ich frage das Publikum: "Wie viele Leute hier würden

ihr Einkommen verdoppeln möchten?"

Fast alle lächeln und heben ihre Hände. Dann frage ich: "Wie viele Leute hier würden gerne

Gewicht verlieren? Aus den Schulden herauskommen? Finanzielle Unabhängigkeit erlangen?"

Wieder lächeln alle, einige jubeln und alle heben ihre Hände. Dann sage ich: "Wunderbar!"

Das sind große Ziele, die jeder hat. Wir alle wollen mehr Geld verdienen, mehr Zeit mit unseren Kindern verbringen

Familien, fit und schlank sein und finanzielle Unabhängigkeit erreichen.

"Wir wollen nicht nur alle das Gleiche, sondern wir wissen auch, was wir tun müssen, um es zu erreichen.

Und wir alle haben vor, diese Dinge zu tun, *irgendwann einmal*. Aber bevor wir loslegen, beschließen wir, dass wir

Mach einen kleinen Urlaub an einem wundervollen Fantasieort namens "Someday Isle".

"Wir sagen: 'Eines Tages werde ich dieses Buch lesen. Eines Tages fange ich mit dem Sportprogramm an. Eines Tages werde ich

meine Fähigkeiten zu verbessern und mehr Geld zu verdienen. Eines Tages werde ich meine Finanzen in den Griff bekommen und aus dem

Schulden. Eines Tages werde ich all die Dinge tun, von denen ich weiß, dass ich sie tun muss, um all meine Ziele zu erreichen. Eines Tages."

Wahrscheinlich leben 80 Prozent der Bevölkerung die meiste Zeit auf Someday Isle.

Sie denken und

träumen und phantasieren von all den Dingen, die sie "eines Tages" tun werden.

Und von wem sind sie auf der Someday Isle umgeben? Von anderen Menschen auf der Someday Isle! Und was ist die

Hauptgesprächsthema auf Someday Isle? Ausreden! Sie sitzen alle herum und tauschen Ausreden aus für

auf der Insel zu sein.

"Warum bist du hier?", fragen sie sich gegenseitig.

Es überrascht nicht, dass ihre Ausreden größtenteils dieselben sind: "Ich hatte keine glückliche Kindheit", "Ich habe keine

eine gute Ausbildung", "Ich habe kein Geld", "Mein Chef ist sehr kritisch", "Meine Ehe ist nicht gut", "

"Keiner schätzt mich" oder "Die Wirtschaft ist schrecklich".

Sie sind an der Krankheit "Excusitis" erkrankt, die für den Erfolg immer tödlich ist. Sie

alle haben gute Absichten, aber wie jeder weiß: "Der Weg zur Hölle ist mit guten Absichten gepflastert".

Die erste Regel des Erfolgs ist einfach: Wähle dich selbst von der Insel!

Keine Ausreden mehr! Tu es oder tu es nicht - aber lass dir keine Ausreden einfallen. Hör auf, dein unglaubliches Gehirn zu benutzen, um

denkst dir ausgeklügelte Rationalisierungen und Rechtfertigungen aus, um nicht zu handeln. Tu etwas. Tu irgendetwas.

Mach weiter! Wiederhole dir selbst: "Wenn es so sein soll, dann liegt es an mir!"

Verlierer machen Ausreden, Gewinner machen Fortschritte. Woran erkennst du nun, ob deine Lieblingsausrede

gültig oder nicht? Es ist ganz einfach. Sieh dich um und frage: "Gibt es noch jemanden, der dieselbe Ausrede hat wie ich und der

trotzdem erfolgreich?"

Wenn du diese Frage stellst, wirst du, wenn du ehrlich bist, zugeben müssen, dass es tausende und

sogar Millionen von Menschen, denen es viel schlechter ergangen ist als dir, und die es trotzdem zu etwas Großartigem gebracht haben

Dinge mit ihrem Leben. Und was Tausende und Millionen von anderen getan haben, kannst du auch tun, wenn

versuchst du es.

Es heißt, wenn die Menschen so viel Energie in das Erreichen ihrer Ziele stecken, wie sie in die

Ausreden für ihr Versagen erfinden, würden sie sich selbst überraschen. Aber zuerst musst du dich selbst wählen

von der Insel.

Bescheidene Anfänge

Die wenigsten Menschen haben am Anfang viele Vorteile. Ich persönlich habe die High School nicht abgeschlossen. I

Ich habe mehrere Jahre lang in Hilfsjobs gearbeitet. Ich hatte eine begrenzte Ausbildung und begrenzte Fähigkeiten,

und eine begrenzte Zukunft.

Und dann begann ich, diese Frage zu stellen: "Warum sind manche Menschen erfolgreicher als andere?" Diese

Frage hat mein Leben verändert.

Im Laufe der Jahre habe ich Tausende von Büchern und Artikeln zu den Themen Erfolg und

Leistung. Es scheint, dass die Gründe für diese Errungenschaften bereits diskutiert und geschrieben wurden

seit mehr als 2.000 Jahren auf jede erdenkliche Art und Weise.

Eine Eigenschaft, über die sich die meisten Philosophen, Lehrer und Experten einig sind, ist die Bedeutung der Selbst

Disziplin. Disziplin ist das, was du haben musst, um den Verlockungen der Ausreden zu widerstehen.

Es ist die Selbstdisziplin, die es dir ermöglicht, "dich von der Insel zu wählen". Sie ist der Schlüssel zu einem großartigen Leben und,

Ohne sie ist kein dauerhafter Erfolg möglich.

Die Entwicklung von Selbstdisziplin hat mein Leben verändert, und sie wird auch dein Leben verändern. Von

Indem ich immer mehr von mir verlangte, wurde ich erfolgreich im Verkauf und dann im Management. I

Ich habe meine Schulbildung nachgeholt und in meinen Dreißigern ein MBA-Studium absolviert, das Tausende von Stunden erforderte

von entschlossenem Lernen. Ich habe Suzuki-Fahrzeuge vor allen anderen nach Kanada importiert, fünfundsechzig

Händlern und verkaufte Fahrzeuge im Wert von 25 Millionen Dollar, und das alles, nachdem ich mit keinem

Wissen über die Branche. Was ich jedoch hatte, war die Disziplin und

Entschlossenheit zu lernen, was ich

was ich wissen musste, und dann anwenden, was ich tun musste.

Ich bin ohne Wissen und Erfahrung in die Immobilienentwicklung eingestiegen und habe die Macht der

Disziplin, die durch Hunderte von Stunden Arbeit und Studium gestärkt wurde. Danach baute ich

Einkaufszentren, Gewerbegebiete, Bürogebäude und Wohnsiedlungen.

Mit Selbstdisziplin habe ich erfolgreiche Unternehmen in den Bereichen Training, Beratung, Sprechen und Schreiben aufgebaut,

Aufnahme und Vertrieb. Meine Audio- und Videoprogramme, Bücher, Seminare und Schulungsprogramme

haben mehr als 500 Millionen Dollar in sechsunddreißig Sprachen und vierundfünfzig Ländern verkauft.

Im Laufe der Jahre habe ich

haben mehr als 1.000 Unternehmen beraten und mehr als 5 Millionen Menschen in der Praxis geschult.

Seminare und Vorträge. In jedem Fall war die Praxis der Selbstdisziplin wesentlich für meinen Erfolg.

Ich habe entdeckt, dass du fast jedes Ziel, das du dir setzt, erreichen kannst, wenn du die Disziplin aufbringst

den Preis zu zahlen, zu tun, was du tun musst, und niemals aufzugeben.

• • •

Wer sollte dieses Buch lesen?

Dieses Buch ist für ehrgeizige, entschlossene Männer und Frauen geschrieben, die alles erreichen wollen, was

für sie im Leben möglich ist. Es ist für Menschen geschrieben, die "hungrig" sind, mehr zu tun,

mehr zu haben, und

mehr sein, als sie jemals zuvor waren.

Die vielleicht wichtigste Erkenntnis in Bezug auf den Erfolg ist, dass du viel erreichen kannst, wenn du

ein anderer Mensch werden. Es sind nicht die materiellen Dinge, die du erreichst oder erwirbst, die so viel zählen

denn es ist die *Qualität der Person, die du werden musst*, um weit über dem Durchschnitt zu liegen. Die

Die Entwicklung von Selbstdisziplin ist der Königsweg, der alles für dich möglich macht.

Dieses Buch ist deine Schritt-für-Schritt-Anleitung, um eine bemerkenswerte Person zu werden, die in der Lage ist

von bemerkenswerten Leistungen.

Eine zufällige Begegnung enthüllt den Grund für den Erfolg

Vor einigen Jahren nahm ich an einer Konferenz in Washington, D.C. teil.

auf einer nahegelegenen Food Fair zu essen. Das Gelände war überfüllt, also setzte ich mich allein an den letzten freien Tisch,

auch wenn es ein Tisch für vier Personen war.

Ein paar Minuten später kamen ein älterer Herr und eine jüngere Frau, die anscheinend seine Assistentin war.

kamen, trugen Tablett mit Essen und suchten offensichtlich einen Platz zum Sitzen.

Da ich viel Platz an meinem Tisch hatte, erhob ich mich sofort und lud die älteren Herren ein, sich zu mir zu setzen.

Er zögerte, aber ich bestand darauf. Schließlich setzte er sich dankenswerterweise hin, und wir begannen zu plaudern.

Mittagessen.

Es stellte sich heraus, dass sein Name Kop Kopmeyer war. Zufälligerweise wusste ich sofort, wer er war.

Er war eine Legende auf dem Gebiet des Erfolgs und der Leistung. Kop Kopmeyer hatte vier Bestseller geschrieben

Bücher, von denen jedes 250 Erfolgsprinzipien enthielt, die er in mehr als fünfzig Jahren gesammelt hatte

der Recherche und des Studiums. Ich hatte alle vier Bücher von vorne bis hinten gelesen, jedes mehr als einmal.

Nachdem wir eine Weile geplaudert hatten, stellte ich ihm die Frage, die viele Menschen in dieser Situation stellen würden

fragen: "Von allen 1.000 Erfolgsprinzipien, die du entdeckt hast, welches ist deiner Meinung nach das

wichtig?"

Er lächelte mich mit einem Augenzwinkern an, als ob er diese Frage schon oft gestellt bekommen hätte, und er

antwortete, ohne zu zögern: "Das wichtigste Erfolgsprinzip von allen wurde von Elbert

Hubbard, einer der produktivsten Schriftsteller der amerikanischen Geschichte, zu Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts

Jahrhundert. Er sagte: "***Selbstdisziplin ist die Fähigkeit, das zu tun, was man tun sollte, wenn man es tun sollte,***

ob du Lust hast oder nicht."

Er fuhr fort: "Es gibt noch 999 andere Erfolgsprinzipien, die ich beim Lesen gefunden habe und

Erfahrungen, aber ohne Selbstdisziplin funktioniert keine davon. Mit Selbstdisziplin,

sie funktionieren alle."

Selbstdisziplin ist also der Schlüssel zu persönlicher Größe. Sie ist die magische Eigenschaft, die alle Türen öffnet für

dich und macht alles andere möglich. Mit Selbstdisziplin kann der durchschnittliche Mensch so weit aufsteigen und

so schnell wie seine Talente und seine Intelligenz ihn tragen können. Aber ohne Selbstdisziplin kann ein Mensch mit jedem

Der Segen der Herkunft, der Bildung und der Möglichkeiten wird selten über das Mittelmaß hinausgehen.

Deine zwei schlimmsten Feinde

Genauso wie Selbstdisziplin der Schlüssel zum Erfolg ist, ist der *Mangel* an Selbstdisziplin die Hauptursache für Misserfolg,

Frustration, Leistungsschwäche und Unzufriedenheit im Leben. Sie veranlasst uns dazu, Ausreden zu finden und

uns kurz.

Vielleicht sind die beiden größten Feinde des Erfolgs, des Glücks und der persönlichen Erfüllung, zunächst der Pfad der

Least Resistance und zweitens der Faktor Zweckmäßigkeit.

Der Weg des geringsten Widerstands führt dazu, dass Menschen in fast jeder Situation den einfachen Weg wählen.

Sie suchen nach Abkürzungen für alles. Sie kommen in letzter Minute zur Arbeit und gehen in der ersten Minute.

Gelegenheit. Sie suchen nach dem schnellen Geld und dem einfachen Geld. Mit der Zeit entwickeln sie die Gewohnheit

immer nach einem einfacheren, schnelleren Weg zu suchen, um die Dinge zu bekommen, die sie wollen, anstatt das zu tun, was schwer ist, aber

notwendig, um wirklich erfolgreich zu sein.

Der Zweckmäßigkeitfaktor, der eine Erweiterung des Gesetzes des geringsten Widerstands ist, ist noch schlimmer, wenn

die Menschen zum Scheitern und zu unzureichenden Leistungen führen. Dieses Prinzip besagt: "Menschen suchen immer das

Der schnellste und einfachste Weg, die Dinge zu bekommen, die sie wollen, und zwar sofort und ohne Rücksicht auf die langfristigen

die langfristigen Folgen ihres Verhaltens." Mit anderen Worten: Die meisten Menschen tun das, was **zweckmäßig**, was Spaß macht

und leicht, anstatt das, was für den Erfolg **notwendig ist**.

Jeden Tag, und zwar jede Minute, findet in deinem Inneren ein Kampf statt zwischen dem, was du

was richtig, hart und notwendig ist (wie der Engel auf einer Schulter) oder das zu tun, was Spaß macht, leicht ist und von

wenig oder keinen Wert (wie der Teufel auf deiner anderen Schulter). Jede Minute eines jeden Tages musst du kämpfen

und diesen Kampf mit dem Faktor Zweckmäßigkeit zu gewinnen und der Anziehungskraft des Weges des geringsten Widerstandes zu widerstehen, wenn

du dich wirklich danach sehnst, alles zu werden, was du werden kannst.

Übernimm die Kontrolle über dich selbst

Eine andere Definition von Selbstdisziplin ist **Selbstbeherrschung**. Erfolg ist nur möglich, wenn du dich beherrschen kannst

deine eigenen Gefühle, Begierden und Neigungen. Menschen, die nicht in der Lage sind, ihre Begierden zu beherrschen

schwach und ausschweifend werden und auch in anderen Dingen

unzuverlässig. Selbstdisziplin kann auch als **Selbstbeherrschung** definiert

werden. Deine Fähigkeit zu kontrollieren

dich und deine

Handlungen, kontrolliere, was du sagst und tust, und stelle sicher, dass dein Verhalten mit deiner langjährigen Erfahrung übereinstimmt.

langfristige Ziele zu erreichen, ist das Kennzeichen einer überlegenen Person.

Disziplin wird als **Selbstverleugnung** definiert. Das bedeutet, dass du dir die leichten Vergnügungen versagen musst,

die Versuchungen, die so viele Menschen in die Irre führen, und diszipliniere dich stattdessen, nur die Dinge zu tun

von denen du weißt, dass sie langfristig richtig sind und zum jetzigen Zeitpunkt passen.

Selbstdisziplin erfordert **aufgeschobene Befriedigung**, die Fähigkeit, kurzfristige Befriedigung aufzuschieben, um

um auf lange Sicht größere Gewinne zu erzielen.

Langfristig denken

Der Soziologe Dr. Edward Banfield von der Harvard University hat eine fünfzigjährige Studie über die Gründe

für den sozioökonomischen Aufschwung in Amerika. Er kam zu dem Schluss, dass das wichtigste Einzelattribut

von Menschen, die großen Erfolg im Leben haben, war "Langzeitperspektive". Banfield definierte "Zeit

Perspektive" als "die Zeitspanne, die ein Individuum bei der Bestimmung seiner gegenwärtige Handlungen".

Mit anderen Worten: Die erfolgreichsten Menschen sind langfristig denkende Menschen. Sie blicken so weit in die Zukunft

wie sie können, um zu bestimmen, was für Menschen sie werden und welche Ziele sie erreichen wollen.

Dann kehren sie in die Gegenwart zurück und bestimmen die Dinge, die sie tun - oder nicht tun - müssen.

ihre gewünschte Zukunft zu erreichen.

Diese Praxis des langfristigen Denkens gilt für Arbeit, Karriere, Ehe, Beziehungen, Geld und

persönliches Verhalten - jeder dieser Punkte wird auf den nächsten Seiten behandelt. Erfolgreiche Menschen stellen sicher, dass

alles, was sie kurzfristig tun, mit dem übereinstimmt, was sie langfristig anstreben.

Sie üben sich jederzeit in Selbstdisziplin.

Das vielleicht wichtigste Wort im langfristigen Denken ist "**Opfer**". Überlegene Menschen haben die

die Fähigkeit, ihr ganzes Leben lang kurzfristig große und kleine Opfer zu bringen, um sicherzustellen, dass

langfristig zu besseren Ergebnissen und Belohnungen führen.

Du siehst diese Opferbereitschaft bei Menschen, die viele Stunden und sogar Jahre mit der Vorbereitung verbringen,

lernen und ihre Fähigkeiten verbessern, um sich selbst wertvoller zu machen, damit sie ein besseres Leben führen können.

Leben in der Zukunft, anstatt die meiste Zeit in der Gegenwart zu verbringen und Spaß zu haben.

Longfellow schrieb einmal:

"Die Höhen, die große Männer gewonnen und gehalten haben, wurden nicht durch plötzliche Flucht erreicht.

Aber sie, während ihre Gefährten schliefen,

Sie schufteten in der Nacht aufwärts."

Deine Fähigkeit, kurzfristig zu denken, zu planen und hart zu arbeiten und dich zu disziplinieren, um das zu tun, was

Bevor du das tust, was dir Spaß macht und einfach ist, musst du das Richtige und Notwendige tun, um eine wunderbare Zukunft für

selbst.

Deine Fähigkeit, langfristig zu denken, ist eine entwickelte Fähigkeit. Je besser du darin wirst, desto besser kannst du

mit zunehmender Genauigkeit vorhersagen, was dir in der Zukunft als Ergebnis deiner Arbeit passieren wird.

Handlungen in der Gegenwart. Dies ist eine Eigenschaft des überlegenen Denkers.

Kurzfristiger Gewinn kann langfristigen Schmerz verursachen

Es gibt zwei Gesetze, denen du zum Opfer fällst, wenn du keine Selbstdisziplin übst. Das erste heißt

das "Gesetz der unbeabsichtigten Folgen". Dieses Gesetz besagt, dass "die unbeabsichtigten Folgen einer

Die Folgen einer Handlung können viel schlimmer sein als die beabsichtigten Folgen dieses Verhaltens, weil sie nicht lange

Begriffsdenken".

Das zweite ist das "Gesetz der perversen Konsequenzen", das besagt, dass "eine kurzfristige Maßnahme, die auf

unmittelbare Befriedigung kann zu perversen oder gegenteiligen Folgen führen, als die, bei denen sie

gerichtet war."

Du könntest zum Beispiel Zeit, Geld oder Emotionen investieren, weil du den Wunsch und die Absicht hast

besser dran und glücklicher sein. Aber weil du gehandelt hast, ohne sorgfältig nachzudenken oder deine

Hausaufgaben gemacht hast, sind die Folgen deines Verhaltens viel schlimmer, als wenn du nichts getan hättest.

überhaupt nicht. Jeder Mensch hat diese Erfahrung schon gemacht, meistens sogar mehr als einmal.

Der gemeinsame Nenner des Erfolgs

Herbert Grey, ein Geschäftsmann, führte eine Langzeitstudie durch, um das zu finden, was er "das gemeinsame

Nenner des Erfolgs". Nach elf Jahren kam er schließlich zu dem Schluss, dass der gemeinsame Nenner des

Erfolg war, dass "erfolgreiche Menschen es sich *zur Gewohnheit* machen, die Dinge zu tun, die erfolglose Menschen nicht tun

gerne tun."

Und was waren das für Dinge? Es stellte sich heraus, dass die Dinge, die erfolgreiche Menschen nicht gerne tun, sind

die gleichen Dinge, die Misserfolge auch nicht gerne tun. Aber erfolgreiche Menschen tun sie trotzdem, weil

Sie wissen, dass dies der Preis ist, den sie zahlen müssen, wenn sie mehr Erfolg und Belohnungen in ihrem Leben haben wollen.

die Zukunft.

Grey fand heraus, dass erfolgreiche Menschen mehr Wert auf "ansprechende Ergebnisse" legen, während

Misserfolge waren eher auf "angenehme Methoden" bedacht. Erfolgreiche, glückliche Menschen waren mehr

die sich mit den *positiven, langfristigen Folgen ihres Verhaltens* beschäftigen, während erfolglos

waren die Menschen mehr auf *persönliches Vergnügen und unmittelbare Befriedigung* bedacht.

Der Motivationsredner Denis Waitley hat gesagt, dass die besten Menschen diejenigen sind, die mehr

sich mit Aktivitäten beschäftigen, die "zielführend" sind, während durchschnittliche Menschen eher

mit Aktivitäten, die "spannungslösend" waren.

Abendessen vor dem Dessert

Die einfachste Regel in der Praxis der Selbstdisziplin lautet: "Abendessen vor dem Nachtisch". Bei einer Mahlzeit gibt es

eine logische Reihenfolge der Gerichte, und das Dessert kommt zuletzt. Zuerst isst du die Hauptgerichte und räumst deinen Teller ab;

Erst dann gibt es den Nachtisch.

Es gibt einen niedlichen, aber irreführenden Autoaufkleber, auf dem steht: "Das Leben ist kurz; iss zuerst den Nachtisch."

Stell dir vor, was passieren würde, wenn du nach der Arbeit nach Hause kommst und statt eines gesunden Abendessens,

du ein großes Stück Apfelkuchen mit Eis gegessen hast. Was für ein Appetit auf gesundes, nahrhaftes Essen

würdest du danach essen? Wie würdest du dich mit all dem Zucker in deinem Magen fühlen? Würdest du dich

neu gestärkt und begierig darauf, etwas Produktives zu tun? Oder fühlst du dich müde und träge und bist bereit

den Tag als weitgehend abgeschlossen abschreiben?

Das gleiche Ergebnis erhältst du, wenn du nach der Arbeit etwas trinken gehst und dann nach Hause kommst und die

den Fernseher. Das sind einfach verschiedene Formen von "Nachtisch", die deine Fähigkeit, etwas zu tun, weitgehend ausschalten

alles Nützliche für den Rest des Abends.

Das Schlimmste von allem ist vielleicht, dass alles, was du immer wieder tust, bald zu einer

Gewohnheit. Und eine

Eine Gewohnheit, die einmal entstanden ist, ist schwer zu brechen. Die Gewohnheit, den einfachen Weg zu gehen, das zu tun, was Spaß macht und

genießen oder vor dem Abendessen ein Dessert zu essen, wird immer stärker und führt unweigerlich zu

persönliche Schwäche, Leistungsschwäche und Versagen.

Die Gewohnheit der Selbstdisziplin

Zum Glück kannst du die Gewohnheit der Selbstdisziplin entwickeln. Die regelmäßige Übung, sich selbst zu disziplinieren

zu tun, was du tun solltest, wann du es tun solltest, ob du dich danach fühlst oder nicht, wird stärker und

stärker, je mehr du sie praktizierst. Du weigerst dich, Ausreden zu suchen.

Schlechte Gewohnheiten sind leicht zu entwickeln, aber schwer zu leben. Gute Gewohnheiten sind schwer zu entwickeln, aber leicht zu leben

mit. Und wie Goethe sagte: "Alles ist schwer, bevor es leicht ist."

Es ist schwer, die Gewohnheiten der Selbstdisziplin, Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle zu entwickeln, aber wenn du sie einmal

Wenn du sie entwickelt hast, werden sie automatisch und einfach zu praktizieren. Wenn die Gewohnheiten der Selbstdisziplin

fest in deinem Verhalten verankert, fühlst du dich unwohl, wenn du dich nicht so verhältst, wie du es

selbstdisziplinierte Art und Weise.

Die beste Nachricht ist, dass alle Gewohnheiten *erlernbar sind*. Du kannst jede Gewohnheit lernen, die du brauchst, um

die Art von Mensch werden, die du werden willst. Du kannst ein ausgezeichneter Mensch werden, indem du

Selbstdisziplin zu üben, wann immer sie nötig ist.

Jede Praxis der Selbstdisziplin *stärkt* jede andere Disziplin. Leider ist jede

Schwäche in einer Disziplin schwächt auch deine anderen Disziplinen.

Um die Gewohnheit der Selbstdisziplin zu entwickeln, triffst du zunächst eine feste Entscheidung darüber, wie du dich verhalten wirst

in einem bestimmten Bereich der Tätigkeit. Du weigerst dich dann, Ausnahmen zuzulassen, bis die Gewohnheit der Selbstdisziplin in

dieser Bereich fest etabliert ist. Jedes Mal, wenn du ausrutschst, nimmst du dir erneut vor, die

Selbstdisziplin zu üben, bis es dir leichter fällt, dich diszipliniert zu verhalten, als dich zu

sich undiszipliniert zu verhalten.

Die große Auszahlung

Es lohnt sich, ein hohes Maß an Selbstdisziplin zu entwickeln! Es gibt einen direkten

Beziehung zwischen Selbstdisziplin und *Selbstwertgefühl*:

- Je mehr du dich in Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle übst, desto mehr magst und schätzt du dich;

- Je mehr du dich selbst disziplinierst, desto größer ist dein Gefühl der Selbstachtung und

Stolz;

- Je mehr du dich in Selbstdisziplin übst, desto besser ist dein Selbstbild. Du siehst dich selbst und

Du denkst positiver über dich selbst. Du fühlst dich glücklicher und stärker als Person.

Die Entwicklung und Aufrechterhaltung der Gewohnheit der Selbstdisziplin ist eine lebenslange Aufgabe, eine ständige

Kampf. Er endet nie. Die Versuchung, den Weg des geringsten Widerstands zu gehen und der Faktor Zweckmäßigkeit

lauern ständig in deinem Hinterkopf. Sie warten immer auf eine Gelegenheit, zuzuschlagen, um

dich dazu verleiten, das zu tun, was Spaß macht, leicht ist und unwichtig, anstatt das zu tun, was schwer, notwendig und wichtig ist.

lebensverbessernd.

Napoleon Hill sagte am Ende seines gleichnamigen Bestsellers: "Selbstdisziplin ist

der Hauptschlüssel zum Reichtum." Selbstdisziplin ist der Schlüssel zu Selbstwertgefühl, Selbstachtung und persönlichem Stolz.

Die Entwicklung von Selbstdisziplin ist deine Garantie dafür, dass du am Ende alle deine

Hindernisse zu überwinden und ein wunderbares Leben für dich zu schaffen.

Die Fähigkeit, Selbstdisziplin zu üben, ist der wahre Grund, warum manche Menschen erfolgreicher sind und

glücklich als andere.

Wie dieses Buch geschrieben ist

Auf den folgenden Seiten beschreibe ich die einundzwanzig Lebensbereiche, in denen die Praxis der Selbstdisziplin

ist entscheidend, um dein volles Potenzial auszuschöpfen und alles zu erreichen, was für dich möglich ist.

Dieses Buch ist in drei Abschnitte unterteilt, um die Benutzung zu erleichtern. Teil I trägt den Titel "Selbstdisziplin

und persönlichen Erfolg". In diesen sieben Kapiteln lernst du, wie du mehr und mehr von deinem

persönlichen Potenzials, indem du in jedem Bereich deines Lebens Selbstdisziplin übst, einschließlich der Festlegung

Ziele, Charakterbildung, Verantwortung übernehmen, Mut entwickeln und hinter allem stehen, was du

mit Ausdauer und Entschlossenheit zu tun.

In den sieben Kapiteln von Teil 2 erfährst du, wie du in deinem Leben weitaus mehr erreichen kannst als je zuvor.

Bereichen **Wirtschaft, Verkauf und persönliche Finanzen**. Du lernst, warum und wie Selbstdisziplin wichtig ist

um in deinem Bereich führend zu werden, ein Unternehmen profitabler zu führen und mehr Umsatz zu machen,

intelligenter zu investieren und deine Zeit für maximale Ergebnisse zu nutzen.

Schließlich wirst du in den sieben Kapiteln von Teil 3 lernen, wie du das Wunder der Selbstdisziplin anwenden kannst

auf dein **persönliches Leben übertragen**. Du wirst lernen, wie du Selbstdisziplin in den Bereichen Glück und Gesundheit üben kannst,

Fitness, Ehe, Kinder, Freundschaft und das Erreichen von Seelenfrieden. Du wirst lernen, wie du

die Qualität deines Lebens und deiner Beziehungen in jedem Bereich zu verbessern.

In jedem Kapitel zeige ich dir, wie du ein höheres Maß an Selbstvertrauen entwickeln kannst.

Disziplin und

Selbstbeherrschung in alles, was du tust.

Auf den nächsten Seiten erfährst du, wie du die vollständige Kontrolle über deine persönlichen und

berufliche Entwicklung und wie man ein stärkerer, glücklicherer und selbstbewussterer Mensch werden kann.

jeden Bereich deines Lebens, der für dich wichtig ist. Du wirst lernen, wie du mit alten Gewohnheiten brechen kannst, die vielleicht

und wie du Gewohnheiten wie Selbstvertrauen, Selbstbestimmung und Selbstständigkeit entwickelst, die dich zurückhalten.

Disziplin, mit der du dir jedes Ziel setzen und erreichen kannst. Du lernst, wie du dich vollständig

Kontrolle über deinen Verstand, deine Gefühle und deine Zukunft.

Wenn du die Macht der Selbstdisziplin beherrschst, wirst du **unaufhaltsam** sein, wie eine Kraft von

Natur. Du wirst keine Ausreden finden, wenn du keine Fortschritte machst. Du wirst in der nächsten Zeit mehr erreichen

Monaten und Jahren, als die meisten Menschen in ihrem ganzen Leben erreichen.



TEIL I

Selbstdisziplin und persönlicher Erfolg

Dein Erfolg im Leben hängt mehr von der Person ab, die du wirst, als von den Dingen, die du tust oder

erwerben. Wie Aristoteles schrieb: "Das letzte Ziel des Lebens ist die Entwicklung des Charakters". In

In diesen Kapiteln lernst du, wie du Disziplin entwickeln und anwenden kannst, um ein

ausgezeichnete Person. Du wirst lernen, wie du mehr Selbstwertgefühl, Selbstachtung und Selbstvertrauen entwickeln kannst.

persönlicher Stolz. Du wirst die wesentlichen Disziplinen lernen, die für persönliche Größe erforderlich sind und

wie du sie in deinen eigenen Charakter und deine Persönlichkeit einbauen kannst.

Kapitel 1

Selbstdisziplin und Erfolg

"Der erste und beste Sieg ist die Selbstüberwindung."

-PLATO

Warum erreichen manche Menschen in ihrem persönlichen und beruflichen Leben so viel mehr als andere?

Diese Frage hat einige der besten Köpfe der Menschheitsgeschichte beschäftigt. Mehr als 2.300

Vor vielen Jahren schrieb Aristoteles, dass das höchste Ziel des menschlichen Lebens darin besteht, glücklich zu sein. Er sagte, dass das große

Die Frage, die jeder von uns beantworten muss, lautet: ***"Wie sollen wir leben, um glücklich zu sein?"***

Deine Fähigkeit, diese Frage für dich selbst richtig zu stellen und zu beantworten - und dann zu verfolgen, wo deine

Die Antwort, die du bekommst, wird weitgehend darüber entscheiden, ob und wie schnell du dein eigenes Glück findest.

Beginne mit deiner eigenen persönlichen Definition. Wie definierst **du** Erfolg? Wenn du

könnte eine magische

und dein Leben in jeder Hinsicht perfekt machen, wie würde das aussehen?

• • •

Beschreibe dein ideales Leben

Wenn dein *Unternehmen, deine Arbeit und deine Karriere* in jeder Hinsicht ideal wären, wie würden sie dann aussehen? Was würde

Was würdest du tun? Für welche Art von Unternehmen würdest du arbeiten? Welche Position würdest du einnehmen? Wie viel

Geld würdest du verdienen? Mit was für Leuten würdest du arbeiten? Und vor allem, was würdest du

mehr oder weniger tun müssen, um deine perfekte Karriere zu schaffen?

Wenn dein *Familienleben* in jeder Hinsicht perfekt wäre, wie sähe es dann aus? Wo würdest du leben und

wie würdest du leben? Was für einen Lebensstil würdest du haben? Welche Art von Dingen würdest du

mit den Mitgliedern deiner Familie haben und tun willst? Wenn du keine Einschränkungen hättest und mit einem

Zauberstab, wie würdest du dein Familienleben heute verändern?

Wenn deine *Gesundheit* perfekt wäre, wie würdest du sie beschreiben? Wie würdest du dich fühlen?

Wie viel würde

du wiegen? Wie würden sich dein Gesundheitszustand und deine Fitness von dem unterscheiden, was sie heute sind? Die meisten

Welche Schritte könntest du sofort unternehmen, um dich deinem idealen Gesundheitszustand anzunähern?

Energie?

Wenn deine *finanzielle Situation* ideal wäre, wie viel hättest du dann auf der Bank?
Wie viel würde

du jeden Monat und jedes Jahr mit deinen Investitionen verdienst? Wenn du
genug Geld hättest, das du

nie mehr um die Finanzen kümmern müsstest, wie viel wäre das? Welche Schritte
könntest du unternehmen,

heute beginnen, um dein ideales finanzielles Leben zu gestalten?

Mach dein eigenes Ding

Eine weit verbreitete Definition von Erfolg ist, "sein Leben auf seine eigene Art und
Weise zu leben, indem man nur das tut, was

Dinge, die du tun willst, mit den Menschen, die du auswählst, in den Situationen,
die du dir wünschst."

Wenn du anfängst zu definieren, was "Erfolg" für dich bedeutet, kannst du in jedem
Fall sofort erkennen

Dinge, von denen du mehr oder weniger tun solltest, um dein ideales Leben zu
gestalten. Und die

Das größte Hindernis, das dich davon abhält, dich in Richtung deiner Träume zu
bewegen, ist normalerweise dein Lieblings

Ausreden und einen Mangel an Selbstdisziplin.

Es ist nicht so, dass du nicht weißt, *was* du tun sollst, sondern eher, dass du nicht die
Disziplin zu machen

Du selbst tust, was du tun sollst, ob du dich danach fühlst oder nicht.

Werde Teil der Top 20 Prozent

In unserer Gesellschaft verdienen die oberen 20 Prozent der Menschen 80
Prozent des Geldes und genießen 80 Prozent der

Reichtum und Belohnungen. Dieses "Pareto-Prinzip" hat sich immer wieder bewährt

seit es das erste Mal

wurde 1895 von Vilfredo Pareto formuliert. Dein erstes Ziel in deiner Karriere sollte es sein, unter die Top 20 zu kommen

Prozent in deinem gewählten Bereich.

Im einundzwanzigsten Jahrhundert kommt es vor allem auf Wissen und Können an. Je mehr Wissen du

Je mehr du dir aneignest und je mehr Fähigkeiten du anwendest, desto kompetenter und wertvoller wirst du. Je mehr du

Je besser du deine Arbeit machst, desto mehr Geld kannst du verdienen - wie beim Zinseszins.

Leider unternimmt die Mehrheit der Menschen - die unteren 80 Prozent - wenig oder gar keine Anstrengungen, um aufzurüsten.

ihre Fähigkeiten. Laut Geoffrey Colvins Buch *Talent Is Overrated* aus dem Jahr 2009 lernen die meisten Menschen ihre

im ersten Jahr ihrer Beschäftigung, und dann werden sie nie besser. Es sind nur die Top-Leute

in jedem Bereich, die sich für eine kontinuierliche Verbesserung einsetzen.

Aufgrund dieser zunehmenden Ungleichheit der produktiven Fähigkeiten, die auf Wissen, Fähigkeiten und harter

arbeiten, kontrollieren die obersten 1 Prozent der Amerikaner heute bis zu 33 Prozent des Finanzvolumens.

Vermögenswerte.

Mit nichts anfangen

Interessanterweise fängt fast jeder im Leben gleich an - mit wenig oder gar nichts. Fast alle Schicksale in

Amerika (und weltweit) sind die *erste* Generation. Das bedeutet, dass die meisten Menschen

begann mit wenig oder

nichts und verdienten alles, was sie besitzen, in ihrem jetzigen Leben.

Die reichsten Menschen in Amerika sind fast alle Multimilliardäre der ersten Generation. Das ist der Fall

mit wohlhabenden Amerikanern wie Bill Gates, Warren Buffett, Larry Ellison, Michael Dell und Paul

Allen. Ganze 80 Prozent der Millionäre und Multimillionäre haben mit wenig Geld angefangen, oft

mittellos, manchmal hoch verschuldet und mit wenigen Vorteilen, wie Sam Walton, der starb

die mehr als 100 Milliarden Dollar wert sind. Warum konnten diese Menschen so viel erreichen, obwohl so viele

so wenig erreicht haben?

In ihrem Buch "*The Millionaire Next Door*" interviewten Thomas Stanley und William Danko mehr

über 500 Millionäre und befragte 11.000 weitere über einen Zeitraum von fünfundzwanzig Jahren.

Sie fragten sie

warum sie das Gefühl hatten, finanziell unabhängig zu sein, obwohl die meisten Menschen um sie herum

Sie, die am selben Ort angefangen haben, haben immer noch zu kämpfen.

Ganze 85 Prozent dieser neuen Generation von

Millionäre antworteten mit den Worten: "Ich hatte keine bessere Ausbildung oder mehr Intelligenz,

aber ich war bereit, *härter* zu arbeiten als alle anderen."

Harte Arbeit ist der Schlüssel

Die unabdingbare Voraussetzung für harte Arbeit ist Selbstdisziplin. Erfolg ist

nur möglich, wenn du

kann die natürliche Tendenz überwinden, an der falschen Stelle zu sparen und den einfachen Weg zu gehen. Dauerhafter Erfolg ist möglich

nur, wenn du dich disziplinieren kannst, lange, lange Zeit hart zu arbeiten.

Wie ich in der Einleitung erwähnt habe, begann ich mein eigenes Leben ohne Geld oder Vorteile. Jahrelang habe ich

arbeitete in Hilfsjobs, bei denen ich gerade genug verdiente, um von Gehaltsscheck zu Gehaltsscheck zu kommen. Ich stolperte

Als ich keine Arbeit mehr fand, wechselte ich in den Verkauf, wo ich mich viele Monate lang abrackerte, bevor ich

Ich begann, mir diese Frage zu stellen: "Warum sind manche Menschen beim Verkaufen erfolgreicher als andere?"

Eines Tages erzählte mir dann ein Spitzenverkäufer, dass die besten 20 Prozent der Verkäufer 80 Prozent des Umsatzes verdienen.

Geld. Das hatte ich noch nie gehört. Das bedeutete, dass die unteren 80 Prozent der Vertriebsmitarbeiter

mit den verbleibenden 20 Prozent zufrieden, mit dem, was übrig geblieben war, nachdem die Spitzenleute die

den Löwenanteil. Ich beschloss damals, dass ich zu den besten 20 Prozent gehören würde.

Diese Entscheidung

hat mein Leben

verändert.



Das große Gesetz

Dann lernte ich das "Eiserne Gesetz des Universums" kennen, das es mir ermöglichte, unter die besten 20 Prozent zu kommen. Es

war das Gesetz von Ursache und Wirkung, also von Saat und Ernte. Dieses Gesetz besagt: "Für jede Wirkung gibt es

eine bestimmte Ursache oder eine Reihe von Ursachen".

Dieses Gesetz besagt, dass du, wenn du in irgendeinem Bereich erfolgreich sein willst, bestimmen musst, wie der Erfolg

die du in diesem Bereich erreicht hast, und übe diese Fähigkeiten und Aktivitäten dann so lange, bis du die

gleiche Ergebnisse.

Hier ist die Regel: "Wenn du das *tust*, was andere erfolgreiche Menschen tun, immer und immer wieder, kann dich nichts aufhalten.

dass du am Ende die gleichen Vorteile genießt wie sie. Aber wenn du *nicht* tust, was erfolgreiche

Menschen tun, kann dir nichts helfen."

Das Gesetz von Saat und Ernte aus dem Alten Testament ist eine Variante des Gesetzes von Ursache und Wirkung.

Wirkung. Es heißt: "Was immer der Mensch sät, das wird er auch ernten." Dieses Gesetz besagt, dass alles

was du reinsteckst, bekommst du auch wieder raus. Es heißt auch, dass alles, was du heute erntest, das Ergebnis dessen ist, was du getan hast.

die in der Vergangenheit gesät wurden. Wenn du also mit deiner aktuellen "Ernte" nicht zufrieden bist, liegt es an dir, ab heute

eine *neue* Ernte zu pflanzen, mehr von den Dingen zu tun, die zum Erfolg führen - und damit aufzuhören, sich mit

die Aktivitäten, die zu nichts führen.

Erfolg ist vorhersehbar

Erfolg ist kein Zufall. Leider ist auch das Scheitern kein Zufall. Du hast Erfolg

wenn du tust, was

andere erfolgreiche Menschen tun, immer und immer wieder, bis diese Verhaltensweisen zur Gewohnheit werden.

Ebenso scheiterst du, wenn

du nicht das tust, was erfolgreiche Menschen tun. In jedem Fall ist die Natur *neutral*. Die Natur ergreift keine Partei.

Der Natur ist das egal. Was mit dir passiert, ist einfach eine Frage des Gesetzes - des Gesetzes von Ursache und Wirkung.

Du kannst dich als eine Maschine mit einem Standardmechanismus betrachten. Dein Standardmechanismus ist die

die fast unwiderstehliche Anziehungskraft des Faktors Zweckmäßigkeit und des Weges des geringsten Widerstands, den ich beschrieben habe

in der Einleitung. Wenn du dich nicht selbst disziplinierst, schaltet sich dein Standardmechanismus automatisch ab.

Das ist die Hauptursache für mangelnde Leistung und das Versagen, dein wahres Potenzial auszuschöpfen.

Wenn du nicht *absichtlich*, *bewusst* und *kontinuierlich* daran arbeitest, diese Dinge zu tun, zu sein und zu haben

Wenn du die Dinge tust, die für dich Erfolg bedeuten, ist dein Standardmechanismus am Werk. Du tust das, was dir Spaß macht,

die kurzfristig zu Frustration, finanziellen Sorgen und Misserfolgen in der Zukunft führen.

auf lange Sicht.

Die Geheimnisse des Erfolgs

Der große Ölmann H. L. Hunt, der einst der reichste Selfmade-Milliardär der Welt war, war

wurde einmal von einem Fernsehjournalisten nach seinen "Erfolgsgeheimnissen" gefragt. Er antwortete:

"Es gibt nur drei

Voraussetzungen für den Erfolg. Entscheide zunächst genau, was du im Leben willst.

Zweitens: Bestimme den Preis

dass du bezahlen musst, um die Dinge zu bekommen, die du willst. Und drittens, und das ist das Wichtigste,

entschlossen, diesen Preis zu zahlen."

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für den Erfolg, sobald du dich entschieden hast, was du

wollen, ist die Qualität der **Bereitschaft**. Erfolgreiche Menschen sind bereit, den Preis zu zahlen, egal wie hoch er ist und

und zwar so lange, bis sie die gewünschten Ergebnisse erzielen.

Jeder will erfolgreich sein. Jeder möchte gesund, glücklich, schlank und reich sein. Aber die meisten

Die Menschen sind nicht bereit, den Preis zu zahlen. Gelegentlich sind sie vielleicht bereit zu zahlen

Teil des Preises, aber

sind sie nicht bereit, den **ganzen** Preis zu zahlen. Sie halten sich immer zurück. Sie haben immer eine Ausrede

oder Rationalisierung dafür, dass sie sich nicht disziplinieren, um alles zu tun, was sie tun müssen, um ihr Ziel zu erreichen

Ziele.

Den Preis zahlen

Woran erkennst du, dass du den vollen Preis des Erfolgs bezahlt hast? Das ist ganz einfach: Sieh dich um. Da ist es

ist! Du kannst immer erkennen, wie viel du für deinen Erfolg bezahlt hast, wenn du dir deinen aktuellen

Lebensstil und dein Bankkonto. Nach dem Gesetz der Korrespondenz wird dein äußeres

Welt wird, wie ein Spiegel,

spiegeln immer die Person wider, die du bist und den Preis, den du *im Inneren* bezahlt hast.

Es gibt einen interessanten Punkt über den Preis des Erfolgs: Er muss immer in voller Höhe bezahlt werden - und *in*

Vorschuss. Erfolg, wie auch immer du ihn definierst, ist nicht wie in einem Restaurant, wo du zahlst *nachdem* du

dein Essen genossen. Stattdessen ist es wie in einer Cafeteria, wo du dir aussuchen kannst, was du willst, aber du

musst du es bezahlen, bevor du es isst.

Motivationsredner Zig Ziglar sagt: "Der Aufzug zum Erfolg ist kaputt, aber die Treppe ist in Ordnung.

immer offen."

Von den Experten lernen

Kop Kopmeyer, den ich in der Einleitung erwähnt habe, sagte mir auch, dass die zweitwichtigste

Erfolgsprinzip, nach der Selbstdisziplin, ist, dass du "von den Experten lernen musst".

Du wirst nie leben

lange genug, um alles selbst zu lernen."

Wenn du erfolgreich sein willst, ist es deine erste Aufgabe zu lernen, was du lernen musst, um das Ziel zu erreichen.

Erfolg, den du dir wünschst. Lerne von den Experten. Lies ihre Bücher. Höre dir ihre Audioprogramme an. Besuche

ihre Seminare. Schreibe ihnen oder sprich sie direkt an und bitte sie um Rat. Manchmal ist eine Idee

ist alles, was du brauchst, um die Richtung deines Lebens zu ändern. Lass mich dir ein Beispiel geben, was ich meine:

Vor einigen Jahren wurde ich von einem Freund an einen hervorragenden Zahnarzt verwiesen. Später erfuhr ich, dass er einen

ausgezeichneten Ruf. Man nannte ihn den "Zahnarzt des Zahnarztes". Er war der Zahnarzt, den die anderen Zahnärzte

zu denen sie gingen, wenn sie eine gute Zahnbehandlung brauchten. Er erzählte mir, dass er bei jeder größeren zahnärztlichen

Konferenz, die er besuchen konnte. Als er dort war, nahm er an jeder Sitzung teil und hörte den Zahnärzten

aus dem ganzen Land und der ganzen Welt diskutieren über die neuesten Durchbrüche in der Zahnmedizin.

Technologie.

Eine Woche lang nahm er unter großen zeitlichen und finanziellen Opfern an einer internationalen Zahnärztekonzferenz teil

in Hongkong. Auf dieser Konferenz nahm er an einer Sitzung teil, die von einem japanischen Zahnarzt gehalten wurde, der

entdeckte eine neue Technologie in der Schönheitschirurgie, die das Aussehen von Zähnen und

ermöglichte es den Menschen, unbegrenzt gut auszusehen.

Er kehrte nach San Diego zurück und begann sofort, die neue Technik in seiner Praxis anzuwenden.

Schon bald wurde er auf diesem Gebiet exzellent und erlangte einen nationalen Ruf. Innerhalb von ein paar

Jahren kamen Menschen aus dem ganzen Südwesten der USA zu ihm, um sich behandeln zu lassen.

Weil er dieses Fachwissen entwickelt hatte, konnte er seine Gebühren immer wieder erhöhen. Schließlich konnte er

hatte so viel Geld verdient, dass er im Alter von fünfundfünfzig Jahren in den Ruhestand gehen konnte, finanziell

unabhängig und in der Lage, den Rest seines Lebens mit seiner Familie zu verbringen, zu reisen und seine Wünsche zu erfüllen.

Träume.

Die Pointe dieser Geschichte ist, dass er durch die ständige Suche nach Ideen und Ratschlägen von anderen Experten in seinem

stieß er auf eine neue Technologie, die ihm half, führend auf seinem Gebiet zu werden und ihn zu retten.

zehn Jahre harte Arbeit, um den gleichen finanziellen Erfolg zu erreichen. Das könnte dir passieren

aber nur, wenn du ein lebenslanger Schüler deines Handwerks wirst.

Geistige und körperliche Fitness müssen *fortlaufend* sein

Erfolg zu haben ist wie körperliche Fitness zu erreichen. Es ist wie Baden, Zähneputzen und Essen.

Das ist etwas, das du kontinuierlich jeden Tag tun musst. Wenn du einmal anfängst, hörst du nie wieder auf, bis deine

Das Leben und die Karriere sind vorbei und du hast den Erfolg erreicht, den du dir wünschst.

Vor nicht allzu langer Zeit hielt ich ein Seminar in Seattle. Kurz vor der Pause ermutigte ich die Leute dazu

meine Audioprogramme zu Verkauf, Zeitmanagement und persönlichem Erfolg kaufen und anhören. Im

Pause kamen mehrere Leute auf mich zu, um mir Fragen zum Seminarinhalt zu stellen. Eine

Der Verkäufer drängte sich nach vorne und sagte: "Wenn du die Leute dazu bringst, deine Programme zu kaufen,

du solltest ihnen die ganze Wahrheit

sagen." Ich fragte: "Wie meinst du

das?"

Er fuhr fort: "Du sagst nicht die ganze Wahrheit über deine Programme.
Du solltest sagen

Menschen, dass sie nur eine bestimmte Zeit lang arbeiten und dann aufhören.

Wieder fragte ich: "Wie meinst du das?"

Er sagte: "Nun, ich kam vor etwa fünf Jahren zu deinem Seminar und ich war
völlig überzeugt

durch deine Präsentation. Ich habe alle deine Programme gekauft und
angefangen, sie mir anzuhören. Ich lese jeden Tag in

Verkäufe. Und du hattest recht, in den nächsten drei Jahren habe ich mein
Einkommen verdreifacht und wurde der Top

Verkäufer in meinem Unternehmen. Aber dann flachte mein Einkommen ab und
ist in den letzten Jahren überhaupt nicht mehr gestiegen.

zwei Jahre. Tatsache ist, dass deine Materialien ab einem bestimmten Punkt nicht
mehr funktionieren."

Dann fragte ich ihn: "Was ist mit dir vor zwei Jahren passiert, als dein
Einkommen abflachte und

aufgehört zuzunehmen?"

Er durchsuchte sein Gedächtnis, dachte eine Weile nach und sagte dann: "Nun,
ich habe so viel verkauft, dass ich

von einem anderen Unternehmen eingestellt wurde. Seitdem ich meinen neuen
Job habe, ist mein Einkommen

flach."

Ich fragte ihn: "Was hast du in deinem neuen Job anders gemacht als in deinem
vorherigen?"

Job?"

Er begann zu antworten. Dann hielt er inne. Ein schockierter Blick ging über sein Gesicht. Schließlich antwortete er,

"Oh mein Gott! Ich habe damit aufgehört. Als ich den Job wechselte, hörte ich auf, im Verkauf zu lesen. Ich habe aufgehört

Audio-Programme zu hören. Ich habe aufgehört, Seminare zu besuchen. Ich habe aufgehört, es zu tun!"

Er ging kopfschüttelnd davon und murmelte vor sich hin: "Ich habe damit aufgehört. Ich habe aufgehört, es zu tun.

Ich habe aufgehört, es zu tun."

Ein Experte auf deinem Gebiet zu werden und deine Fähigkeiten ständig zu verbessern - worüber ich in

Kapitel 5 ist wie körperliche Fitness. Wenn du für eine gewisse Zeit aufhörst zu trainieren, hältst du dich nicht

deine Fitness auf demselben Niveau zu halten. Du beginnst abzunehmen. Dein Körper und deine Muskeln werden weicher und

schwächer. Du verlierst deine Kraft, Flexibilität und Ausdauer. Um sie zu erhalten, musst du dich

jeden Tag, jede Woche und jeden Monat an ihnen zu arbeiten.

Werde alles, was du sein kannst

Es gibt einen noch wichtigeren Grund für dich, die Selbstdisziplin zu üben, die dich vorwärts bringt und

nach oben zu den großen Erfolgen, die für dich möglich sind. Die Praxis der Selbstdisziplin ermöglicht es dir

deinen *Charakter* zu verändern, um ein stärkerer und besserer Mensch zu werden. Die Ausübung von Selbstdisziplin hat eine

auf deinen Verstand und deine Emotionen auswirken und dich zu einem anderen Menschen machen.

Person von derjenigen, die

du ohne Selbstdisziplin gewesen wärst.

Stell dir vor, du bist in einem Chemielabor. Du mischst eine Reihe von Chemikalien in einer Petrischale und stellst sie über eine

Bunsenbrenner. Der Bunsenbrenner erhitzt die Chemikalien bis zu dem Punkt, an dem sie kristallisieren und

gehärtet werden. Aber sobald du diese Chemikalien durch starke Hitze kristallisiert hast, können sie nicht mehr

wieder in eine flüssige Form umgewandelt.

Genauso beginnt deine Persönlichkeit wie eine Flüssigkeit: weich, flüssig und formlos.

Aber wenn du dich

die Hitze der Selbstdisziplin, wenn du dich anstrengst, um das zu tun, was hart und notwendig ist, anstatt das zu tun, was

Wenn du mit Spaß und Leichtigkeit bei der Sache bist, kristallisiert sich deine Persönlichkeit heraus und verhärtet sich auch auf einer höheren Ebene.

Der größte Vorteil, den du aus der Ausübung von Selbstdisziplin bei der Verfolgung deiner Ziele ziehst, ist, dass du

ein anderer Mensch werden. Du wirst stärker und entschlossener. Du entwickelst mehr Selbstbeherrschung

und Entschlossenheit. Du formst und stärkst deine Persönlichkeit und verwandelst dich in eine

bessere Person.

Die Regel lautet: "Um jemand zu werden, der du noch nie gewesen bist, musst du etwas tun, das

was du noch nie getan hast." Das bedeutet, dass du, um einen überlegenen Charakter zu entwickeln, dich immer wieder anstrengen musst.

ein höheres Maß an Selbstdisziplin und Selbstbeherrschung an den Tag legen. Du musst die

Dinge, die normale

Menschen nicht gerne

tun.

Ein weiteres Erfolgsprinzip lautet: "Um etwas zu erreichen, was du noch nie erreicht hast, musst du

musst Qualitäten und Fähigkeiten lernen und üben, die du noch nie hattest."

Wenn du dich in Selbstdisziplin übst, wirst du zu einem neuen Menschen. Du wirst besser, stärker und mehr

klar definiert. Du entwickelst ein höheres Maß an Selbstwertgefühl, Selbstachtung und persönlichem Stolz. Du

steige auf der Leiter der menschlichen Evolution auf und werde ein Mensch mit höherem Charakter und Entschlossenheit.

Erfolg ist seine eigene Belohnung

Das Wunderbare am Erfolg ist, dass jeder Schritt in diese Richtung lohnend ist

in sich selbst. Jeder Schritt, den du unternimmst, um ein besserer Mensch zu werden und mehr zu erreichen, als du jemals

Du fühlst dich glücklicher, selbstbewusster und erfüllter als je zuvor.

Du hast schon einmal gehört, dass "nichts so erfolgreich ist wie der Erfolg". Das bedeutet, dass der größte

Die Belohnung für den Erfolg ist *nicht das Geld, das du verdienst*, sondern *die hervorragende Person, die du* in der

Der Prozess, nach Erfolg zu streben und jedes Mal Selbstdisziplin zu üben, wenn es nötig ist.

Im nächsten Kapitel erkläre ich dir, wie du zu dem wahrhaft exzellenten Menschen werden kannst, der du sein kannst

des Werdens.

Aktionsübungen:

Nimm jetzt einen Stift zur Hand und schreibe deine Antworten auf die folgenden Fragen auf.

1. Wenn dein Arbeitsleben und deine Karriere ideal wären, wie würden sie dann aussehen? Welche Disziplin könntest du entwickeln, die dir dabei helfen würde, es zu erreichen?

2. Wenn dein Familienleben ideal wäre, wie würde es aussehen und welche Disziplin würde dir am meisten dabei helfen, es zu verwirklichen?

3. Wenn deine Gesundheit in jeder Hinsicht perfekt wäre, welche Disziplinen würdest du haben, die das möglich machen?

4. Wenn deine finanzielle Situation heute ideal wäre, welche Disziplin würdest du

die dir am meisten helfen würden?

5. Warum bist du *noch* nicht so erfolgreich, wie du es gerne wärst, und welche Disziplin würde dir am meisten helfen, all deine Ziele zu erreichen?

6. Welche Fähigkeit könntest du entwickeln, die dir helfen würde, mehr von deinen Zielen zu erreichen?

7. Wenn du einen Zauberstab schwingen und in einem Bereich vollkommen diszipliniert sein könntest, welcher

eine Disziplin die größte positive Auswirkung auf dein Leben haben würde?

Kapitel 2

Selbstdisziplin und Charakter

"Halte dich selbst für einen höheren Standard verantwortlich, als andere von dir erwarten. Niemals

entschuldige dich. Bemitleide dich niemals selbst. Sei ein harter Herr zu dir selbst und sei nachsichtig mit allen

sonst."

-HENRY WARD BECHER,

GEISTLICHER IM NEUNZEHNTE

JAHRHUNDERT

Die Entwicklung des Charakters ist das große Geschäft des Lebens. Deine Fähigkeit, dir einen Ruf als

Person mit Charakter und Ehre ist die höchste Errungenschaft im gesellschaftlichen und geschäftlichen Leben. Ralph

Waldo Emerson schrieb: "Was du tust, sprich so laut, dass ich kein Wort höre, das du sagst."

Die Person, die du heute bist, dein innerster Charakter, ist die Summe all deiner Entscheidungen und

Entscheidungen im Leben bis zu diesem Tag. Jedes Mal, wenn du dich richtig entschieden hast und im Einklang mit der

das Beste, was du weißt, hast du deinen Charakter gestärkt und bist ein besserer Mensch geworden. Die

Umgekehrt gilt das Gleiche: Jedes Mal, wenn du einen Kompromiss eingegangen bist, es dir leicht gemacht hast oder dich auf eine Weise verhalten hast, die

im Widerspruch zu dem, was du für richtig hältst, hast du deinen Charakter geschwächt und deine Persönlichkeit aufgeweicht.

Persönlichkeit.



Die großen Tugenden

Es gibt eine Reihe von Tugenden oder Werten, die eine Person in der Regel besitzt, wenn sie

Charakter. Diese sind

Mut, Mitgefühl, Großzügigkeit, Mäßigung, Ausdauer und Freundlichkeit, um nur einige zu nennen. Wir werden

über einige von ihnen in Teil 3 dieses Buches sprechen. Vor all diesen Werten steht jedoch der wichtigste

Der wichtigste von allen, wenn es darum geht, die Tiefe und Stärke deines Charakters zu bestimmen:

Integrität.

Es ist dein Grad an Integrität, der zeigt, dass du mit dir selbst und anderen in völliger Wahrheit lebst.

mehr als alle anderen die Qualität deines Charakters. In gewisser Weise ist Integrität tatsächlich der Wert, der

garantiert alle anderen Werte. Wenn dein Grad an Integrität höher ist, bist du ehrlicher mit

du dich selbst und lebst eher im Einklang mit all den anderen Werten, die du bewunderst und respektierst.

Es braucht jedoch eine enorme Selbstdisziplin, um eine Person mit Charakter zu werden. Es braucht

beträchtliche Willenskraft, um in jeder Situation immer "das Richtige" zu tun. Und es braucht sowohl Selbst

Disziplin und Willenskraft, um der Versuchung zu widerstehen, an der falschen Stelle zu sparen, es sich leicht zu machen oder kurzsichtig zu handeln

langfristigen Vorteil.

Das ganze Leben ist ein ***Test***, um herauszufinden, was wirklich in dir steckt.

Weisheit kann sein

durch Studium und Reflexion entwickelt werden, aber ***der Charakter*** kann nur in der Gemeinschaft entwickelt werden.

des täglichen Lebens, wenn du gezwungen bist, zwischen Alternativen und Verlockungen zu wählen und zu entscheiden.

Die Prüfung des Charakters

Nur wenn du unter Druck stehst - wenn du gezwungen bist, dich für den einen oder anderen Weg zu entscheiden, entweder

konsequent mit einem Wert zu leben oder ihn zu kompromittieren - damit zeigst du deinen wahren Charakter.

Emerson sagte auch: "Hüte deine Integrität wie eine heilige Sache; nichts ist schließlich heilig, außer die

Integrität deines eigenen Geistes."

Du bist ein "wählender Organismus". Du triffst ständig Entscheidungen, in die eine oder andere Richtung. Jede

Entscheidung, die du triffst, ist eine Aussage über deine wahren Werte und Prioritäten. In jedem Moment wählst du

was für dich wichtiger oder von höherem Wert ist als das, was weniger wichtig oder von geringerem Wert ist.

Das einzige Bollwerk gegen Versuchungen, den Weg des geringsten Widerstands und den Faktor Zweckmäßigkeit ist

Charakter. Der einzige Weg, wie du deinen vollen Charakter entwickeln kannst, ist, deine Willenskraft in

jede Situation, in der du versucht bist, das zu tun, was einfach und zweckmäßig ist, anstatt das, was richtig und

notwendig.

Die große Auszahlung

Die Belohnung dafür, dass du ein Mensch mit Charakter geworden bist, dass du deine Willenskraft und Selbstdisziplin eingesetzt hast, um

konsequent mit dem Besten zu leben, das du kennst, ist enorm. Wenn du den höheren Wert wählst

über das Niedrigere, das Schwierigere über das Leichtere, das Richtige über das Falsche, fühlst du dich gut über

dich selbst. Dein Selbstwertgefühl steigt. Du magst und respektierst dich mehr. Du hast ein besseres Gefühl für

persönlicher Stolz.

Du fühlst dich nicht nur gut, wenn du dich charaktervoll verhältst, sondern du verdienst auch die

Respekt und Wertschätzung von allen Menschen um dich herum. Sie werden zu dir aufschauen und dich bewundern. Die Türen werden

für dich geöffnet werden. Die Menschen werden dir helfen. Du wirst mehr bezahlt, schneller befördert und bekommst sogar

mehr Verantwortung. Wenn du eine Person mit Ehre und Charakter wirst, werden sich Gelegenheiten ergeben

überall um dich herum.

Andererseits kannst du alle Intelligenz, jedes Talent und jede Fähigkeit der Welt haben, aber wenn die Menschen

dir nicht vertrauen, wirst du nie weiterkommen. Die Leute werden dich nicht einstellen, und wenn sie es doch tun, werden sie dich entlassen.

du so schnell wie möglich. Finanzinstitute werden dir kein Geld leihen. Denn "Gleich und gleich gesellt sich gern

scharen", werden die einzigen Partner (niemals Freunde), die du haben wirst, andere Menschen mit fragwürdigen

Charakter. Außerdem haben die Menschen, mit denen du zu tun hast, einen großen Einfluss auf deine Einstellung und

Persönlichkeit, mit der Qualität deines Charakters entscheidest du über dein ganzes Leben
-oder das Fehlen davon.

Die Entwicklung des Charakters

Aristoteles schrieb: "Jeder Fortschritt in der Gesellschaft beginnt mit der Entwicklung des Charakters der

jung." Das bedeutet, dass das Vorankommen in deinem Leben mit dem Erlernen und Einüben von Werten beginnt.

Du lernst Werte auf eine oder alle drei Arten: Unterricht, Studium und Praxis. Schauen wir uns

jedes dieser

Elemente genauer

an.

Bringe deinen Kindern Werte bei. Eine der wichtigsten Aufgaben der Elternschaft ist es, den Kindern Werte beizubringen. Diese

muss man sie geduldig anleiten und ihnen immer wieder Werte erklären, während sie heranwachsen.

Einmal ist nie genug. Der Wert - und die Wichtigkeit, nach diesem Wert zu leben - muss erklärt werden.

Eltern müssen die Einhaltung eines Wertes nicht nur veranschaulichen, sondern auch kontrastieren, vor allem mit der

die Wahrheit zu sagen und das Gegenteil, nämlich zu lügen oder Halbwahrheiten zu sagen.

Kinder sind sehr empfänglich für die Lektionen, die sie von den wichtigen Menschen in ihrem Leben erhalten, wie

sie werden erwachsen. Sie akzeptieren das, was du als ihre Eltern sagst, als Tatsache, als absolute Wahrheit. Sie absorbieren

was du sagst, wie ein Schwamm. Du schreibst deine Beschreibung der Werte auf ihre Seelen, die wie nass sind

Ton, damit das, was du schreibst, ein dauerhafter Teil der Art und Weise wird, wie sie die

Welt und dem Leben zu tun.

Wie wir in Kapitel 19 sehen werden, zeigst du deine Werte vor allem durch dein **Verhalten**.

Deine Kinder beobachten dich und streben danach, die Werte nachzuahmen, die du nicht nur lehrst und predigst, sondern auch

üben. Und sie schauen immer zu.

Die Kinder der Rockefeller-Familie waren dafür bekannt, dass ihnen schon früh finanzielle Werte vermittelt wurden.

Obwohl ihr Vater einer der reichsten Männer Amerikas war, bekamen die Kinder Aufgaben und

Hausarbeiten zu erledigen, bevor sie ihr Taschengeld erhielten. Dann wurden sie angewiesen, wie sie ihr Geld

wie sie sparen, wie viel sie für wohltätige Zwecke spenden und wie viel sie investieren sollen. Das Ergebnis ist, dass sie

zu erfolgreichen Geschäftsleuten und Staatsmännern heranwuchsen, im Gegensatz zu Kindern, die in

wohlhabenden Familien, die in Geldangelegenheiten selten diszipliniert waren.

Studiere die Werte, die du bewunderst. Du lernst Werte, indem du sie genau studierst. Das Gesetz der Konzentration

sagt, dass "alles, woran du festhältst, in deinem Leben wächst und zunimmt".

Das heißt, wenn du Geschichten über Männer und Frauen studierst und liest, die sich

die Art von Werten, die du bewunderst und respektierst, und dann denke über diese Geschichten und dieses Verhalten nach,

sinken diese Werte immer tiefer in dein Bewusstsein. Sobald diese Werte in dein Gehirn "einprogrammiert" sind

Unterbewusstsein, schaffen sie in dir eine Neigung, dich konsequent nach diesen Werten zu verhalten, wenn die

Situation sie erfordert.

In der militärischen Ausbildung werden den Soldaten zum Beispiel ständig Geschichten über Mut und Gehorsam erzählt,

Disziplin und die Bedeutung der Unterstützung ihrer Kameraden. Je mehr sie diese Geschichten hören,

sie diskutieren und über sie nachdenken, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie sich diesen Werten entsprechend verhalten

wenn sie unter dem Druck eines tatsächlichen Kampfes stehen.

Die wichtigste Tugend des Charakters ist die **Wahrheit**. Wann immer du die Wahrheit sagst, wie unbequem sie auch sein mag

dann fühlst du dich besser und verdienst dir den Respekt der Menschen um dich herum. Einer der

Das höchste Lob, das du einem anderen Menschen geben kannst, ist, dass er oder sie "immer die Wahrheit sagt".

Ahme die Menschen nach, die du am meisten bewunderst. Ein Großteil deines Charakters wird von den Menschen bestimmt, die du

am meisten bewundern, sowohl lebendig als auch tot. Wer sind sie? Schau dir dein Leben und deine Geschichte an und erstelle eine Liste mit

die Menschen, die du am meisten bewunderst, und schreibe neben ihren Namen die Tugenden oder Werte auf, die sie

am meisten für dich repräsentieren.

Wenn du einen Nachmittag mit einem lebenden oder toten Menschen verbringen könntest, welche Person würdest du wählen?

Warum würdest du diese Person wählen? Worüber würdet ihr während eures Gesprächs

Nachmittag zusammen? Was

Welche Fragen würdest du stellen oder was würdest du lernen wollen?

Bedenke auch dies: Warum sollte diese Person einen Nachmittag mit einer anderen Person verbringen wollen?

du? Was sind die

Tugenden und Werte, die du entwickelt hast und die dich zu einem wertvollen und interessanten Menschen machen? Welche

macht dich besonders?

Übe die Werte, die du respektierst. Du entwickelst Werte, indem du sie praktizierst, wann immer sie aufgerufen werden

denn. Wie der römische stoische Philosoph Epiktet sagte: "Nicht die Umstände machen den Menschen, sondern die

ihn nur sich selbst offenbaren."

Wenn ein Problem auftritt, neigen Menschen dazu, automatisch auf der Grundlage der höchsten Werte zu reagieren, die sie

bis zu diesem Moment entwickelt haben.

Wir entwickeln Werte durch ***Wiederholung***, indem wir uns immer wieder konsistent zu einem bestimmten Wert verhalten

bis es zur Gewohnheit wird und sich so festsetzt, dass wir es automatisch praktizieren. Männer und

Frauen mit hoch entwickelten Charakteren verhalten sich so, wie es ihren höchsten Werten entspricht, und

sie tun es ohne nachzudenken oder zu zögern. Sie stellen sich nicht die Frage, ob sie es tun oder nicht.

tun das Richtige.

Die Struktur der Persönlichkeit

Die **Psychologie** des Charakters umfasst die drei Teile deiner Persönlichkeit:
dein Selbst-Ideal, dein Selbst

Image und dein Selbstwertgefühl.

Dein Selbst-Ideal. Dein Selbstideal ist der Teil deines Geistes, der aus deinen Werten, Tugenden und Idealen besteht,

Ziele, Bestrebungen und deine Vorstellung von der besten Person, die du sein kannst. Mit anderen Worten,

Dein Selbstideal besteht aus den Werten, die du bei anderen am meisten bewunderst und die du am meisten anstrebst

in dir selbst.

Der wichtigste Teil deines Selbstideals ist in dem Wort "Klarheit" zusammengefasst.

Überlegene Menschen

sind diejenigen, die sich absolut klar darüber sind, wer sie sind und was sie glauben. Sie haben vollständige

Klarheit über die Werte, an die sie glauben und für die sie stehen. Sie sind nicht verwirrt oder unentschlossen.

Sie sind standhaft und entschlossen, wenn es um Entscheidungen geht, bei denen ein Wert eine Rolle spielt.

Andererseits sind schwache und unentschlossene Menschen unscharf und unklar über ihre Werte. Sie haben

nur eine vage Vorstellung davon haben, was in einer bestimmten Situation richtig oder falsch ist. Infolgedessen wählen sie den Weg des geringsten

Widerstand und handeln zweckdienlich. Sie tun das, was ihnen am schnellsten und einfachsten erscheint, um das zu bekommen, was

die sie kurzfristig wollen, und machen sich wenig bis gar keine Gedanken über die Folgen der

ihre Taten.

Die Evolution des Charakters. In der Biologie werden die Lebensformen in Kategorien eingeteilt, die von den geringsten bis zu den größten

komplex, vom einzelligen Plankton über das immer komplexere Spektrum des Lebens bis hin zu den

menschlichen Wesen. Auch die Menschen können entlang eines Spektrums organisiert werden, vom kleinsten bis zum größten

am weitesten entwickelt. Die niedrigsten Formen von Menschen sind diejenigen, die keine Werte, Tugenden oder Charakter haben. Diese

Menschen handeln immer zweckmäßig und gehen den Weg des geringsten Widerstands bei ihrer Suche nach unmittelbaren

Befriedigung.

Auf der höchsten Entwicklungsstufe der menschlichen Ethnie stehen jedoch die Männer und Frauen, die

die niemals ihre Ehrlichkeit oder ihren Charakter für irgendetwas aufs Spiel setzen würden,

einschließlich der Androhung von finanziellen Verlusten, Schmerzen oder sogar dem Tod.

George Washington ist berühmt für seine Ehrlichkeit, die sich in der Geschichte zeigt, in der er

gab zu, dass er den Kirschbaum gefällt hatte. Auch die Gründerväter der Vereinigten Staaten von Amerika

Staaten schrieben: "Wir versprechen hiermit unser Leben, unser Vermögen und unsere heilige Ehre", um die Unterzeichnung des

Die Unabhängigkeitserklärung.

In seinem Buch ***Trust: Die sozialen Tugenden und die Schaffung von Wohlstand***, Philosoph Francis

Fukuyama stellte fest, dass sich die Gesellschaften weltweit in zwei Arten unterteilen lassen: Gesellschaften mit "hohem Vertrauen" und "niedrigem Vertrauen".

Vertrauen". Er argumentiert auch, dass die Gesellschaften mit dem höchsten Vertrauen - die, in denen Integrität am meisten bewundert wird,

ermutigt und respektiert werden, sind auch die gesetzestreuesten, freiesten und wohlhabendsten.

Am anderen Ende des gesellschaftlichen Spektrums stehen jedoch die Gesellschaften, die von Tyrannei geprägt sind,

Diebstahl, Unehrlichkeit und Korruption. Diese sind ausnahmslos sowohl undemokratisch als auch

arm.

Vertrauen ist der Schlüssel. Vertrauen ist das Schmiermittel für menschliche Beziehungen. Wo ein hohes Vertrauen zwischen und

zwischen den Menschen, die Wirtschaft floriert und es gibt Chancen für alle. Auf der anderen Seite,

wo das Vertrauen gering ist, werden wirtschaftliche Ressourcen verschwendet, um sich vor Diebstahl zu schützen

und Korruption - oder diese Ressourcen sind überhaupt nicht verfügbar.

In den Vereinigten Staaten haben wir die Verfassung und die Bill of Rights. Diese Dokumente legen die Regeln fest

nach denen die Amerikaner leben wollen. Sie schaffen die Struktur unserer Regierung und garantieren unsere

Rechte. Aber sie gehen davon aus, dass unsere gewählten Vertreterinnen und Vertreter ehrenwerte Männer und Frauen sind, die sich

um diese Rechte zu schützen und zu verteidigen. Sie versuchen, sicherzustellen, dass nur Männer und Frauen mit Charakter

langfristig in unserem wirtschaftlichen, politischen und sozialen Umfeld gedeihen und wachsen können

System. Sie zielen darauf ab

versichern, dass in den meisten Fällen nur Männer und Frauen mit Charakter in hohe Positionen in der Gesellschaft aufsteigen können.

Auch wenn unser System nicht perfekt ist und Menschen mit fragwürdigem Charakter gelegentlich aufsteigen

in prominenten Positionen, aber nur selten für sehr lange. Die grundlegende Forderung der Amerikaner nach Ehrlichkeit und

Integrität führt letztendlich dazu, dass unehrliche Menschen entlarvt und getadelt werden. Die Forderung nach Männern und

Frauen mit Charakter geht unvermindert weiter.

Dein Selbstbildnis: Dein innerer Spiegel. Der zweite Teil deiner Persönlichkeit ist dein ***Selbstbild***. Dieses

ist die Art und Weise, wie wir uns selbst sehen und über uns denken, vor allem vor einem wichtigen Ereignis. Menschen

neigen immer dazu, sich im Äußeren so zu verhalten, wie sie sich im Inneren sehen. Diese

wird oft als unser "innerer Spiegel" bezeichnet, in den wir schauen, bevor wir ein Verhalten zeigen.

Wenn du dich selbst als ruhig, positiv, wahrhaftig und charakterstark siehst, verhältst du dich mit

mehr Stärke und persönliche Macht. Andere Menschen respektieren dich mehr. Du hast das Gefühl, die Kontrolle über dich zu haben

und die Situation.

Mehr noch, wenn du dich tatsächlich so verhältst, dass es mit deinen höchsten Werten übereinstimmt,

verbessert sich dein Selbstbild. Du siehst und denkst in einem besseren Licht über dich selbst. Du

glücklicher fühlen und

mehr Selbstvertrauen. Dein Verhalten und dein Auftreten spiegeln dann diese zunehmende Verbesserung wider

inneres Bild, das du von dir selbst hast, als die bestmögliche Person, die du sein kannst.

Die Menschen neigen dazu, dich so zu akzeptieren, wie du dich selbst einschätzt, zumindest am Anfang. Wenn du siehst und denkst

Wenn du dich selbst als exzellente Person betrachtest, die einen hohen Charakter besitzt, wirst du andere Menschen

mit Höflichkeit, Anmut und Respekt. Im Gegenzug werden sie dich ebenfalls als ehrenhafte Person behandeln und

Charakter.

Dein Selbstwertgefühl: Wie sehr du dich selbst magst. Der dritte Teil deiner Persönlichkeit ist dein ***Selbst***

Wertschätzung. Das ist das, was du über dich selbst denkst, dein emotionaler Kern. Dein Selbstwertgefühl ist definiert als

"wie sehr du dich selbst magst", aber es geht um mehr als nur das. Je mehr du dich als wertvollen Menschen siehst

und wichtige Person bist, desto positiver und optimistischer wirst du sein. Wenn du dich wirklich als

Wenn du dich für wichtig und wertvoll hältst, wirst du andere Menschen auch so behandeln, als wären sie wichtig.

Dein Selbstwertgefühl wird größtenteils davon bestimmt, wie konsistent dein Selbstbild ist, das deine

persönlichen Verhalten, ist mit deinem Selbstideal oder deiner Vision von der besten Person, die du sein kannst.

Immer dann, wenn du dich so verhältst, wie du dir einen guten Menschen vorstellst,

dein Selbstbild

verbessert sich und dein Selbstwertgefühl steigt. Du magst und respektierst dich mehr.

Du fühlst dich glücklich über

dich und andere. Je mehr du dich selbst magst, desto mehr magst du andere, und desto mehr mögen sie dich

im Gegenzug. Wenn du mit Charakter und im Einklang mit deinen höchsten Werten handelst, setzt du dein ganzes Leben

(innerlich und äußerlich) in eine Aufwärtsspirale. In jedem Bereich deines Lebens wird es besser werden und

besser für dich.

Deine Vorbilder haben einen enormen Einfluss auf die Gestaltung deines Charakters. Je mehr du eine Person bewunderst

Person und ihre Qualitäten, desto mehr strebst du - bewusst oder unbewusst - danach, zu

wie diese Person. Deshalb ist Klarheit so wichtig.

Verhalte dich immer konsistent

Wann immer du auf eine Weise handelst, die mit deinen Werten übereinstimmt, fühlst du dich *gut* über dich selbst.

Wann immer du deine Werte kompromittierst, aus welchem Grund auch immer, fühlst du dich *schlecht*. Das bedeutet auch

dass dein Selbstvertrauen und dein Selbstwertgefühl sinken, wenn du deine Werte kompromittierst. Du fühlst

Unbehagen und Minderwertigkeit, Unzulänglichkeit und Unbehagen. Wenn du deine Werte kompromittierst, wirst du tief im Inneren

Innerlich spürst du, dass etwas grundlegend falsch ist.

Fast alle menschlichen Probleme lassen sich durch eine Rückbesinnung auf deine höchsten Werte lösen und

dein Innerstes

Überzeugungen. Wenn du zurückblickst, gab es in deinem Leben wahrscheinlich Situationen, in denen du

deine Werte zu kompromittieren, um eine Investition zu retten, einen Job zu behalten, eine Beziehung zu erhalten, oder

eine Freundschaft aufrechtzuerhalten. In jedem Fall hast du dich schlechter und schlechter gefühlt, bis du schließlich Schluss gemacht hast und

ging weg.

Und wie hast du dich gefühlt, als du endlich die Charakterstärke hattest, wegzugehen? Du fühltest dich

wunderbar! Wann immer du deine Willenskraft und Charakterstärke einsetzt, um zu den Werten zurückzukehren, die

die dir am meisten am Herzen liegen, wirst du mit einem wunderbaren Gefühl von Glück und Freude belohnt. Du

fühlst du dich energiegeladen und frei. Du fragst dich, warum du diese Entscheidung nicht schon vor langer Zeit getroffen hast.

Das Richtige tun

Bei der Entwicklung eines Charakters, der sich auf Selbstdisziplin und Willenskraft stützt, ist langfristiges Denken

wesentlich. Je mehr du über die langfristigen Folgen deines Verhaltens nachdenkst, desto eher ist es

dass du auf kurze Sicht das Richtige tun wirst. Wenn du also eine Wahl oder Entscheidung treffen musst,

Stelle immer die magische Frage: "Was ist hier wichtig?"

Praktiziere die universelle Maxime von Immanuel Kant: "Nimm dir vor, dich so zu verhalten, als ob jede deiner Handlungen

ein universelles Gesetz für alle Menschen werden sollte."

Eine der großen Fragen für die Entwicklung des Charakters ist diese: "Was für eine Welt würde

Was wäre diese Welt, wenn alle Menschen so wären wie *ich*?"

Wann immer du ausrutschst, wann immer du etwas tust oder sagst, das mit deinen höchsten Werten unvereinbar ist,

Steig sofort wieder auf dein Pferd. Sag dir: "Das sieht mir nicht ähnlich!" und beschließe, dass du als nächstes

Zeit wirst du es besser machen.

Was du bewohnst, wächst

Wenn du dich heute in einer Situation befindest, in der du nicht nach deinen höchsten Werten lebst, triff eine Entscheidung,

in dieser Minute die Situation zu konfrontieren und zu bereinigen. In dem Moment, in dem du das tust, wirst du wieder

glücklich zu sein und wieder die Kontrolle zu haben.

Es gibt eine alte indianische Geschichte: "Auf meinen Schultern sitzen zwei Wölfe. Der eine ist ein schwarzer Wolf, böse, der

verleitet mich ständig dazu, die falschen Dinge zu tun und zu sagen. Auf meiner anderen Schulter sitzt ein weißer Wolf, der

ermutigt mich ständig, mein Bestes zu geben."

Ein Zuhörer fragte den alten Mann: "Welcher von diesen Wölfen hat die größte Macht über dich?"

Der alte Mann antwortete: "Der, den ich füttere."

Das Gesetz der Konzentration besagt, dass alles, worauf du dich konzentrierst, in deinem Leben wächst und zunimmt. Wenn du

Wenn du über die Tugenden und Werte nachdenkst und sprichst, die du am meisten bewunderst und respektierst, programmierst du also

diese Werte immer tiefer in dein Unterbewusstsein, bis sie automatisch in deinem Leben wirken.

jede Situation.

Wann immer du deine Selbstdisziplin und Willenskraft einsetzt, um dein Leben konsequent nach diesen

Werte, für die du am meisten bekannt sein willst, wirst du dich schnell auf dem Weg zu einem

ausgezeichnete Person.

Aktionsübungen:

Nimm dir ein Blatt Papier und schreibe deine Antworten auf diese Fragen auf.

1. Nenne drei lebende oder tote Menschen, die du am meisten bewunderst, und beschreibe eine Eigenschaft

von jedem von ihnen, die du respektierst.

2. Bestimme die wichtigste Tugend oder Qualität in deinem Leben, nach der du am meisten strebst

üben oder nachahmen.

3. Identifiziere die Situationen, in denen du dich am sichersten fühlst, in denen du das Gefühl hast

der beste Mensch zu sein, der du sein kannst.

4. In welchen Situationen fühlst du dich am selbstbewusstesten und wertvollsten?

5. Wenn du bereits in jeder Hinsicht ein ausgezeichneter Mensch wärst, wie würdest du dich verhalten

von heute an anders?

6. An welche Eigenschaft möchtest du, dass die Leute denken, wenn dein Name erwähnt wird?

und was könntest du tun, damit das passiert?

7. In welchem Bereich musst du ehrlicher sein und ein höheres Maß an Integrität praktizieren, als du es heute tust?

Kapitel 3

Selbstdisziplin und Verantwortung

"Wer in der Wirtschaft an die Spitze kommen will, muss die Macht und die Kraft der Gewohnheit. Er muss schnell mit den Gewohnheiten brechen, die ihn brechen können, und sich beeilen, die

Praktiken, die zu Gewohnheiten werden, die ihm helfen, den Erfolg zu erreichen, den er sich wünscht."

-J. PAUL GETTY

Deine Fähigkeit und Bereitschaft, dich zu disziplinieren und persönliche Verantwortung für dein Leben zu übernehmen, sind

die für Glück, Gesundheit, Erfolg, Leistung und persönliche Führung unerlässlich sind.

Akzeptieren

Verantwortung ist eine der härtesten aller Disziplinen, aber ohne sie ist kein Erfolg möglich.

Das Versäumnis, Verantwortung zu übernehmen, und der Versuch, die Verantwortung für Dinge in deinem Leben zu übernehmen, die

die dich unglücklich machen, auf andere Menschen, Institutionen und Situationen übertragen, verzerren Ursache und Wirkung völlig,

untergraben deinen Charakter, schwächen deine Entschlossenheit und vermindern deine Menschlichkeit.

Sie führen zu

endlosen Ausreden.

MEINE GROSSE OFFENBARUNG

Als ich einundzwanzig war, lebte ich in einer winzigen Wohnung und arbeitete als Hilfsarbeiter auf dem Bau. I

Ich musste um 5:00 Uhr aufstehen, damit ich drei Busse zur Arbeit nehmen konnte, um um 8:00 Uhr dort zu sein.

Ich kam erst um 19:00 Uhr nach Hause, weil ich den ganzen Tag Baumaterialien geschleppt hatte. I

verdiente gerade genug Geld, um über die Runden zu kommen, und ich hatte kein Auto, fast keine Ersparnisse und gerade genug

Kleidung für meine Bedürfnisse. Ich hatte kein Radio oder Fernsehen.

Es war mitten im kalten Winter, mit einer Temperatur von minus 35 Grad Fahrenheit, und ich

ging ich abends nur selten aus. Stattdessen saß ich, wenn ich genug Energie hatte, in meiner kleinen Wohnung bei meinem

kleinen Tisch in meiner Küchenecke und lese.

Eines Abends, spät in der Nacht, als ich allein am Tisch saß, dämmerte es mir plötzlich

dass "dies mein Leben ist". Dieses Leben war kein Probelauf für etwas anderes. Das Spiel hatte begonnen, und

Ich war die Hauptperson, wie in einem Theaterstück.

Es war wie ein Blitzlicht, das in meinem Gesicht aufleuchtete. Ich schaute auf mich und um mich herum auf meine kleinen

Wohnung, und ich dachte daran, dass ich keinen Highschool-Abschluss hatte.

Die einzige Arbeit, die

Ich war für manuelle Arbeit qualifiziert. Ich verdiente gerade genug Geld, um meine Grundaussgaben zu bezahlen,

und ich hatte am Ende des Monats nur noch sehr wenig übrig.

Ich wusste plötzlich, dass sich nichts ändern würde, wenn ich mich nicht änderte. Niemand sonst war

es für mich tun. In Wirklichkeit interessierte es niemanden sonst. In diesem Moment wurde mir klar, dass ich von diesem Tag an

Ich war für mein Leben und für alles, was mir passierte, selbst verantwortlich. *Ich* war

verantwortlich. Ich konnte meine Situation nicht mehr auf meine schwierige Kindheit oder meine Fehler schieben, die ich

in der Vergangenheit gemacht. Ich hatte das Sagen. Ich saß auf dem Fahrersitz. Das war mein Leben, und wenn ich es nicht tat

etwas ändern, würde es durch die einfache Kraft der Trägheit unendlich so weitergehen.

Diese Enthüllung veränderte mein Leben. Ich war nie wieder derselbe. Von diesem Moment an akzeptierte ich

mehr und mehr Verantwortung für alles in meinem Leben. Ich übernahm die Verantwortung für meine

besser zu machen als vorher, anstatt nur das Nötigste zu tun, um zu vermeiden, dass man

gefeuert. Ich habe die Verantwortung für meine Finanzen, meine Gesundheit und vor allem für meine Zukunft übernommen.

Gleich am nächsten Tag ging ich in meiner Mittagspause in eine örtliche Buchhandlung und begann das lebenslange

die Praxis, Bücher mit Informationen, Ideen und Lektionen zu kaufen, die mir helfen könnten.

Ich habe meine

Leben zur Selbstverbesserung, zum ständigen Lernen auf jede erdenkliche Weise.

Für den Rest meines Geschäftslebens, bis zum jetzigen Zeitpunkt, habe ich, wann immer ich wollte oder

etwas zu lernen, um mir zu helfen, bin ich zum Lernen zurückgekehrt, zum Lesen, zum Zuhören

Audioprogramme und besuche Kurse und Seminare. Ich habe festgestellt, dass man alles lernen kann, was man

die du lernen musst, um jedes Ziel zu erreichen, das du dir gesetzt hast.

Im Laufe der Zeit habe ich gelernt, dass 80 Prozent der Bevölkerung niemals eine vollständige

Verantwortung für ihr Leben zu übernehmen. Sie beschweren sich ständig, kritisieren, entschuldigen sich und beschuldigen

andere Menschen für Dinge in ihrem Leben, über die sie nicht glücklich sind. Die Folgen davon

Diese Denkweise kann jedoch katastrophal sein. Sie können alle Hoffnungen auf Erfolg sabotieren und

Glück im späteren Leben.

Von der Kindheit bis zur Reife

Wenn du aufwächst, wirst du von klein auf darauf konditioniert, dass du dich als nicht

verantwortlich für dein Leben. Das ist normal und natürlich. Wenn du ein Kind bist, sind deine Eltern in

Anklage. Sie treffen alle deine Entscheidungen. Sie entscheiden, welche Lebensmittel du isst, welche Kleidung du

du tragen wirst, mit welchem Spielzeug du spielen wirst, in welchem Haus du leben wirst, welche Schule du besuchen wirst, und

welche Aktivitäten du in deiner Freizeit ausüben wirst. Denn du bist jung, unschuldig und

Ohne es zu wissen, tust du, was sie von dir wollen. Du hast kaum eine Wahl oder Kontrolle.

Wenn du erwachsen wirst, triffst du jedoch immer mehr eigene Entscheidungen in jedem Bereich.

diese Bereiche. Aber aufgrund deiner frühen Programmierung bist du unbewusst darauf konditioniert, dass

dass immer noch jemand anderes für dein Leben verantwortlich ist, dass es immer noch jemanden da draußen gibt, der es kann oder

sollte sich um dich kümmern.

Die meisten Menschen wachsen in dem Glauben auf, dass jemand anderes dafür verantwortlich ist, wenn etwas schief geht.

Jemand anderes hat die Schuld. Jemand anderes ist schuldig. Jemand anderes ist der Bösewicht und sie sind das Opfer.

Das führt dazu, dass die meisten Menschen immer mehr Ausreden für die Dinge in ihrem Leben finden, in der Vergangenheit und in der Gegenwart,

die sie unglücklich machen.

Überwinde die Fehler deiner Eltern

Wenn deine Eltern dich kritisiert haben oder wütend auf dich waren, weil du Fehler gemacht hast, als du aufgewachsen bist

Als du aufgewachsen bist, hast du unbewusst angenommen, dass du irgendwie schuld bist. Wenn deine Eltern dich bestrafen

körperlich oder emotional dafür, dass du etwas getan oder nicht getan hast, was ihnen gefiel oder missfiel, fühltest du

minderwertig und unzureichend.

Wenn deine Eltern dir ihre Liebe vorenthalten haben, um dich zu bestrafen, weil du etwas nicht getan hast, was sie verlangt haben, hast du

sind vielleicht mit tiefen Schuldgefühlen, Unwürdigkeit und Unwürdigkeit aufgewachsen. All diese

Negative Gefühle können sich dann überschneiden und dazu führen, dass du dich als Opfer fühlst, als wärst du nicht verantwortlich für

dich oder dein Leben, wenn du erwachsen bist.

Das häufigste Gefühl, das wir als Erwachsene haben, wenn wir in einem kritischen Elternhaus aufgewachsen sind

Umwelt ist das Gefühl, dass "ich nicht gut genug bin". Aufgrund dieses Gefühls vergleichen wir uns

anderen gegenüber ungünstig. Wir denken, dass andere Menschen, die glücklicher oder selbstbewusster zu sein scheinen, besser sind.

als wir. Wir entwickeln Minderwertigkeitsgefühle. Das kann zu einer emotionalen Falle werden.

Der fatale Irrtum

Wenn wir aus irgendeinem Grund denken, dass andere *besser* sind als wir, nehmen wir unbewusst an, dass wir besser sein müssen.

schlechter als sie sind. Wenn sie "mehr wert" sind als wir, gehen wir davon aus, dass wir "weniger wert" sein müssen.

Dieses Gefühl der Unzulänglichkeit oder Wertlosigkeit liegt an der Wurzel der meisten persönlichen Probleme in unserem Leben

sowie die meisten politischen und sozialen Probleme in unserer Welt, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene.

Um diesen Gefühlen von Schuld und Wertlosigkeit zu entkommen, die uns als Ergebnis der

Wenn wir in unserer Kindheit destruktive Kritik erfahren haben, schlagen wir auf unsere Welt, andere Menschen und Situationen ein. In jedem

Teil unseres Lebens, mit dem wir unglücklich oder unzufrieden sind, ist unsere erste Reaktion, uns umzusehen und

fragen: "Wer ist schuld?"

Die meisten Religionen lehren das Konzept der Sünde, das besagt, dass immer dann, wenn etwas schief geht, die

Jemand hat die Schuld. Jemand hat etwas Schlimmes getan. Jemand ist schuldig. Jemand muss

bestraft. Diese ganze Vorstellung von Schuld und Strafe führt zu immer stärkeren Gefühlen der Wut,

Ressentiments und Verantwortungslosigkeit.

Eine Haltung der Verantwortungslosigkeit

Unsere Gerichte sind heute mit Tausenden von Menschen verstopft, die Wiedergutmachung und Bezahlung für etwas verlangen

was in ihrem Leben schief gelaufen ist. Unterstützt von ehrgeizigen Klägeranwälten gehen die Menschen vor Gericht

eine Entschädigung zu fordern, auch wenn sie selbst völlig schuld an dem Vorfall sind

- *vor allem*, wenn sie selbst schuld sind.

Die Menschen wollen keine Verantwortung übernehmen. Sie verschütten heißen Kaffee über sich selbst und verklagen den schnellen

Lebensmittelrestaurant, das ihnen den Kaffee verkauft hat. Die Leute betrinken sich und kommen von der Straße ab und

und verklagen dann den Hersteller des fünfzehn Jahre alten Autos, das sie gefahren haben. Menschen klettern

auf eine Trittleiter steigen und sich zu weit nach vorne lehnen und zu Boden fallen. Sie verklagen dann den Leiterhersteller

für ihre Verletzungen. In jedem Fall versuchen die Menschen, sich der Verantwortung für ihr eigenes Verhalten zu entziehen

indem du jemand anderem die Schuld gibst, dich entschuldigst und dann eine Entschädigung verlangst.

Negative Emotionen beseitigen

Der gemeinsame Nenner aller Menschen ist der Wunsch, *glücklich* zu sein. Ganz einfach ausgedrückt: Glück

entsteht durch die *Abwesenheit* von negativen Emotionen. Wo es keine negativen Emotionen gibt, ist alles, was übrig ist

positive Emotionen. Daher ist die Beseitigung negativer Emotionen deine große Aufgabe im Leben, wenn du

wirklich glücklich sein wollen.

Es gibt Dutzende von negativen Emotionen. Die häufigsten sind Schuld, Groll und Neid,

Eifersucht, Angst und Feindseligkeit, sie alle laufen letztlich auf ein Gefühl der *Wut* hinaus, das entweder

nach innen oder nach außen.

Wut wird nach innen gelenkt, wenn du sie in dich hineinfrisst, anstatt sie konstruktiv gegenüber anderen auszudrücken.

Wut ist nach außen gerichtet, wenn du andere Menschen kritisierst oder angreifst.

Psychosomatische Krankheit

Negative Emotionen sind die Hauptursache für *psychosomatische* Krankheiten. Diese treten auf, wenn der Verstand

(*psycho*) macht den Körper (*soma*) krank. Negative Emotionen, vor allem wenn sie sich in Form von

Wut, schwächen dein Immunsystem und machen dich anfällig für Erkältungen, Grippe und andere Krankheiten.

Unkontrollierte Wutausbrüche können sogar zu Herzinfarkten, Schlaganfällen und Nervenzusammenbrüchen führen.

Hier ist die große Entdeckung: Alle negativen Emotionen, insbesondere Wut, hängen für ihre

Existenz auf deine Fähigkeit, jemandem oder etwas anderem *die Schuld* für etwas in deinem Leben *zu geben*, das du

nicht glücklich darüber.

Es braucht eine enorme Selbstdisziplin, um nicht andere für unsere Probleme verantwortlich zu machen. Es braucht

enorme Selbstbeherrschung, um keine Ausreden zu suchen.

Es braucht eine enorme Selbstdisziplin, um die volle Verantwortung für alles zu übernehmen, was du bist,

alles, was du wirst, und alles, was dir passiert. Auch wenn du nicht direkt verantwortlich bist

Wenn etwas passiert, wie z.B. der Hurrikan Katrina, bist du für deine Reaktionen verantwortlich, für das, was

du von diesem Moment an tust und sagst. Es erfordert eine enorme Selbstbeherrschung, damit du dich vollständig

Kontrolle über dein Bewusstsein und entscheide dich bewusst dafür, positive, konstruktive Gedanken zu denken, die

dein Leben zu verbessern und die Qualität deiner Beziehungen und Ergebnisse zu steigern. Aber der Lohn ist

ungeheuerlich.

Schuldzuweisungen sind einfach

Auf dem Weg des geringsten Widerstands ist das einfachste und sinnloseste Verhalten von allen, dass eine Person

Du schlägst um dich und gibst anderen die Schuld, wenn etwas schief läuft, egal aus welchem Grund.

Menschen, die die Gewohnheit entwickeln, automatisch Schuld zuzuweisen, werden oft wütend auf

Dinge. Schuldzuweisung

unbelebte Gegenstände, wenn sie nicht wie erwartet funktionieren, ist so albern, dass es fast zu einer milden Form von

des Wahnsinns.

Menschen werden wütend auf Türen, die klemmen. Sie fluchen über Werkzeuge, die sie benutzen, wenn sie selbst

einen Fehler machen. Sie werden wütend, wenn ihr Auto nicht anspringt. Auch wenn es ein lebloses Objekt ist, wenn es

nicht perfekt funktioniert, dann muss das Ding schuld sein. Menschen treten oft gegen ein Auto, auf das sie sauer sind.

oder eine Kiste, über die sie gestolpert sind.

Das Gegenmittel für negative Emotionen

Der schnellste und zuverlässigste Weg, negative Emotionen zu beseitigen, ist, sofort zu sagen: "Ich bin

verantwortlich!" Wann immer etwas passiert, das Ärger oder eine negative Reaktion auslöst,

neutralisiere schnell die negativen Gefühle, indem du sagst: "Ich bin verantwortlich."

Das Gesetz der Substitution besagt, dass du einen negativen Gedanken durch einen positiven ersetzen kannst. Da

Dein Verstand kann nur einen Gedanken auf einmal aufnehmen, wenn du dich bewusst für den positiven Gedanken "Ich

verantwortlich bin", löschst du in diesem Moment alle anderen Gedanken und Gefühle aus.

Es ist nicht möglich, Verantwortung zu übernehmen und gleichzeitig wütend zu sein. Es ist nicht möglich

Verantwortung übernehmen und negative Emotionen erleben. Es ist nicht möglich, Verantwortung zu übernehmen

ohne wieder ruhig, klar, positiv und konzentriert zu werden.

Solange du jemand anderem die Schuld für etwas in deinem Leben gibst, das dir nicht gefällt, wirst du

ein "geistiges Kind" bleiben. Du siehst dich weiterhin als klein und hilflos, wie ein Opfer. Du

weiter um sich schlagen. Wenn du jedoch anfängst, die Verantwortung für alles zu übernehmen, was mit dir passiert

verwandelst du dich in einen "geistig Erwachsenen". Du siehst dich selbst als Verantwortlicher für deine

eigenes Leben und nicht länger ein Opfer.

Bei den Anonymen Alkoholikern treffen sich Menschen, die Probleme mit dem Trinken haben, mit

andere, die die gleiche Situation durchmachen. Was sie herausgefunden haben, ist, dass bis die Person akzeptiert

Verantwortung für seine Probleme zu übernehmen, sowohl mit Alkohol als auch in anderen Lebensbereichen, ist kein Fortschritt

möglich. Aber wenn die Person die Verantwortung übernimmt, ist alles möglich. Das gilt für fast alle

jede schwierige Situation im Leben, in der du deine Unzufriedenheit auf andere Menschen oder Faktoren projizierst

außerhalb deiner selbst.

Geld und Emotionen

Viele unserer größten Probleme und Sorgen im Leben haben mit Geld zu tun: es zu verdienen, es auszugeben,

es zu investieren und vor allem, es zu verlieren. Folglich sind viele unserer negativen Gefühle verbunden mit

Geld in irgendeiner Form. Tatsache ist jedoch, dass du für dein finanzielles Leben verantwortlich bist. Du entscheidest.

Du entscheidest. Du hast die Verantwortung. Du kannst deine finanziellen Probleme oder deine Situation nicht auf andere schieben.

Menschen. Du sitzt auf dem Fahrersitz.

Nur wenn du die Verantwortung für dein Einkommen übernimmst (die du dir ausgesucht hast, um den Job anzunehmen, bist du

(wer hat das Geld ausgegeben, das dich verschuldet hat?), deine Rechnungen (wer hat das Geld ausgegeben, das dich verschuldet hat?) und deine Investitionen (wer

diese Entscheidungen getroffen?) kannst du vom "wirtschaftlichen Kind" zum "wirtschaftlichen Erwachsenen" werden.

Verantwortung und Kontrolle

Es besteht ein direkter Zusammenhang zwischen der Übernahme von Verantwortung und dem Umfang der persönlichen

Kontrolle, die du über dein Leben zu haben glaubst. Das bedeutet: Je mehr du Verantwortung übernimmst, desto

du ein größeres *Gefühl der Kontrolle* hast.

Es besteht auch ein direkter Zusammenhang zwischen dem Maß an Kontrolle, das du zu haben glaubst, und wie

positiv du dich fühlst. Je mehr du das Gefühl hast, dass du ein hohes "Kontrollgefühl" in den wichtigen Bereichen der

dein Leben, desto positiver und glücklicher bist du in allem, was du tust.

Wenn du Verantwortung übernimmst, fühlst du dich stark, mächtig und zielstrebig.
Akzeptieren

Verantwortung beseitigt die negativen Emotionen, die dich des Glücks und der Zufriedenheit berauben.

Das Gegenmittel gegen negative Emotionen ist, in jeder Situation zu sagen: "Ich bin verantwortlich".

Dann schau in

die Situation, um die Gründe zu finden, warum du für das, was passiert ist, oder für das, was vor sich geht, verantwortlich bist.

Deine Intelligenz ist wie ein zweiseitiges Schwert: Sie kann in beide Richtungen schneiden. Du kannst deine

Intelligenz zu rationalisieren, zu rechtfertigen und andere Menschen für Dinge zu beschuldigen, über die du nicht glücklich bist, oder du

kannst du deine Intelligenz nutzen, um Gründe zu finden, warum du für das Geschehene verantwortlich bist, und dann

Maßnahmen, um das Problem zu lösen oder die Situation zu verbessern. Du kannst Ausreden suchen oder Fortschritte machen.

Du hast die Wahl.

Selbst wenn ein Unfall passiert ist, z. B. wenn dein Auto auf dem Parkplatz beschädigt wurde, während du

bei der Arbeit, bist du vielleicht *rechtlich gesehen* nicht schuld an dem Unfall. Aber du bist trotzdem verantwortlich für deine

Antworten, wie du dich als Folge des Geschehens verhältst.

Beschwere dich nie, erkläre nie

Die Führungskraft, die wirklich überlegene Person, zeichnet sich dadurch aus, dass sie die volle Verantwortung für

die Situation. Es ist nicht möglich, sich eine wahre Führungspersönlichkeit vorzustellen, die jammert und sich beklagt, anstatt zu handeln.

handeln, wenn Probleme und Schwierigkeiten auftreten.

Dieser Sinn für "Reaktionsfähigkeit" ist das Kennzeichen einer hoch entwickelten Persönlichkeit:

Du nimmst

Verantwortung für dein Leben, indem du dir im Voraus vornimmst, dass du dich nicht aufregst oder wütend wirst über

etwas, das du nicht beeinflussen oder ändern kannst. Genauso wenig wie du dich über das Wetter ärgerst, tust du

ärgere dich nicht über Umstände und Situationen, über die du keine Kontrolle hast.

Außerdem erlaubst du dir vor allem nicht, in der Gegenwart wütend und unglücklich zu sein, weil

von unglücklichen Erfahrungen oder Situationen aus der *Vergangenheit*. Du sagst: "Was nicht geheilt werden kann, muss

ertragen."

Es ist erstaunlich, wie viele Menschen heute wegen eines vergangenen Ereignisses unglücklich sind, sogar wegen etwas, das

vor vielen Jahren passiert ist. Jedes Mal, wenn sie an das negative Erlebnis denken, werden sie wütend oder

wieder deprimiert. Die gute Nachricht ist, dass du jederzeit aufhören kannst, darüber nachzudenken, zu diskutieren und

die Vergangenheit wieder aufwärmen. Du kannst sie loslassen und stattdessen über deine Ziele und deine unbegrenzten Möglichkeiten nachdenken.

Zukunft. Wie Helen Keller sagte: "Wenn du dich dem Sonnenschein zuwendest, fallen die Schatten hinter dich".

Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle

Jede Selbstdisziplin, Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle beginnt damit, dass du Verantwortung für deine *Gefühle* übernimmst.

Du übernimmst die Kontrolle über deine Emotionen, indem du 100 Prozent Verantwortung für dich selbst und für deine

Antworten auf alles, was dir widerfährt. Du weigerst dich, Ausreden zu finden, dich zu beschweren, zu kritisieren oder

andere Menschen für irgendetwas verantwortlich zu machen. Stattdessen sagst du: "Ich bin verantwortlich", und dann unternimmst du etwas.

Art.

Das einzige Gegengift ist Handeln

Das einzige wirkliche Gegenmittel für Ärger oder Sorgen ist zielgerichtetes Handeln in Richtung deiner Ziele - und das

ist das Thema des nächsten Kapitels. Doch bevor du dich damit beschäftigst, nimm dir heute vor, zuerst

die vollständige Kontrolle über deine Gedanken, Gefühle und Handlungen zu haben und dann so sehr damit beschäftigt zu sein, dass

dir wichtig sind, dass du keine Zeit hast, darüber nachzudenken oder negative Gefühle zu oder über

jeden, egal aus welchem Grund.

Wenn du deine Selbstdisziplin und Willenskraft einsetzt, um die persönliche Verantwortung für

dein Leben, übernimmst du die vollständige Kontrolle über deine Gedanken und Gefühle. Auf diese Weise wirst du ein viel

effektivere, glücklichere und positivere Person in allem, was du tust.

Aktionsübungen:

1. Nimm dir heute vor, 100 Prozent Verantwortung für alles zu übernehmen, was du bist und für

alles, was du wirst. Beschwere dich nie, erkläre nichts.

2. Schau in deine Vergangenheit und wähle eine Person oder ein Ereignis, das dich immer noch unglücklich macht

heute. Anstatt deine negativen Gefühle zu rechtfertigen, suche nach Gründen, warum **du** waren teilweise

verantwortlich für das, was passiert ist.

3. Wähle eine Beziehung in deiner Vergangenheit aus, die dich unglücklich gemacht hat, und nenne drei Gründe, warum **du** für das Geschehene verantwortlich warst.

4. Wähle eine Person aus deiner Vergangenheit, auf die du immer noch wütend bist, und beschließe, ihr zu vergeben

diese Person vollständig für das Geschehene verantwortlich zu machen. Dieser Akt wird dich emotional befreien.

5. Übernimm die volle Verantwortung für deine finanzielle Situation und weigere dich, die Schuld auf andere zu schieben.

finanzielle Probleme auf jemand anderen abwälzen. Welche Schritte wirst du nun unternehmen, um diese Probleme zu lösen?

Situation?

6. Übernehme die volle Verantwortung für deine familiäre Situation, und zwar für jede Person, und dann

ergreife sofort Maßnahmen, um deine Beziehungen zu verbessern, wenn es Probleme gibt.

7. Übernimm 100 Prozent Verantwortung für deine Gesundheit. Nimm dir heute vor, alles zu tun oder zu lassen, was notwendig ist, um eine ausgezeichnete

Gesundheit zu erreichen.

• • •

Kapitel 4

Selbstdisziplin und Ziele

"Disziplin ist die Brücke zwischen Zielen und deren Erreichung."

-JIM ROHN

Deine Fähigkeit, dich selbst zu disziplinieren, um dir klare Ziele zu setzen und dann jeden Tag auf sie hinzuarbeiten

Tag wird mehr zu deinem Erfolg beitragen als jeder andere einzelne Faktor. Du musst Ziele haben, um

lohnende Dinge im Leben zu erreichen. Du hast wahrscheinlich schon einmal gehört, dass "man ein Ziel nicht treffen kann, das

die du nicht sehen kannst."

"Wenn du nicht weißt, wo du hin willst, führt dich jeder Weg dorthin."

Und wie Wayne Gretsky sagte: "Du verpasst jeden Schuss, den du nicht abgibst."

Allein die Tatsache, dass du dir die Zeit nimmst, zu entscheiden, was du in jedem Bereich deines Lebens wirklich willst, kann die

dein Leben komplett.

Der 3-Prozent-Faktor

Es scheint, dass nur 3 Prozent der Erwachsenen schriftliche Ziele und Pläne haben, und ***diese 3 Prozent verdienen mehr***

als alle anderen 97 Prozent zusammen.

Warum ist das so? Die einfachste Antwort ist: Wenn du ein klares Ziel und einen Plan hast, um es zu erreichen, kannst du

Deshalb hast du jeden Tag eine Strecke, auf der du laufen kannst. Anstatt sich ablenken zu lassen von

Ablenkungen und

Ablenkungen, sich verirren oder in die Irre gehen, konzentriert sich immer mehr deiner Zeit auf eine gerade Linie - von

wo du bist und wo du hinwillst. Das ist der Grund, warum Menschen mit Zielen so viel mehr erreichen als

Menschen ohne sie.

Die Tragödie ist, dass die meisten Menschen denken, dass sie bereits Ziele haben. Aber was sie wirklich haben, sind

Hoffnungen und **Wünsche**. Hoffnung ist jedoch keine Strategie für den Erfolg, und ein Wunsch wurde definiert als eine

"Ein Tor, hinter dem keine Energie steckt."

Ziele, die nicht aufgeschrieben und zu Plänen entwickelt werden, sind wie Kugeln ohne Pulver im

Patrone. Menschen mit ungeschriebenen Zielen schießen mit Platzpatronen durchs Leben. Weil sie denken, dass sie

bereits Ziele haben, lassen sie sich nie auf die harte, disziplinierte Arbeit des Zielsetzens ein - und das ist die

Meisterfertigkeit des Erfolgs.

Multipliziere deine Erfolgchancen

Im Jahr 2006 berichtete die *USA Today* über eine Studie, in der Forscher eine große Zahl von Menschen auswählten, die

haben Neujahrsvorsätze gefasst. Dann teilten sie diese Menschen in zwei Kategorien ein: diejenigen, die sich

Neujahrsvorsätze gefasst und aufgeschrieben haben und diejenigen, die Neujahrsvorsätze gefasst hatten, aber

hatte sie nicht aufgeschrieben.

Zwölf Monate später wurden die Befragten dieser Studie erneut befragt, und es zeigte sich, dass

Erstaunlich. Von den Menschen, die Neujahrsvorsätze gefasst hatten, aber *nicht* sie aufgeschrieben, *nur*

4 Prozent hatten ihre Vorsätze tatsächlich umgesetzt. Aber von der Gruppe, die geschrieben *hatte*

ihre Neujahrsvorsätze aufgeschrieben haben (eine Übung, die nur ein paar Minuten dauert), *hatten 44 Prozent*

befolgt sie. Das ist ein Unterschied von mehr als 1.100 Prozent im Erfolg, und es war

durch den einfachen Akt des Festhaltens der Vorsätze oder Ziele auf dem Papier erreicht.

Die Disziplin des Schreibens

Meiner Erfahrung nach, die ich in den letzten fünfundzwanzig Jahren mit mehreren Millionen Menschen gemacht habe, sind die

disziplinierte Akt des Aufschreibens von Zielen, des Aufstellens von Plänen, um sie zu erreichen, und der anschließenden Arbeit an diesen Zielen

Ziele täglich zu erreichen, erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass du deine Ziele erreichst, um das Zehnfache, also um 1.000 Prozent.

Das bedeutet nicht, dass das Aufschreiben deiner Ziele *den* Erfolg *garantiert*, sondern

dass es die

Erfolgswahrscheinlichkeit um das Zehnfache. Das sind sehr gute Quoten, die für dich sprechen,

Vor allem, wenn es nichts kostet oder ein Risiko darstellt, den Stift zu Papier zu bringen - nur ein bisschen Zeit.

Schreiben wird als eine "psycho-neuro-motorische Aktivität" bezeichnet. Der Akt des Schreibens zwingt dich zum Denken und

konzentrieren. Sie zwingt dich dazu, zu entscheiden, was für dich und deine Zukunft wichtiger ist. Das Ergebnis: Wenn

Wenn du ein Ziel aufschreibst, prägst du es deinem Unterbewusstsein ein, das sich dann an die Arbeit macht.

vier Stunden am Tag, um dein Ziel zu verwirklichen.

Manchmal sage ich meinen Seminarteilnehmern: "Nur 3 Prozent der Erwachsenen haben schriftliche Ziele, und jeder

für diese Menschen arbeitet." Im Leben arbeitest du entweder, um deine eigenen Ziele zu erreichen, oder du arbeitest, um

die Ziele von jemand anderem zu erreichen. Welches wird es sein?

Erfolgs- und Misserfolgsmechanismen

Dein Gehirn hat sowohl einen Erfolgsmechanismus als auch einen Misserfolgsmechanismus. Der Misserfolgsmechanismus ist der

die Versuchung, den undisziplinierten Weg des geringsten Widerstands zu gehen, das zu tun, was Spaß macht und einfach ist, anstatt

was hart und notwendig ist. Dein Versagensmechanismus funktioniert automatisch während deines ganzen Lebens,

Das ist der Hauptgrund, warum die meisten Menschen ihr individuelles Potenzial nicht ausschöpfen.

Während dein Fehlschlagmechanismus automatisch funktioniert, wird dein Erfolgsmechanismus durch eine

Ziel. Wenn du dich für ein Ziel entscheidest, setzt du deinen Fehlschlag-Mechanismus außer Kraft, und du kannst die

Richtung deines Lebens. Du wirst von einem Schiff ohne Ruder, das mit den Gezeiten treibt, zu einem

ein Schiff mit einem Ruder, einem Kompass und einem klaren Ziel, das in gerader Richtung auf dein

Ziel.

DIE MACHT DER ZIELE

Ein Kunde von mir hat mir kürzlich eine interessante Geschichte erzählt. Er sagte, er habe an einer meiner

Seminaren im Jahr 1994, in denen ich über die Wichtigkeit sprach, Ziele aufzuschreiben und Pläne zu machen

um sie zu erreichen. Zu dieser Zeit war er fünfunddreißig Jahre alt und verkaufte Autos für ein Autohaus in

Nashville, und verdiene etwa 50.000 Dollar im Jahr.

Er erzählte mir, dass dieser Tag sein Leben verändert hat. Er begann, seine Ziele und Pläne aufzuschreiben und daran zu arbeiten

sie täglich. Zwölf Jahre später verdiente er mehr als 1 Million Dollar im Jahr und war der

Präsident eines schnell wachsenden Unternehmens, das Dienstleistungen an einige der größten Unternehmen der Welt verkauft.

Land. Er sagte mir, er könne sich nicht vorstellen, wie sein Leben verlaufen wäre, wenn er nicht die

ein Blatt Papier heraus und schrieb die Ziele auf, die er in den nächsten Jahren erreichen wollte

voraus.

Übernimm die Kontrolle über dein Leben

Aristoteles schrieb, dass der Mensch ein *teleologischer* Organismus ist, was einfach bedeutet, dass wir

zielorientiert. Deshalb fühlst du dich nur glücklich und hast die Kontrolle über dein Leben, wenn du ein klares Ziel hast

auf das du jeden Tag hinarbeitest. Das bedeutet auch, dass diese Fähigkeit ein lebenslanges Ziel werden kann

setter ist eine der wichtigsten Disziplinen, die du jemals entwickeln wirst.

In der Natur ist die Brieftaube ein bemerkenswerter Vogel. Sie hat einen unheimlichen Instinkt, der es ihr ermöglicht, zu fliegen

zurück, egal, wie weit weg er startet oder in welche Richtung er gehen muss. Du kannst eine

Brieftaube aus ihrem Schlafplatz, stecke sie in einen Käfig, stelle den Käfig in eine Box, decke die Box mit einer Decke zu und

die abgedeckte Kiste hinten auf einen Pickup legen. Dann kannst du 1.000 Meilen in jede Richtung fahren,

öffne den LKW, nimm die Kiste heraus, zieh die Decke aus, öffne den Käfig und wirf die Brieftaube

in die Luft.

Die Brieftaube kreist dreimal, orientiert sich und fliegt dann direkt zu ihrem Zuhause zurück.

Schlafplatz. Er ist das einzige Lebewesen auf der Erde, das diese Fähigkeit hat - außer dem Menschen. Mit Ausnahme von *dir*.

Du hast auch diese bemerkenswerte Fähigkeit, in deinem eigenen Gehirn zu suchen, aber mit einer besonderen

Unterschied. Die Brieftaube scheint *instinktiv* genau zu wissen, wo sich ihr Schlafplatz befindet. Sie

hat dann die Fähigkeit, direkt zu diesem Schlafplatz zurückzufliegen. Wenn der Mensch dagegen ein Ziel programmiert

können sie sich dann auf den Weg machen, ohne *eine Ahnung zu haben*, wohin sie gehen oder wie sie sich

dieses Ziel zu erreichen. Aber wie durch ein Wunder werden sie beginnen, sich zielsicher auf dieses Ziel zuzubewegen, und die

Das Ziel wird sich auf sie zubewegen.

Trotzdem zögern viele Menschen, sich Ziele zu setzen. Sie sagen: "Ich möchte finanziell unabhängig sein, aber ich

habe keine Ahnung, wie ich dorthin kommen soll." Das führt dazu, dass sie sich den finanziellen Erfolg gar nicht als Ziel setzen.

Aber die gute Nachricht ist, dass *du nicht wissen musst, wie du dorthin kommst*. Du musst dir nur darüber im Klaren sein

was du erreichen willst, und der Zielstrebigkeitsmechanismus in deinem Gehirn wird dich zielsicher führen

zu deinem Ziel.

Du kannst zum Beispiel beschließen, dass du deinen idealen Job findest, bei dem du für und

mit Menschen zusammenzuarbeiten, die du magst und respektierst, und eine Arbeit zu machen, die sowohl herausfordernd ist als auch Spaß macht. Du nimmst einige

Zeit, um eine genaue Beschreibung deines idealen Jobs und Arbeitsplatzes aufzuschreiben, und

dann gehst du raus auf den Arbeitsmarkt und beginnst mit der Suche.

Nach einer Reihe von Vorstellungsgesprächen kommst du oft an den richtigen Ort zur richtigen Zeit.

Zeit und finden

du genau den richtigen Job hast. Fast jeder hat diese Erfahrung schon einmal gemacht. Du

Du kannst es nicht zufällig, sondern **gewollt** haben, indem du dir absolut klar darüber wirst, was du

wirklich wollen.

Die Sieben-Schritte-Methode zum Erreichen deiner Ziele

Es gibt sieben einfache Schritte, die du befolgen kannst, um deine Ziele zu setzen und schneller zu erreichen. Es gibt mehr

komplexen und detaillierten Methoden zur Zielerreichung, aber diese Sieben-Schritte-Methode wird es dir ermöglichen

Du wirst zehnmal mehr erreichen, als du jemals zuvor erreicht hast, und du wirst dies viel schneller tun als

die du dir derzeit vorstellen kannst.

Schritt 1: Entscheide genau, was du willst. Sei konkret. Wenn du dein Einkommen erhöhen willst, entscheide

auf einen bestimmten Geldbetrag, anstatt einfach "mehr Geld zu verdienen".

Schritt 2: Schreib es auf. Ein Ziel, das nicht aufgeschrieben ist, ist wie Zigarettenrauch: Er verpufft und

verschwindet. Sie ist vage und substanzlos. Es hat keine Kraft, Wirkung oder Macht. Aber ein schriftliches Ziel wird

etwas, das du sehen, anfassen, lesen und bei Bedarf ändern kannst.

Schritt 3: Lege eine Frist für dein Ziel fest. Wähle einen angemessenen Zeitraum und schreibe das Datum auf, an dem

du es erreichen willst. Wenn das Ziel groß genug ist, setze dir eine endgültige Frist und setze dann Unterfristen oder

Zwischenschritte zwischen dem, wo du heute bist und dem, wo du in Zukunft sein willst.

Eine Deadline dient als "Zwangssystem" in deinem Gehirn. Genauso wie du oft mehr schaffst, wenn du

wenn du unter dem Druck einer bestimmten Frist stehst, arbeitet dein Unterbewusstsein schneller und stärker

effizient, wenn du beschlossen hast, dass du ein Ziel bis zu einem bestimmten Zeitpunkt erreichen willst.

Die Regel lautet: "Es gibt keine unrealistischen Ziele, es gibt nur unrealistische Fristen."

Was tust du, wenn du dein Ziel nicht innerhalb der Frist erreichst? Ganz einfach. Du setzt dir eine neue Frist.

Eine Frist ist nur eine "Schätzung". Manchmal wirst du dein Ziel schon vor der Frist erreichen,

manchmal zum Stichtag und manchmal nach dem Stichtag.

Wenn du dir ein Ziel setzt, dann geschieht das im Rahmen bestimmter äußerer Umstände. Aber

diese Umstände können sich ändern, so dass du auch deine Frist ändern musst.

Schritt 4: Erstelle eine Liste mit allem, was dir einfällt und was du möglicherweise tun könntest, um es zu erreichen

Dein Ziel. Wie Henry Ford sagte: "Das größte Ziel kann erreicht werden, wenn du es einfach herunterbrichst

in genügend kleine Schritte."

- Erstelle eine Liste mit den ***Hindernissen und Schwierigkeiten***, die du überwinden musst, sowohl äußerlich

und intern, um dein Ziel zu erreichen.

- Erstelle eine Liste mit den zusätzlichen ***Kenntnissen und Fähigkeiten***, die du brauchst, um

dein Ziel zu

erreichen.

- Erstelle eine Liste der **Personen**, deren Zusammenarbeit und Unterstützung du brauchst, um dein Ziel zu erreichen.

Ziel.

- Mach eine Liste mit allem, was dir einfällt, was du tun musst, und füge dann hinzu

Liste, wenn dir neue Aufgaben und Verantwortlichkeiten einfallen. Schreibe weiter, bis deine Liste vollständig ist.

Schritt 5: Organisiere deine Liste nach Reihenfolge und Priorität. Eine Liste mit Aktivitäten, die nach

Reihenfolge erfordert, dass du entscheidest, was du zuerst tun musst, was du als zweites tun musst und was du

die du später noch erledigen musst. Außerdem kannst du mit einer nach **Priorität** geordneten Liste feststellen, was

wichtiger ist und was weniger wichtig ist.

Manchmal sind Reihenfolge und Priorität dasselbe, aber oft sind sie es nicht. Wenn du zum Beispiel

Wenn du eine bestimmte Art von Unternehmen gründen willst, solltest du als Erstes ein Gerät kaufen.

Buch oder belege einen Kurs über dieses Geschäft.

Das Wichtigste ist jedoch deine Fähigkeit, einen Geschäftsplan zu entwickeln, der auf vollständigen Marktdaten basiert.

die du nutzen kannst, um die Ressourcen zu sammeln, die du brauchst, um das Unternehmen, das du dir vorstellst, tatsächlich zu gründen.

Geist.

Schritt 6: Setze deinen Plan sofort in die Tat um. Mache den ersten Schritt - und dann den zweiten Schritt und

der dritte Schritt. Mach dich auf den Weg. Werde aktiv. Mach schnell. Zögere nicht.

Denke daran:

Prokrastination ist nicht nur

der Dieb der Zeit; er ist der Dieb des Lebens.

Der Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg im Leben besteht einfach darin, dass die Gewinner den **ersten Schritt** machen.

Sie sind handlungsorientiert. Wie es in *Star Trek* heißt, gehen sie "kühn dorthin, wohin noch nie ein Mensch gegangen ist

vorher." Gewinner/innen sind bereit, auch ohne Erfolgsgarantie zu handeln.

Auch wenn sie bereit sind

Angesichts von Misserfolgen und Enttäuschungen sind sie immer bereit, etwas zu unternehmen.

Schritt 7: Tu jeden Tag etwas, das dich in Richtung deines großen Ziels bringt. Das ist

der entscheidende Schritt, der deinen Erfolg garantiert: Tu etwas, sieben Tage die Woche, 365 Tage im Jahr. Tu

alles, was dich dem Ziel, das dir zu diesem Zeitpunkt am wichtigsten ist, mindestens einen Schritt näher bringt.

Wenn du jeden Tag etwas tust, das dich in Richtung deines Ziels bewegt, entwickelst du

Schwung. Dieser Schwung, dieses Gefühl der Vorwärtsbewegung, motiviert, inspiriert und spornt dich an.

Je mehr Schwung du entwickelst, desto leichter wird es dir fallen, noch mehr Schritte in Richtung deines Ziels zu machen.

Ziel.

In kürzester Zeit wirst du die Disziplin entwickelt haben, dir Ziele zu setzen und diese zu erreichen.

deine Ziele. Es wird

bald leicht und automatisch werden. Du wirst bald die Gewohnheit und die Disziplin entwickeln, zu arbeiten

auf deine Ziele hin, die ganze Zeit.

Die Zehn-Ziele-Übung

Das ist eine der wirkungsvollsten Methoden, um Ziele zu erreichen, die ich je entdeckt habe.

Ich unterrichte es überall

der Welt, und ich praktiziere es selbst fast jeden Tag.

Nimm ein sauberes Blatt Papier zur Hand. Schreibe oben auf die Seite das Wort "Ziele" und das heutige Datum.

Dann diszipliniere dich selbst und schreibe zehn Ziele auf, die du in den nächsten zwölf Jahren erreichen möchtest

Monate. Schreibe finanzielle, familiäre und Fitness-Ziele sowie Ziele für die persönliche Entwicklung auf.

Besitz, wie ein Haus oder ein Auto.

Mach dir im Moment keine Gedanken darüber, wie du diese Ziele erreichen willst. Schreib sie einfach auf

so schnell du kannst. Du kannst bis zu fünfzehn Ziele schreiben, wenn du willst, aber diese Übung erfordert

dass du innerhalb von drei bis fünf Minuten mindestens zehn aufschreibst.



Ein Ziel auswählen

Wenn du deine zehn Ziele aufgeschrieben hast, stell dir für einen Moment vor, dass du alle Ziele erreichen kannst

auf deiner Liste, wenn du sie lange genug und hart genug willst. Stell dir auch vor, du hättest einen "magischen

Zauberstab", mit dem du *jedes* Ziel auf deiner Liste innerhalb von vierundzwanzig Stunden erreichen kannst.

Stunden.

Wenn du eines der Ziele auf deiner Liste innerhalb von vierundzwanzig Stunden erreichen könntest, welches wäre das

größten positiven Einfluss auf dein Leben haben? Welches eine Ziel würde dein Leben verändern oder verbessern?

mehr als alles andere? Welches Ziel, wenn du es erreichen würdest, würde dir helfen, mehr zu erreichen?

deiner anderen Ziele als alles andere?

Wie auch immer deine Antwort auf diese Frage ausfällt, kreise dieses Ziel ein und schreibe es dann oben auf eine

sauberes Blatt Papier. Dieses Ziel wird dann zu deinem "Hauptziel". Es wird dein Fokus

Punkt und das Ordnungsprinzip deiner zukünftigen Aktivitäten.

Mach einen Plan

Sobald du dieses Ziel klar und deutlich formuliert und messbar gemacht hast, setze dir eine Frist

auf dein Ziel. Dein Unterbewusstsein braucht eine Deadline, damit es sich fokussieren und all deine Kräfte bündeln kann.

mentale Kräfte auf das Erreichen von Zielen.

Erstelle eine Liste mit allen Dingen, die dir einfallen, um dein Ziel zu erreichen. Organisiere diese

Liste nach Reihenfolge und Priorität.

Wähle den wichtigsten oder logischsten nächsten Schritt in deinem Plan und setze ihn sofort um. Nimm

der erste Schritt. Tu *etwas*. Tu *irgendetwas*.

Nimm dir vor, jeden einzelnen Tag an diesem Ziel zu arbeiten, bis es erreicht ist. Von diesem Moment an, als

Soweit es dich betrifft, ist "Scheitern keine Option". Sobald du beschlossen hast, dass dieses eine Ziel

die größte positive Auswirkung auf dein Leben haben und du hast es zu deinem wichtigsten Ziel gemacht,

beschließen, dass du so hart wie möglich und so lange wie möglich auf dieses Ziel hinarbeiten wirst und dass du

niemals aufgeben, bis es erreicht ist. Allein diese Entscheidung kann dein Leben verändern.

Nutze das "Mindstorming", um anzufangen

Hier ist eine weitere Technik, mit der du die Wahrscheinlichkeit, dass du dein Ziel erreichst, drastisch erhöhen kannst

dein wichtigstes Ziel. Dies ist die mächtigste Technik für kreatives Denken, die ich je gesehen habe.

Mit dieser Methode sind mehr Menschen reich geworden als mit jeder anderen Methode.

Nimm ein weiteres sauberes Blatt Papier. Schreibe dein Hauptziel oben auf das Blatt in

in Form einer **Frage**. Dann diszipliniere dich selbst und schreibe mindestens zwanzig Antworten auf die

Frage.

Wenn dein Ziel zum Beispiel darin besteht, bis zu einem bestimmten Datum einen bestimmten Geldbetrag zu verdienen, würdest du schreiben

die Frage: "Wie kann ich bis zu diesem Datum \$XXX verdienen?"

Dann diszipliniert du dich selbst, um zwanzig Antworten auf deine Frage zu finden. Diese Übung der

"Mindstorming" wird deinen Geist aktivieren, deine Kreativität freisetzen und dir Ideen liefern, die du vielleicht

an die ich noch nie gedacht habe.

Die ersten drei bis fünf Antworten werden leicht sein. Die nächsten fünf werden schwierig sein, und die letzten zehn Antworten

wird schwieriger sein, als du dir vorstellen kannst, zumindest beim ersten Mal, wenn du diese Übung machst.

Nichtsdestotrotz musst du

Übe dich in Disziplin und Willenskraft, um durchzuhalten, bis du mindestens zwanzig Antworten aufgeschrieben hast.

Wenn du zwanzig Antworten gefunden hast, sieh dir deine Liste an und wähle eine dieser Antworten aus, um

sofort in die Tat umsetzen. Es scheint so, als ob du, wenn du eine einzige Idee auf deiner Liste in die Tat umsetzt, sie auslöst

mehr Ideen und motiviert dich, noch mehr von diesen Antworten in die Tat umzusetzen.

Das große Gesetz von Ursache und Wirkung

Die wichtigste Anwendung des Gesetzes von Ursache und Wirkung ist, dass "Gedanken Ursachen sind, und

Bedingungen sind Auswirkungen."

Deine Gedanken schaffen die Bedingungen für dein Leben. Wenn du dein Denken änderst, änderst du dein

Leben. Deine äußere Welt wird zu einem Spiegelbild deiner inneren Welt.

Die vielleicht größte Entdeckung in der Geschichte des Denkens ist, dass "du wirst, worüber du denkst

die meiste Zeit." Außerdem sagte der Lehrer John Boyle: "Was immer du kannst

denken Sie an eine

Du kannst eine kontinuierliche Basis haben."

Napoleon Hill, Autor des Erfolgsklassikers "*Think and Grow Rich*", der zum ersten Mal in

1939 und wird auch heute noch verkauft - sagte: "Was immer der menschliche Verstand sich ausdenken und glauben kann, kann er auch

erreichen."

Wenn du ständig an dein Ziel denkst und jeden Tag daran arbeitest, wird mehr und mehr von deinem

Die mentalen Ressourcen werden sich darauf konzentrieren, dich diesem Ziel näher zu bringen - und dein Ziel zu erreichen

dir gegenüber.

Die Disziplin, sich täglich Ziele zu setzen, wird dich zu einer kraftvollen, zielstrebigem und unwiderstehlichen Person machen.

Du wirst Selbstwertgefühl, Selbstvertrauen und Selbstachtung entwickeln. Wenn du spürst, dass du dich in Richtung

Wenn du deine Ziele immer schneller erreichst, wirst du schließlich unaufhaltsam sein.

Im nächsten Kapitel werde ich erklären, wie der Einsatz von Selbstdisziplin zur Entwicklung persönlicher Spitzenleistungen

der mächtigste Schritt, den du machen kannst, um alle deine materiellen und emotionalen Ziele zu erreichen.

Aktionsübungen:

1. Nimm dir heute vor, deinen Erfolgsmechanismus einzuschalten und deinen Zielerreichungsmechanismus zu aktivieren, indem du dir genau überlegst, was du im Leben **wirklich** willst.

2. Erstelle eine Liste mit zehn Zielen, die du in absehbarer Zeit erreichen willst.

Schreibe

schreibe sie im Präsens auf, als ob du sie bereits erreicht hättest.

3. Wähle das eine Ziel aus, das den größten positiven Einfluss auf dein Leben haben könnte, wenn du

und schreibe sie oben auf ein weiteres Blatt Papier.

4. Erstelle eine Liste mit allem, was du tun kannst, um dieses Ziel zu erreichen, und ordne sie nach Reihenfolge

und Priorität, und ergreife dann sofort Maßnahmen.

5. Übe dich im Mindstorming, indem du zwanzig Ideen aufschreibst, die dir helfen könnten, dein Ziel zu erreichen.

wichtigsten Ziel und setze dann mindestens eine dieser Ideen in die Tat um.

6. Nimm dir vor, jeden Tag, sieben Tage die Woche, etwas zu tun, um dein wichtigstes Ziel zu erreichen, bis du erfolgreich bist.

7. Erinnere dich immer wieder daran, dass "Scheitern keine Option ist". Egal was passiert, nimm dir vor

durchzuhalten, bis du Erfolg hast.

Kapitel 5

Selbstdisziplin und persönliche Exzellenz

"Wir sind, was wir immer wieder tun; Exzellenz ist also kein Akt, sondern eine Gewohnheit."

-ARISTOTLE

Du bist dein wertvollstes Gut. Dein Leben, dein Potenzial und deine Möglichkeiten sind das

wertvollen Dinge, die du hast. Dein großes Ziel im Leben sollte also sein, dieses Potenzial zu erfüllen und zu

alles, was du zu werden fähig bist.

Deine Möglichkeiten, zu lernen, zu wachsen und dein Potenzial auszuschöpfen, sind unbegrenzt. Heute machen die Menschen ihren Abschluss

in ihren Siebzigern die High School und das College verlassen, neue Fächer lernen und neue

Fähigkeiten. Deine Fähigkeit zu lernen und dich zu erinnern kann dein ganzes Leben lang erhalten bleiben, wenn du deine

Das Gehirn ist lebendig, wach und funktioniert optimal.

Dein wertvollstes finanzielles Gut ist deine *Erwerbsfähigkeit*. Deine Fähigkeit zu arbeiten ist dein wichtigstes

Geldquelle für dein ganzes Leben. Du könntest dein Haus, dein Auto, dein Bankkonto und dein Geld verlieren.

alles, was du besitzt, aber solange du deine Verdienstmöglichkeiten hast, kannst du alles zurückverdienen - und mehr

-in den kommenden Monaten und Jahren.

Deine größte Investition

Den meisten Menschen ist das nicht bewusst. Sie halten ihre Verdienstmöglichkeiten für selbstverständlich. Aber es hat dich deine

dein ganzes Leben lang, um deine Verdienstmöglichkeiten zu entwickeln. Jedes bisschen Bildung, Erfahrung und harte Arbeit, das du

die du in das Erlernen deines Handwerks und die Entwicklung deiner Fähigkeiten investiert hast, sind in den Aufbau dieses Vermögenswertes geflossen.

Deine Einkommensfähigkeit ist wie ein Muskel. Sie kann Jahr für Jahr an Stärke und Kraft zunehmen

als Ergebnis von regelmäßigem Sport. Aber auch das Gegenteil ist der Fall: Wenn du allein gelassen oder ignoriert wirst, wird dein

Die Erwerbsfähigkeit kann ebenso wie deine Muskeln schwächer werden oder sogar abnehmen, weil du einfach

versäumt, es ständig zu aktualisieren.

Mit anderen Worten: Deine Erwerbsfähigkeit kann entweder eine *steigende* oder eine *fallende abschreibungsfähiger* Vermögenswert. Eine

Ein wertsteigernder Vermögenswert ist etwas, dessen Wert und Cashflow jedes Jahr als Ergebnis kontinuierlicher

Investitionen und Verbesserungen. Ein abnutzbarer Vermögenswert ist dagegen etwas, das an Wert verliert

im Laufe der Zeit und erreicht schließlich den Punkt, an dem es "abgeschrieben" wird und keinen oder nur noch einen geringen Wert hat.

Du hast die Wahl, ob deine Verdienstmöglichkeiten von Monat zu Monat steigen oder sinken und

Jahr für Jahr.

Du bist der Präsident

Sieh dich als Präsident deiner eigenen "Personal Services Corporation".
Stell dir vor, du wärst

du dein Unternehmen an die Börse bringen willst. Würdest du dein Unternehmen als

eine Wachstumsaktie, die ihren Wert und ihre Ertragskraft jedes Jahr kontinuierlich steigert?

Oder würdest du dein Unternehmen als ein Unternehmen bezeichnen, das sich auf dem Markt eingependelt hat, das nicht

in Bezug auf die Wertsteigerung und das Einkommen wirklich weiter? Würdest du die Aktie von "You,

Inc." als eine hervorragende Investition? Warum oder warum nicht?

Was dich hierher gebracht hat, wird dich nicht weiterbringen

Manche Menschen verlieren tatsächlich jedes Jahr an Wert, weil sie nicht in der Lage sind, ihr Einkommen zu steigern.

ihr Wissen und ihre Fähigkeiten ständig zu verbessern. Sie sind sich nicht bewusst, dass jedes Wissen und jede

Die Fähigkeiten, die sie heute haben, werden schnell veraltet sein. Sie werden durch neue Kenntnisse und Fähigkeiten ersetzt

dass du, wenn du sie nicht hast und jemand anderes sie hat, Gefahr läufst, von deinem Partner überholt zu werden.

Wettbewerb.

Werde Teil der Top 20 Prozent

In Kapitel 1 habe ich erwähnt, dass die 80/20-Regel für das Einkommen gilt: Die obersten 20 Prozent der Menschen in unserer

Gesellschaft verdienen und kontrollieren 80 Prozent des Vermögens. Laut *Forbes*, *Fortune*, *Business Week*, der

Wall Street Journal und der IRS, kontrollieren die obersten 1 Prozent der Amerikaner nach vielen Schätzungen so viel

als 33 Prozent des Vermögens.

Die interessanteste Entdeckung bei der Einkommensungleichheit ist, dass die meisten Millionäre, Multimillionäre,

und Milliardäre in Amerika sind die *erste* Generation. Sie begannen mit wenig oder nichts und verdienten alles

ihr Geld in einem einzigen Leben selbst zu verdienen.

In Amerika gibt es ein hohes Maß an Einkommensmobilität, d.h. du kannst von der

unteren Einkommensstufen zu den oberen Stufen. Fast jeder, der heute zu den oberen 20 Prozent gehört

begann in den unteren 20 Prozent. Von diesem Punkt an begannen sie, etwas anderes mit ihrer Zeit anzufangen

und ihr Leben, und als Folge davon setzen sie sich direkt auf die Aufwärtsrolltreppe der finanziellen

Erfolg.

Keine Grenzen für dein Potenzial

Der durchschnittliche Einkommenszuwachs in Amerika liegt bei etwa 3 Prozent pro Jahr, was in etwa der Rate der

Inflation und Anstieg der Lebenshaltungskosten. Menschen, deren Einkommen um 3 Prozent pro Jahr steigt, haben nur selten

weiterkommen. Sie haben einen **Job**, den man auch als Akronym für "Just **O** ver **B**roke" betrachten kann.

Aber Tatsache ist, dass niemand besser ist als du und niemand schlauer ist als du. Wenn jemand etwas tut

besser als du heute bist, ist das einfach der Beweis dafür, dass er gelernt hat, wie das Gesetz von Ursache und Wirkung

gilt für seine Arbeit, und er hat begonnen, die Dinge zu tun, die auch andere erfolgreiche Menschen getan haben.

Die Anwendung des Gesetzes von Ursache und Wirkung auf dein persönliches Leben ist "lernen und tun".

Das Erreichen von persönlichen Spitzenleistungen ist eine Entscheidung, die du triffst - oder die du nicht triffst. Aber in

Wenn du dich nicht für Spitzenleistungen in deinem gewählten Bereich einsetzt, wirst du automatisch zum Durchschnitt.

Leistung - oder sogar Mittelmäßigkeit. Niemand wird zufällig exzellent oder indem er einfach zur Arbeit geht

jeden Tag. Exzellenz erfordert eine klare Entscheidung und ein lebenslanges Engagement.

Die Schlüssel zum einundzwanzigsten Jahrhundert

Wissen und Können sind der Schlüssel zum einundzwanzigsten Jahrhundert. Die beste Person zu werden, die du kannst

zu sein und an die Spitze deines Fachgebiets zu gelangen, erfordern die Anwendung von Selbstdisziplin während des gesamten

dein Leben. Mentale Fitness ist wie körperliche Fitness: Wenn du beides erreichen willst, musst du hart daran arbeiten.

dein Leben. Du darfst niemals nachlassen. Du musst ständig lernen und wachsen - jeden Tag, jede Woche und

Monat - während deiner gesamten Karriere (und in anderen Bereichen deines Lebens), wenn du zu den Top 20 gehören willst.

Prozent und bleibe dort. Um mehr zu verdienen, musst du mehr ***lernen***.

Abraham Lincoln schrieb einmal: "Die Tatsache, dass einige reich geworden sind, beweist, dass andere es auch schaffen können.

es auch."

Was andere geschafft haben, kannst du auch schaffen, wenn du ***es*** lernst. Jeder, der an der Spitze steht, war

einmal ganz unten. Viele Menschen, die aus durchschnittlichen oder armen Familien mit durchschnittlichen Einkommen kommen oder

die in durchschnittlichen Verhältnissen aufgewachsen sind, haben sich zu einigen der prominentesten Menschen in

ihre Felder. Und was Hunderttausende und sogar Millionen von anderen Menschen getan haben, kannst du auch tun

auch. Der Philosoph Bertrand Russell schrieb einmal, dass "der beste Beweis dafür, dass etwas sein kann

ist, dass jemand anderes es bereits getan hat."

Vom Gewöhnlichen zum Außergewöhnlichen

Sehr oft siehst du Menschen, die nicht so intelligent oder talentiert zu sein scheinen wie du, die

die trotzdem bemerkenswerte Dinge in ihrem Leben vollbringen. Es gibt nichts, was dich dazu bringt

Es gibt nichts ärgerlicheres, als zu sehen, dass jemand, der *dümmer* zu sein scheint als du, besser ist als du. Wie kann das

sein?

Die Antwort ist einfach: An einem bestimmten Punkt in ihrem Leben haben sie erkannt, dass der Schlüssel zum Erfolg darin liegt

persönliches und berufliches Wachstum. Es war ein Bekenntnis zu lebenslangem Lernen.

Die gute Nachricht ist, dass fast jede wichtige Fähigkeit *erlernbar* ist. Jede unternehmerische Fähigkeit ist erlernbar.

Jeder, der in irgendeinem Bereich des Geschäfts tüchtig ist, war früher einmal völlig unwissend in diesem Bereich.

Jede Verkaufsfertigkeit ist erlernbar. Jeder Spitzenverkäufer war einmal ein Anfänger und konnte nicht

einen Anruf tätigen oder einen Verkauf abschließen. Alle Fähigkeiten zum Geldverdienen sind auch erlernbar. Fast jeder wohlhabende

Person war einmal arm. Du kannst alles lernen, was du lernen musst, um jedes Ziel zu erreichen, das du dir setzt

selbst.

Eine Entscheidung treffen

Das ist der Startpunkt deines Aufstiegs und deines Weges zu einem der kompetentesten,

angesehensten und bestbezahlten Menschen in deinem Bereich zu finden, ist einfach: **Triff eine Entscheidung!**

Es heißt, dass jede große Veränderung in deinem Leben entsteht, wenn dein Geist mit einer neuen Idee kollidiert.

Idee und du entscheidest dich dann, etwas anderes zu tun. Du triffst die Entscheidung, deine

Du willst dich weiterbilden, deine Fähigkeiten verbessern oder auf eine gute Hochschule gehen. Du triffst die Entscheidung, ein neues

Geschäft. Du triffst die Entscheidung, einen bestimmten Job anzunehmen oder eine bestimmte Karriere zu beginnen.

Du machst eine

Entscheidung, dein Geld auf eine bestimmte Weise zu investieren. Und vor allem triffst du die Entscheidung, der Beste zu sein.

in deinem Bereich.

Viele Menschen sagen, dass sie gerne **glücklich, gesund, dünn** und **reich** sein möchten. Aber (wie in

Kapitel 4), reichen **Wünsche** und **Hoffnungen** nicht aus. Du musst eine feste, unmissverständliche Entscheidung treffen, die

du bereit bist, jeden Preis zu zahlen und jeden Weg zu gehen, um die Ziele zu erreichen, die du dir gesetzt hast

dich selbst. Du musst diese Entscheidung treffen und dann deine mentalen Brücken hinter dir abbrennen. Von diesem

Minute nimmst du dir vor, weiter an dir und deinem Handwerk zu arbeiten, bis du die Top 20 erreichst.

Prozent - oder mehr.

Folge den Anführern, nicht den Mitläufern

Wenn du dich entscheidest, einer der Besten in deinem Bereich zu sein, schau dich um und

die Menschen identifizieren

die bereits an der Spitze stehen:

- Welche Eigenschaften haben sie gemeinsam?
- Wie planen und organisieren sie ihren Tag?
- Wie ziehen sie sich an?
- Wie gehen, sprechen und verhalten sie sich gegenüber anderen Menschen?
- Welche Bücher lesen sie?
- Wie verbringen sie ihre Freizeit?
- Mit wem arbeiten sie zusammen?
- Welche Kurse haben sie besucht?
- Welche Audioprogramme hören sie in ihren Autos?

Dies sind nur einige der Fragen, die du stellen solltest, um herauszufinden, was erfolgreiche Menschen sind

die du vielleicht auch tun musst. Schließlich kannst du kein Ziel treffen, das du nicht sehen kannst.

Die Wahl der richtigen Vorbilder kann einen enormen Einfluss auf deine Zukunft haben. Dr. David

MacLelland von Harvard und Autor von *The Achieving Society* kam zu dem Schluss, dass die Wahl einer

"Bezugsgruppe" kann bis zu 95 Prozent deines Erfolgs und deiner Leistungen im Leben bestimmen. Deine

Referenzgruppe besteht aus den Menschen, von denen du denkst, dass sie "genau wie ich" sind. Deine natürliche Tendenz ist, dass du

die Einstellungen, den Kleidungsstil, die Meinungen und den Lebensstil der Menschen zu übernehmen, die

die du die meiste Zeit

identifizierst und assoziiert.

FLIEGE MIT DEN ADLERN

Vor einigen Jahren erzählte mir einer meiner Seminarteilnehmer seine Geschichte. Bob Barton sagte, er habe

fing in seinen Zwanzigern in einem großen Unternehmen mit etwa zweiunddreißig Verkäufern in seiner Branche an. Es

war sein erster richtiger Job, und er fing ganz unten an. Weil er neu war, hing er herum

mit den anderen Juniorverkäufern. Wie man so schön sagt: "Gleich und gleich gesellt sich gern".

Nach ein oder zwei Monaten bemerkte Bob, dass die Top-Verkäufer im Büro auch mit

einander. Sie verbrachten keine Zeit mit den jüngeren Verkäufern. Sie verbrachten auch ihre Zeit

anders. Als Bob morgens zur Arbeit kam, waren die Top-Verkäufer schon da,

Sie planen ihren Tag, arbeiten am Telefon und vereinbaren Termine. Bob bemerkte auch

dass die Junior-Verkäufer später reinkommen, Kaffee trinken, die Zeitung lesen und

Ausreden, um keine

Verkaufsgespräche zu führen. VON

DEN BESTEN LERNEN

Bob beschloss, sich nach den Top-Verkäufern im Büro zu richten. Er schaute sich

die Art, wie sie sich kleideten und pflegten, und er beschloss, sich so zu kleiden und zu pflegen

sie taten. Jede

Morgens stellte er sich vor den Spiegel und fragte sich: "Sehe ich aus wie einer der besten

Verkäufern in meinem Büro?"

Wenn die Antwort "Nein" lautete, ging er zurück und wechselte seine Kleidung, bis er das Gefühl hatte, dass er so aussah, wie er es sich vorgestellt hatte.

gut wie die besten Leute. Er begann schon vor 8:30 Uhr ins Büro zu kommen und seinen Tag zu organisieren.

so dass er bereit war, Anrufe zu tätigen, sobald seine Kunden für ihn verfügbar waren.

Eines Tages fragte Bob einen der Top-Verkäufer, ob er ein Buch oder ein Hörbuch empfehlen könnte

Programm, das ihm helfen würde. Es stellt sich heraus, dass Top-Leute immer bereit sind, anderen Menschen zu helfen

verbessern. Als er die Empfehlung erhielt, ging Bob sofort los, besorgte das Buch und schickte

weg für das Audioprogramm. Er hat das Buch gelesen und sich die Sendung angehört und dann berichtet

zurück zum Spitzenverkäufer. Der Top-Verkäufer gab ihm noch einige Ratschläge, was er lesen und

hören, die Bob alle befolgt hat. TU,

WAS DIE SPITZENLEUTE TUN

Bob fragte einen anderen Verkäufer, wie er seinen Tag plane, und dieser zeigte ihm seine

Zeitmanagement-System. Also begann Bob, seinen Tag so zu planen und zu organisieren, wie es die Top-Verkäufer

hat es geschafft. Indem er sich diese Spitzenverkäufer als Vorbilder nahm und ihnen nacheiferte, wann immer es möglich war,

Bob begann, mehr Termine zu vereinbaren, mehr Interessenten zu treffen und mehr Verkäufe zu tätigen. Innerhalb von sechs

Monaten war er auch einer der besten Verkäufer im Büro.

Zu diesem Zeitpunkt hatten ihn die Top-Verkäufer bereits zum Kaffee und Mittagessen eingeladen, und er wurde zu einem der

und nicht einer der jüngeren Mitarbeiter. Im nächsten Jahr ging Bob in den nationalen Vertrieb

Konferenz, wo er viele Spitzenleute aus dem ganzen Land traf. Er suchte ganz bewusst

und sie um ihren Rat gebeten: Welche Bücher würden sie empfehlen? Welche Audioprogramme

würden sie empfehlen? Welche Seminare hatten sie besucht? Welche Strategien haben sie gefunden, die

beim Aufbau ihres Verkaufsgeschäfts am effektivsten waren?

BEFOLGE DIE RATSCHLÄGE, DIE DU BEKOMMST

Bob tat etwas, was nur wenige Menschen tun: Wenn er einen Ratschlag erhielt, tat er

folgte ihm. Er

den Ratschlag sofort in die Tat umsetzten und dann den Leuten, die ihn gegeben hatten, Bericht erstatteten

ihn.

Innerhalb von vier Jahren wurde Bob zu einem der Top-Verkäufer im Land. Seine Freunde und

Mitarbeiter/innen waren die anderen Top-Verkäufer/innen in seiner und in den anderen Filialen. Sein Einkommen

hatte sich um ein Vielfaches erhöht. Er trug schöne Kleidung, fuhr ein neues Auto und wohnte in einem schönen Haus,

und hatte eine wunderbare Frau. Und er sagte, dass dies alles dadurch zustande kam, dass er die besten Leute um

ihren Input und wendet ihn dann auf seine Verkaufsaktivitäten an.

Aber jetzt kommt der Knackpunkt: Immer wieder wurden die Top-Leute, diejenigen, die die Verkäufe gewonnen hatten

Preisverleihungen Jahr für Jahr, erzählte Bob dasselbe: Er war der erste Mensch, der jemals auf

zu ihnen und bat sie um Rat. Niemand sonst hatte sie je aufgesucht und sie gefragt, warum

sie so erfolgreich waren.

Die Antworten sind alle schon gefunden

Hier ist eine große Entdeckung: Alle Antworten sind gefunden worden. Alle Wege zum Erfolg sind bereits

entdeckt. Alles, was du lernen musst, um an die Spitze deines Fachgebiets zu gelangen, wurde bereits

von hunderten oder sogar tausenden anderen Menschen gelernt. Und wenn du sie um Rat fragst, werden sie dir

sie dir geben. Erfolgreiche Menschen lassen ihre Anrufe warten, sagen andere Termine ab und legen

ihre Arbeit beiseite, um anderen Menschen zu helfen, erfolgreich zu sein. Aber ***du musst fragen***, und dann musst du ***folgen***

ihren Rat, wenn sie ihn dir geben.

Wenn du sie nicht direkt fragen kannst, lies ihre Bücher und besuche ihre Vorträge und Seminare. Audio anhören

Programme, die von erfolgreichen Menschen erstellt wurden. Manchmal kannst du ihnen E-Mails schicken und sie um Rat fragen.

Lerne von den Besten.

Setze dir ein hohes Einkommen als Ziel

Wenn es dein Ziel ist, zu den Top 20 Prozent der Geldverdiener in deinem Bereich zu gehören, musst du als Erstes Folgendes tun

ist herauszufinden, was die Menschen in den oberen 20 Prozent heute verdienen. Diese Information ist verfügbar. Einfach

frag herum. Sieh dir Branchenstatistiken an. Gehe auf Google. Du kannst diese Informationen finden, wenn du danach suchst.

Sobald du weißt, welches Einkommen du anstrebst, schreibst du es als Ziel auf. Mach einen Plan

um dieses Einkommensniveau zu erreichen, und arbeite jeden Tag daran. Hör niemals auf, bis du es erreicht hast.

Das Geheimnis für ein hohes Einkommen im Geschäft und im Verkauf ist ganz einfach: ***lernen und tun.***

Wie das Aufbocken einer

Auto, verbesserst du dich Schritt für Schritt. Jedes Mal, wenn du eine neue Fähigkeit lernst und übst, steigerst du dich

deine Verdienstmöglichkeiten - und sie bleiben erhalten. Solange du deine Verdienstmöglichkeiten erhöhst, bleibst du

Du steigst auf ein höheres Niveau, von dem du nur selten herunterkommst.

Nutze die 3-Prozent-Formel, um in dich selbst zu investieren

Um deinen lebenslangen Erfolg zu garantieren, entscheide dich heute, 3 Prozent deines Einkommens zu investieren

in dich selbst. Das scheint die magische Zahl für lebenslanges Lernen zu sein. Laut der amerikanischen

Society for Training and Development, ist dies der Prozentsatz, den die profitabelsten 20 Prozent der

Unternehmen in jeder Branche investieren in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter/innen.

Entscheide dich heute für

3 Prozent deines Einkommens in dich selbst zu investieren, um dich zu einem wertsteigernden Vermögenswert zu machen, um

steigerst du kontinuierlich deine Verdienstmöglichkeiten.

Wenn dein jährliches Einkommensziel 50.000 \$ beträgt, nimm dir vor, 3 Prozent dieses Betrags, also 1.500 \$, zu investieren.

jedes Jahr in dich selbst investieren, um dein Wissen und deine Fähigkeiten zu erhalten und zu verbessern. Wenn dein *Einkommensziel* ist

100.000 \$, nimm dir vor, 3.000 \$ pro Jahr in dich selbst zu investieren, um sicherzustellen, dass du dieses Niveau erreichst.

Einkommen.

DIE AUSZAHLUNG IST AUSSERGEWÖHNLICH

Vor ein paar Jahren hielt ich ein Seminar in Detroit, als ein junger Mann um die dreißig Jahre alt war,

kam in der Pause auf mich zu. Er erzählte mir, dass er zuerst zu meinem Seminar gekommen war und meine "3

Prozent-Regel" vor etwa zehn Jahren. Damals hatte er das College abgebrochen, lebte in einem

zu Hause, fuhr ein altes Auto und verdiente etwa 20.000 Dollar im Jahr als Verkäufer von Büro zu Büro.

Nach dem Seminar beschloss er, dass er die 3-Prozent-Regel auf sich selbst anwenden würde, und er

tat dies sofort. Er berechnete, dass 3 Prozent seines Einkommens von 20.000 Dollar

\$600. Er begann

Verkaufsbücher zu kaufen und sie jeden Tag zu lesen. Er investierte in zwei Audio-Lernprogramme über

Verkauf und Zeitmanagement. Er besuchte ein Verkaufsseminar. Er investierte die gesamte 600 \$ an sich,

beim Lernen, besser zu werden.

In diesem Jahr stieg sein Einkommen von 20.000 auf 30.000 Dollar, was einer Steigerung von 50 Prozent entspricht.

Er sagte, er

konnte den Anstieg mit großer Genauigkeit auf die Dinge zurückführen, die er in der Schule gelernt und angewendet hatte.

Bücher, die er gelesen hatte, und die Audioprogramme, die er sich angehört hatte. Also investierte er im folgenden Jahr

3 Prozent von 30.000 Dollar, also insgesamt 900 Dollar, wieder in sich hinein. In diesem Jahr stieg sein Einkommen von

30.000 bis 50.000 Dollar. Er begann zu denken: "Wenn mein Einkommen um 50 Prozent pro Jahr ansteigt

3 Prozent in mich selbst investieren, was würde passieren, wenn ich 5 Prozent

investieren würde? DIE MESSLATTE IMMER HÖHER LEGEN

Im nächsten Jahr investierte er 5 Prozent seines Einkommens, also 2.500 Dollar, in sein Lernprogramm. Er nahm

mehr Seminare, reiste quer durchs Land zu einer Konferenz, kaufte mehr Audio- und Video-Lernprogramme

Programme und stellte sogar einen Teilzeittrainer ein. Und in diesem Jahr **verdoppelte sich** sein Einkommen bis 100.000 \$.

Danach entschied er sich, wie bei Texas Hold-Em, "all in" zu gehen und seine Investition in

sich auf 10 Prozent pro Jahr. Er erzählte mir, dass er das seither immer gemacht hat.

Ich fragte ihn: "Wie hat sich die Investition von 10 Prozent deines Einkommens in dich selbst auf deine

Einkommen?"

Er lächelte und sagte: "Ich habe letztes Jahr eine Million Dollar an persönlichem Einkommen überschritten. Und ich investiere immer noch

10 Prozent meines Einkommens jedes Jahr in mich selbst investieren."

Ich sagte: "Das ist eine Menge Geld. Wie schaffst du es, so viel Geld für persönliche Dinge auszugeben?

Entwicklung?"

Er sagte: "Es ist schwer! Ich muss im Januar anfangen, Geld für mich selbst auszugeben, damit ich alles investieren kann.

bis zum Ende des Jahres. Ich habe einen Image-Coach, einen Verkaufs-Coach und einen Sprech-Coach. Ich habe eine große

Bibliothek in meinem Haus mit allen Büchern, Audioprogrammen und Videoprogrammen über Verkauf und persönliche

Erfolg, den ich finden kann. Ich besuche Konferenzen auf nationaler und internationaler Ebene in meinem Fachgebiet. Und meine

Das Einkommen wird jedes Jahr höher und höher."

Drei einfache Schritte, um der Beste zu werden

Um zu den Besten in deinem Bereich zu gehören, braucht es vor allem Disziplin und Einsatz

sonst. Es gibt drei einfache Schritte, die du befolgen kannst, um der/die Beste auf deinem Gebiet zu werden:

1 . Lies jeden Tag sechzig Minuten in deinem Bereich. Schalte den Fernseher und die

Radio, setzen

Lege die Zeitung beiseite und lese jeden Tag eine Stunde lang Material über dein Fachgebiet, bevor du anfängst

arbeiten.

2 . Höre dir in deinem Auto pädagogische Audioprogramme an. Starte sie und stoppe sie, wenn du

zuhören, damit du über das Gehörte **nachdenken** und **überlegen kannst**, wie du das

Ideen für deine Arbeit.

3 . Besuche regelmäßig Kurse und Seminare in deinem Bereich. Suche sie auf. Nimm online

Kurse, die es dir ermöglichen, deine Fähigkeiten zu verbessern und deine geben dir wichtige Anregungen, die du nutzen kannst, um noch erfolgreicher zu sein.

Die Kraft des Lernens mit Zinseszins ist erstaunlich. Je mehr du lernst,

desto mehr **kannst** du lernen. Je mehr du lernst, desto besser funktioniert dein Gehirn und desto schlauer wirst du.

Dein Gedächtnis und deine Behaltensrate verbessern sich. Je mehr du lernst, desto mehr Beziehungen findest du

zwischen etwas, das du einmal gelernt hast, und etwas, das du zu einem anderen Zeitpunkt lernst.

Höre nie auf zu lernen und zu wachsen.

Die Erlangung der Meisterschaft

Wie lange dauert es, um dein Fachgebiet zu beherrschen? Nach Ansicht der Experten dauert der Erwerb von

Die "Meisterschaft" erfordert etwa sieben Jahre oder 10.000 Stunden harte Arbeit. Es dauert sieben Jahre, um ein

Meisterverkäufer. Es dauert sieben Jahre, um ein erfolgreicher Geschäftsmann zu werden.

Es dauert sieben Jahre

um ein hervorragender Dieselmechaniker zu werden. Es dauert sieben Jahre, um ein guter Gehirnchirurg zu werden. Es

Es scheint sieben Jahre oder 10.000 Stunden harte Arbeit zu brauchen, um in einem Bereich an die Spitze zu kommen. Du könntest also

dann kannst du auch gleich loslegen. Die Zeit wird sowieso vergehen.

Der Ausgangspunkt für das Erreichen von Meisterschaft ist, dass du ***dich zu Spitzenleistungen verpflichtest.***

Ich habe noch nie einen

Person, die die Entscheidung getroffen hat, zu den besten 20 Prozent in ihrem Fachgebiet zu gehören, und die es letztendlich nicht geschafft hat

es zu erreichen. Und ich habe noch nie eine Person getroffen, die es ***nicht*** geschafft hat, diese Entscheidung zu treffen. Das Treffen der

Entscheidung zu treffen und ihr dann mit kontinuierlichem, zielgerichtetem und diszipliniertem Handeln zu folgen, ist unerlässlich.

Talent ist nicht genug

Wie ich bereits erwähnt habe, schreibt Geoffrey Colvin in seinem Bestseller, ***Talent wird überschätzt,***

Die meisten Menschen lernen im ersten Jahr, wie sie ihren Job machen, und werden dann nie besser. Sie werden einfach

in ihren Jobs ausruhen. Aber die einzige Richtung, in die du fahren kannst, ist ***bergab.***

Viele Menschen arbeiten viele Jahre lang in einem Job und steigen nie über den Durchschnitt hinaus. Sie werden

machen ihren Job von acht bis fünf, aber sie machen keinen Finger krumm, um ihre Fähigkeiten zu verbessern.

Sie werden nicht investieren

keine Zeit, ihr Handwerk zu erlernen, es sei denn, ihr Unternehmen bezahlt die zusätzliche Ausbildung und gibt ihnen die Zeit

aus, um es zu nehmen.

Der Durchschnittsmensch macht nur eine durchschnittliche Arbeit und verdient daher ein durchschnittliches Einkommen und

macht sich sein ganzes Leben lang Sorgen um Geld. Er merkt nie, dass es oft nur ein dünner Schleier ist, der ihn von den anderen trennt.

die durchschnittliche Person von der hervorragenden Person. Tatsache ist, dass "wenn du nicht besser wirst, bist du

immer schlimmer." Keiner bleibt lange an einem Ort.

Zwei Stunden am Tag bringen dich an die Spitze

Es wurde errechnet, dass du nur etwa zwei *zusätzliche Stunden* pro Tag investieren musst, um von der

Durchschnitt zum Überdurchschnittlichen. Nur zwei zusätzliche Stunden pro Tag werden dich davon abhalten, dir über Geld Gedanken zu machen.

dein Leben, um einer der bestbezahlten Menschen in deinem Bereich zu sein.

Die Leute fragen sofort: "Woher soll ich jeden Tag zwei Stunden mehr Zeit haben?"

Es ist ganz einfach: Nimm ein Blatt Papier und führe die folgende einfache Berechnung durch:

- Berechne die Anzahl der Stunden in einer Woche: 7 Tage mal 24 Stunden sind 168 Stunden.
- Wenn du vierzig Stunden für die Arbeit und sechsundfünfzig Stunden für den Schlaf abziehst, bleiben dir zweiundsiebzig

Stunden übrig.

- Wenn du drei Stunden pro Tag (einundzwanzig Stunden) für die Vorbereitungen und die Anreise abziehst

Wenn du von der Arbeit kommst, hast du einundfünfzig Stunden Freizeit, die du nach Belieben nutzen kannst.

- Wenn du jeden Tag zwei Stunden in dich selbst investierst, also vierzehn Stunden pro Woche, hast du immer noch

Bleiben siebenunddreißig Stunden übrig. Das sind durchschnittlich mehr als fünf Stunden Freizeit pro Tag.

Alles, was du tun musst, ist, dir jeden Tag zwei Stunden Zeit zu nehmen, um dich von durchschnittlicher Leistung zu

überragende Leistung bei allem, was du tun willst.

Die Gewohnheit des kontinuierlichen Lernens entwickeln

Die beste Nachricht ist, dass, wenn du anfängst, Literatur zur persönlichen oder beruflichen Entwicklung zu lesen,

Audio-Programme im Auto anhören, zusätzliche Kurse besuchen und deine Fähigkeiten in der

Abends und an den Wochenenden, anstatt fernzusehen, gewöhnst du dir schnell an, dass du

kontinuierliches Lernen. In kürzester Zeit wird es für dich automatisch und einfach werden, zu lernen, zu wachsen und

verbessere deine Fähigkeiten jeden Tag und jede Woche.

Der durchschnittliche Erwachsene sieht jeden Tag etwa fünf Stunden fern. Bei manchen Menschen sind es sieben oder

acht Stunden. Sie schalten gleich morgens den Fernseher ein und schauen ihn, bis sie nach Hause gehen.

arbeiten. Sie schalten ihn wieder ein, sobald sie von der Arbeit nach Hause kommen. Dann

bis 11 Uhr fernsehen oder

Um 12 Uhr nachts gehen sie ins Bett, ohne genug Zeit zu haben, um auszuschlafen. Sie stehen dann um

am Morgen, trinken Kaffee und sehen so lange wie möglich fern, bevor sie zur Arbeit gehen

mehr.

Du kannst reich oder arm sein: Es ist deine Entscheidung

Dein Fernsehgerät kann dich reich oder arm machen. Wenn du die ganze Zeit fernsiehst, macht er dich arm.

Psychologen haben gezeigt, dass je mehr du fernsiehst, desto geringer sind dein Energieniveau und dein

Selbstwertgefühl. Auf einer unbewussten Ebene magst oder respektierst du dich nicht so sehr, wenn du stundenlang da sitzt

Stunde um Stunde vor dem Fernseher. Menschen, die zu viel fernsehen, nehmen auch an Gewicht zu und werden

körperlich unfit, weil sie zu viel herumsitzen.

Auch dein Fernseher kann dich **reich** machen - **aber** nur, wenn du ihn ausschaltest. Wenn du deinen Fernseher ausschaltest

Fernsehens, setzt du Zeit frei, die du **nutzen kannst**, um ein besserer, klügerer und besserer Mensch zu werden.

kompetente Person. Wenn du deinen Fernseher ausschaltest, wenn du mit deiner Familie zusammen bist, wirst du feststellen

dass du öfter redest, teilst, kommunizierst und lachst. Wenn du deinen Fernseher ausschaltest

du dir das Fernsehen für längere Zeit abgewöhnst - und du wirst es kaum vermissen

überhaupt nicht. Dein Fernseher kann ein ausgezeichneter Diener sein, aber auch ein schrecklicher Herr. Du hast die Wahl.



Steigere dein Einkommen um 1.000 Prozent

Es gibt eine einfache Sieben-Schritte-Formel, die du anwenden kannst, um deine Produktivität und Leistung zu steigern,

Produktion und Einkommen in den nächsten zehn Jahren um 1.000 Prozent zu steigern. Es funktioniert bei jedem, der es ausprobiert. Es ist

einfach:

Beantworte zunächst diese Frage: Ist es für dich möglich, deine Gesamtproduktivität zu steigern,

Leistung und Output um $1/10$ von 1 Prozent ($1/1000$ stel) an einem ganzen Arbeitstag? Deine Antwort wird

wahrscheinlich "ja" sein. Wenn du dir deine Zeit etwas besser einteilen und an wertvolleren Aufgaben arbeiten würdest,

würdest du deinen Output an einem Tag ganz leicht um $1/1000$ steigern.

Wenn du das am ersten Tag gemacht hast, könntest du deine Leistung am zweiten Tag um $1/10$ von 1 Prozent steigern

Tag? Und die Antwort ist natürlich "Ja".

Nachdem du deine Leistung am Montag und Dienstag um $1/10$ von 1 Prozent gesteigert hast, könntest du

es auch am Mittwoch, Donnerstag und Freitag tun? Und wieder lautet die Antwort "Ja".

Eine Hälfte von 1 Prozent pro Woche

Ein Zehntel von 1 Prozent mal fünf Tage pro Woche ergibt ein halbes 1 Prozent pro

Woche. Ist es möglich

für einen normalen, intelligenten, hart arbeitenden Menschen, seine Leistung um die Hälfte von 1

Prozent (1/200stel) in einer einzigen Woche? Natürlich ist es das!

Könntest du nach der ersten Woche das gleiche Tempo der persönlichen Verbesserung in der nächsten Woche beibehalten?

zweite Woche? Natürlich kannst du das!

Könntest du einen ganzen Monat lang an fünf Tagen pro Woche ein Tausendstel Prozent besser werden? Wenn du

könnte, würde das bedeuten, dass du pro Woche ein halbes 1 Prozent besser bist, multipliziert mit vier, also 2

Prozent produktiver in einem ganzen Monat.

Es gibt dreizehn vierwöchige Monate in einem Jahr ($4 \times 13 = 52$). In einem Jahr um 2 Prozent besser geworden zu sein

Monat, kannst du das im zweiten Monat wiederholen? Im dritten Monat? Im vierten Monat? Und so weiter?

Jedes Jahr 26 Prozent besser

Natürlich kannst du das! Indem du jeden Tag ein bisschen an dir arbeitest - neue Fähigkeiten lernst, besser wirst

Wenn du dich auf deine Hauptaufgaben konzentrierst, Prioritäten setzt und dich auf höherwertige Aktivitäten konzentrierst, kannst du 26

Prozent produktiver im Laufe eines ganzen Jahres.

Wenn du dieses Ziel im ersten Jahr erreicht hast, könntest du es dann auch im zweiten und dritten Jahr schaffen?

Kannst du das zehn Jahre lang durchhalten? Die Antwort lautet natürlich: Ja. Und die beste Nachricht ist, dass, wenn

Wenn du weiter an dir arbeitest, wird es dir immer leichter fallen, besser und besser zu werden, während die

Wochen und Monate vergehen.

Durch das Gesetz der Akkumulation oder das Gesetz der schrittweisen Verbesserung, bis zum Ende von zwölf Monaten,

wärst du 26 Prozent besser. Wenn du dich weiterhin um 26 Prozent pro Jahr verbesserst, wirst du am Ende von zehn Jahren

Jahren wärst du mit Zinseszins 1.004 Prozent produktiver. Dein Einkommen würde steigen

im gleichen Rhythmus. Diese Formel funktioniert - wenn du es tust.

Sieben Schritte zur Spitze

Hier sind die sieben Schritte der 1.000-Prozent-Formel:

Schritt 1: Steh zwei Stunden vor deinem ersten Termin auf, oder bevor du zur Arbeit musst. Investiere

die erste Stunde in dir selbst, indem du etwas Lehrreiches, Motivierendes oder Spirituelles ***liest***. Wie Henry Ward

Beecher sagte einmal: "Die erste Stunde ist das Ruder des Tages".

Wenn du aufstehst und die erste Stunde in dich investierst, stellst du dich mental darauf ein, dass du eine

ausgezeichneten Tag. Du wirst den ganzen Tag über positiver, wacher, kreativer und produktiver sein, wenn du beginnst

deinen Tag, indem du die erste Stunde in dich investierst.

Wenn du in deinem Bereich eine Stunde pro Tag liest, entspricht das etwa einem Buch pro Woche. Eine

Buch pro Woche sind das etwa fünfzig Bücher pro Jahr. Da der durchschnittliche Erwachsene weniger als

ein Sachbuch pro Jahr. Wenn du jedes Jahr fünfzig Bücher aus deinem Fachgebiet lesen würdest, denkst du, dass

dir einen Vorteil in deinem Beruf verschaffen würde? Glaubst du, dass du damit einen Vorsprung vor praktisch allen anderen hast?

alle anderen in deinem Unternehmen? Natürlich würde es das!

Wenn du zehn Jahre lang fünfzig Bücher pro Jahr liest, wären das 500 Bücher, die dir helfen würden, dich zu verbessern

deine Produktivität, deine Leistung und dein Einkommen. Zumindest bräuchtest du ein größeres Haus, nur um

deine Bücher halten. Und du würdest es dir leisten können!

Wenn du jeden Tag eine Stunde in deinem Fachgebiet liest, wirst du in drei bis fünf Jahren zu einer nationalen Autorität.

Allein dadurch kannst du dein Gehalt im Laufe deiner Karriere um 1.000 Prozent steigern.

Schritt 2: Schreibe deine Ziele jeden Tag neu auf. Nimm dir ein Spiralheft und schreibe deine wichtigsten Ziele in den

jeden Morgen, bevor du losfährst, ohne auf das zurückzublicken, was du am Vortag geschrieben hast, die Gegenwartsform

Tag. Dieses Schreiben und Umschreiben ist der Prozess der Programmierung von Anweisungen in die Anleitung

Mechanismus deines Geistes.

Wenn du deine zehn Ziele jeden Morgen neu schreibst, wirst du immer wieder Möglichkeiten sehen und an sie denken

um diese Ziele den ganzen Tag lang zu erreichen. Du wirst konzentrierter, kanalisierter und zielgerichteter werden. Du

wirst du zielstrebig und entschlossener sein. Und du wirst deine Ziele viel schneller erreichen.

schneller als wenn sie

waren nur **Wünsche**, die in deinem Hinterkopf herumschwirrten.

Wenn du deine Ziele jeden Tag schreibst und neu formulierst, kannst du dein Einkommen um 1.000 Prozent steigern.

zehn Jahren.

Schritt 3: Plane jeden Tag im Voraus. Mach eine Liste und setze Prioritäten für deine Arbeit, bevor du loslegst.

Deine Fähigkeit, Prioritäten zu setzen und das Wichtigste zu wählen, das du in jeder Situation tun kannst

Moment ist der Schlüssel, um dein Leben zu organisieren und deine Produktivität zu verdoppeln. (Wir werden im Detail darüber sprechen

Zeitmanagementtechniken in Kapitel 12).

Die Arbeit an deinen Top-Prioritäten kann dein Einkommen innerhalb von zehn Jahren um 1.000 Prozent steigern, und es ist

wahrscheinlich unmöglich, ohne sie zu erreichen.

Schritt 4: Diszipliniere dich, dich nur auf eine Sache zu konzentrieren.

Wähle die meisten

wichtige Sache, die du jeden Tag tun kannst. Dann fang gleich damit an und arbeite so lange daran, bis du es zu 100 % geschafft hast.

Prozent abgeschlossen. Deine Fähigkeit, dich zu fokussieren und zu konzentrieren, wenn du sie zur Gewohnheit werden lässt,

wird dich in die Lage versetzen, deine Produktivität, Leistung und deinen Output im nächsten Monat **zu verdoppeln**.

und du bekommst deine 1.000 Prozent Steigerung über zehn Jahre.

Schritt 5: Höre dir im Auto pädagogische Audioprogramme an. Der durchschnittliche Geschäftsmann, der

verbringt 500 bis 1000 Stunden pro Jahr hinter dem Lenkrad eines Autos. Wenn du dein Auto in ein

"Universität auf Rädern" oder einem "mobilen Klassenzimmer" erhältst du das Bildungsäquivalent von ein bis zwei

Vollzeit-Hochschulsemestern, während du herumfährst.

Viele Menschen sind vom Tellerwäscher zum Millionär geworden, indem sie sich einfach nur Lernprogramme in

ihre Autos, während sie von Ort zu Ort fahren. Das könntest du auch tun. Allein dadurch könntest du deine

1000 Prozent Steigerung.

Schritt 6: Stelle nach jedem Gespräch oder Event zwei magische Fragen.

Frage dich zuerst: "Was habe ich getan?"

richtig? "Frag dich dann: "Was würde ich ***anders*** machen? "

Die erste Frage, "Was habe ich ***richtig*** gemacht?", zwingt dich dazu, alle richtigen Entscheidungen zu durchdenken und

Dinge, die du in der letzten Sitzung, Präsentation oder Veranstaltung getan hast, auch wenn sie nicht erfolgreich war. Schreibe

sie herunter.

Die zweite Frage, "Was würde ich ***anders*** machen?", zwingt dich dazu, über alle verschiedenen

wie du deine Leistung in einer ähnlichen Situation ***verbessern*** könntest. Schreibe auch diese Ideen auf.

In beiden Fällen kannst du deine Leistung überprüfen, indem du darüber nachdenkst, was du getan hast

Recht und was du

anders machen würdest, programmierst du dich darauf, beim nächsten Mal noch besser abzuschneiden. Dies ist eine der

Die schnellsten und wirkungsvollsten Übungen für persönliches Wachstum und Entwicklung, die ich je entdeckt habe.

Dieser Prozess beschleunigt die Geschwindigkeit, mit der du in die oberen 20 Prozent aufsteigst, dramatisch.

Schritt 7: Behandle jede Person, die du triffst, wie einen Millionen-Dollar-Kunden. Behandle jede Person, die du

sowohl zu Hause als auch im Büro zu treffen und mit ihm zu arbeiten, als wäre er oder sie die wichtigste Person

in der Welt. Wenn du Menschen so behandelst, als wären sie wertvoll und wichtig, werden sie sich revanchieren

indem sie dich so behandeln, als wärst **du** auch wertvoll und wichtig. Sie werden mit dir in Verbindung gebracht werden wollen

für dich arbeiten, bei dir kaufen und dich ihren Freunden vorstellen.

Du beginnst damit, Menschen wie Millionen-Dollar-Kunden zu behandeln, indem du zu Hause mit den Mitgliedern der

deine Familie. Denk daran, dass sie die wichtigsten Menschen in deinem Leben sind. Wenn du also deinen Tag beginnst

indem du den Mitgliedern deiner Familie das Gefühl gibst, dass sie wichtig sind, und ihnen sagst, dass

dass du sie liebst, wirst du für den Rest des Tages positiver, entspannter und glücklicher sein.

85 Prozent deines Erfolgs hängen davon ab, wie sehr die Menschen dich mögen und respektieren,

besonders im Geschäft und im Verkauf. Verpasse nie eine Gelegenheit, Menschen gut zu behandeln.

Wenn du diese sieben Schritte einen Monat lang jeden Tag praktizierst, wirst du Veränderungen und Verbesserungen sehen

in deinem Leben, deiner Arbeit und deinem Einkommen, die dich in Erstaunen versetzen werden. Nach einem Monat regelmäßigen Übens wirst du

eine neue Gewohnheit der kontinuierlichen persönlichen Verbesserung entwickelt, die dich für immer weiter nach oben bringen kann

für den Rest deines Lebens.

Sei der Beste!

Lebenslange persönliche Entwicklung und das Streben nach persönlichen Spitzenleistungen erfordern ein hohes Maß an

Hingabe, Disziplin und Willenskraft. Die größte Belohnung ist, dass du jedes Mal, wenn du etwas lernst und anwendest

schüttet dein Gehirn *Endorphine* aus, die dich glücklicher und aufgeregter machen, wenn du etwas Neues

deine Zukunft.

Jedes Mal, wenn du etwas Neues lernst und anwendest, wirst du ein größeres Gefühl der persönlichen Macht haben.

Dein Selbstwertgefühl, deine Selbstachtung und dein persönlicher Stolz werden steigen. Du wirst dich sehr kontrolliert fühlen

deiner Verdienstmöglichkeiten, die einer der wichtigsten Teile deines Lebens sind.

Im nächsten Kapitel sprechen wir über die Bedeutung von *Mut*, die Überwindung von Ängsten und Zweifeln

die die meisten Menschen zurückhalten. Oft wissen wir zwar, was wir tun müssen, aber uns fehlt die

den Mut, die Risiken einzugehen, die mit dem Ausprobieren von Neuem einhergehen. Stattdessen suchen wir nach Ausreden für unsere Untätigkeit.

Aktionsübungen:

1. Triff heute die Entscheidung, in dich selbst zu investieren und dich zu verbessern, als ob deine Zukunft

davon abhängt - weil es so ist.

2. Identifiziere die wichtigsten Fähigkeiten, die du hast und die die Qualität und Quantität der

Ergebnisse, die du bei deiner Arbeit erzielst, und mache einen Plan, wie du dich in jedem einzelnen Bereich verbessern kannst.

3. Wenn du einen Zauberstab schwingen könntest, um in einer bestimmten Fähigkeit absolut exzellent zu werden,

Welche **Fähigkeit** hätte den größten Einfluss auf deine Verdienstmöglichkeiten?
Was auch immer dein

Antwort: Setze dir diese Fähigkeit als Ziel, mache einen Plan und arbeite jeden Tag daran.

4. Setze dir exzellente Leistungen bei deiner Arbeit als Ziel und bestimme dann genau, was

du jeden Tag tun musst, um zu den besten 20 Prozent oder besser in deinem Bereich zu gehören.

5. Schau drei bis fünf Jahre in die Zukunft und bestimme die neuen Kenntnisse und Fähigkeiten, die du

die du brauchst, um in deinem Bereich in Zukunft führend zu sein. Dann fang noch heute an, sie zu erwerben.

6. Wähle die Top-Person in deinem Bereich, die du am meisten bewunderst, und nimm sie als Vorbild

ein Vorbild für deine eigene Entwicklung.

7. Verpflichte dich heute zu lebenslangem Lernen und lass keinen Tag vergehen, an dem du dich nicht

in einigen Bereichen besser.

Kapitel 6

Selbstdisziplin und Mut

"Mut ist nicht die Abwesenheit von Angst, sondern die Kontrolle über die Angst, die

Beherrschung der Angst."

-MARK TWAIN

Du brauchst ein großes Maß an Selbstdisziplin, um mutig mit all den angstausslösenden Ereignissen der

dein Leben. Wahrscheinlich hat Churchill deshalb gesagt: "Mut gilt zu Recht als das Wichtigste im Leben.

Tugenden, denn von ihr hängen alle anderen ab."

Tatsache ist, dass jeder Mensch Angst hat - und zwar meist vor vielen Dingen. Das ist normal und natürlich. Oft,

Angst ist notwendig, um Leben zu schützen, Verletzungen zu vermeiden und sich vor finanziellen Fehlern zu bewahren.

Wenn also jeder Angst hat, was ist dann der Unterschied zwischen einem mutigen Menschen und einem Feigling? Der einzige

Der Unterschied besteht darin, dass die mutige Person sich *diszipliniert*, um sich mit der Situation zu konfrontieren, damit umzugehen und trotz der

Angst. Im Gegensatz dazu lässt sich der Feigling von der Angst beherrschen und kontrollieren. Jemand

hat einmal gesagt, dass - in Bezug auf die Kriegsführung, obwohl es für jede Situation gilt

- "Der Unterschied zwischen

Der Unterschied zwischen dem Helden und dem Feigling ist, dass der Held fünf Minuten länger durchhält."

Ängste kann man verlernt haben

Glücklicherweise werden alle Ängste *erlernt*; niemand wird mit Ängsten geboren. Ängste können daher verlernt werden durch

Selbstdisziplin in Bezug auf die Angst zu üben, bis sie verschwindet.

Die häufigsten Ängste, die wir erleben und die oft jede Hoffnung auf Erfolg sabotieren, sind die

Ängste vor Versagen, Armut und Geldverlust. Diese Ängste führen dazu, dass die Menschen

Risiko jeglicher Art und zu

lehnen Chancen ab, wenn sie sich ihnen bieten. Sie haben so viel Angst vor dem Versagen, dass sie fast

gelähmt, wenn es darum geht, überhaupt ein Risiko einzugehen.

Es gibt viele andere Ängste, die unser Glück beeinträchtigen. Menschen fürchten den Verlust der Liebe oder die

den Verlust ihres Arbeitsplatzes und ihrer finanziellen Sicherheit. Die Menschen haben Angst, sich zu blamieren oder lächerlich zu machen. Die Menschen fürchten

Ablehnung und Kritik jeglicher Art. Menschen fürchten den Verlust des Respekts oder der Wertschätzung durch andere. Diese und

viele andere Ängste halten uns das ganze Leben lang zurück.

Angst lähmt das Handeln

Die häufigste Reaktion in einer Angstsituation ist die Einstellung: "Ich kann nicht!" Das ist die Angst vor dem Versagen und

Verlust, der uns daran hindert, etwas zu unternehmen. Er wird körperlich erfahren, beginnend im Solarplexus. Wenn

Die Menschen haben wirklich Angst, ihr Mund und ihre Kehle werden trocken, ihr Herz beginnt zu pochen. Manchmal sind sie

atmen flach und ihr Magen dreht sich um. Oft wollen sie aufstehen und zur Toilette rennen.

Badezimmer.

Dies sind alles körperliche Manifestationen des *hemmenden* negativen Gewohnheitsmusters, das wir alle

von Zeit zu Zeit erleben. Immer wenn ein Mensch von der Angst gepackt wird, fühlt er sich wie ein Reh, das in der

den Scheinwerfern eines Autos. Diese Angst lähmt das Handeln. Sie schaltet oft das Gehirn ab

und verursacht die

Menschen auf die "Kampf-oder-Flucht"-Reaktion zurückgreifen. Angst ist eine schreckliche Emotion, die unser Leben untergräbt.

Glück und kann uns ein Leben lang zurückhalten.

Mach das Gegenteil

Aristoteles beschrieb Mut als die "Goldene Mitte" zwischen den Extremen Feigheit und

Ungestümheit. Er lehrte: "Um eine Eigenschaft zu entwickeln, die dir fehlt, tue so, als hättest du sie bereits.

in jeder Situation, in der es erforderlich ist." Modern ausgedrückt sagen wir jedoch: "Fake it until you make

es."

Du kannst dein Verhalten tatsächlich ändern, indem du es bestätigst, visualisierst und *so tust, als ob* hast du bereits

die Qualität, die du dir wünschst. Indem du die Worte "Ich kann es schaffen!" mit Nachdruck wiederholst, wann immer du

Wenn du dich aus irgendeinem Grund ängstlich fühlst, kannst du das Gefühl des "Ich kann nicht" aufheben.

Jedes Mal, wenn du die Worte "Ich kann es schaffen!" mit Überzeugung wiederholst, überwindest du deine Angst und erhöhst

dein Selbstvertrauen. Indem du diese Affirmation immer und immer wieder wiederholst, kannst du schließlich dein

Mut und Zuversicht bis zu dem Punkt, an dem du keine Angst mehr hast.

Visualisiere dich selbst als furchtlos

Indem du dir vorstellst, wie du in einem Bereich, vor dem du Angst hast, mit Selbstvertrauen und Kompetenz auftrittst,

wird dein visuelles Bild schließlich von deinem Unterbewusstsein als **Anweisungen** für deine

Leistung. Dein Selbstbild, die Art und Weise, wie du dich siehst und über dich denkst, ist schließlich

verändert, indem du deinen Geist mit positiven Bildern von dir selbst fütterst, wie du dein Bestes gibst.

Mit der "act as if"-Methode gehst, sprichst und trägst du dich genau so, wie du es tun würdest, wenn du

in einer bestimmten Situation völlig **furchtlos** zu sein. Du stehst aufrecht, lächelst, bewegst dich schnell und

selbstbewusst und verhalte dich in jeder Hinsicht so, als hättest du bereits den Mut, den du dir wünschst.

Das Gesetz der Reversibilität besagt: "Wenn du etwas fühlst, wirst du auch so handeln.

mit diesem Gefühl." Aber wenn du in einer Weise handelst, die mit diesem Gefühl übereinstimmt, auch wenn du es nicht fühlst, wird die

Das Gesetz der Umkehrbarkeit wird das Gefühl erzeugen, das mit deinem Handeln übereinstimmt.

Dies ist einer der größten Durchbrüche in der Erfolgspsychologie. Du **entwickelst** den Mut, den du

Verlangen, indem du dich immer wieder disziplinierst, das zu tun, wovor du Angst hast, bis die Angst schließlich verschwindet

-und das wird es auch.

DIE ANGST WEGBLASEN

Wenn ich mit Vertriebsorganisationen zusammenarbeite, fragen sie mich oft, wie ich einem Verkäufer helfen kann, aus der

einen Umsatzeinbruch, besonders in einer schwierigen Wirtschaftslage. Ich gebe ihnen eine einfache Formel, die

ist garantiert

funktionieren, jedes einzelne Mal. Sie wird die "100-Call-Methode" genannt. Bei der Anwendung dieser Methode unterrichtete ich

dass der Verkäufer loszieht und so schnell wie möglich hundert potenzielle Kunden anspricht, ohne sich um die

egal, ob er einen Verkauf macht oder nicht.

Wenn es dem Verkäufer oder der Verkäuferin egal ist, ob er oder sie einen Verkauf macht, verschwindet die Angst vor Ablehnung weitgehend.

Er hört auf, sich darum zu kümmern, ob der Interessent, mit dem er spricht, interessiert oder nicht interessiert ist.

Er hat eine einzige

konzentrieren. Es geht darum, so schnell wie möglich hundert Anrufe zu tätigen.

Eine Vertriebsorganisation, mit der ich zusammenarbeite, vergibt täglich einen Preis für den ersten Verkäufer, der

jeden Morgen zehnmal abgelehnt. Um 8:30 Uhr setzen sich alle Verkäuferinnen und Verkäufer an ihre Schreibtische und

anrufen, um zu versuchen, den Preis zu gewinnen. Wenn das Gewinnspiel vorbei ist, meist um 10 Uhr morgens,

Alle Ängste vor Ablehnung sind wie weggeblasen. Sie sind bereit, sich auf

den ganzen Tag lang Perspektiven und kümmern sich überhaupt nicht um die Reaktionen, die sie bekommen.

Lerne, auf den Beinen zu sprechen

Im Jahr 1923 wurde Toastmasters International gegründet. Sein ausdrückliches Ziel war es, Menschen, die

Angst vor öffentlichem Reden zu nehmen und ihnen zu helfen, selbstbewusst und kompetent zu werden, wenn sie über ihre

Füße vor einem Publikum.

Laut *The Book of Lists* stufen 54 Prozent der Erwachsenen die Angst vor öffentlichen Auftritten vor der

Angst vor dem Tod. Aber Toastmasters International hatte eine Lösung. Sie schufen ein System, das auf dem basiert, was

Psychologen nennen das "systematische Desensibilisierung".

Einmal in der Woche treffen sich kleine Gruppen von Toastmastern zu einem Mittag- oder Abendessen. Jede

Eine Person muss aufstehen und vor einer Gruppe seiner/ihrer Freunde einen kurzen Vortrag über ein bestimmtes Thema halten.

Gleichaltrige. Am Ende jedes Vortrags erhält der Redner Applaus, positiven Input und Kommentare von den

anderen Mitgliedern. Am Ende des Abends erhält jede Person eine Note für ihren Vortrag, auch wenn es nur

dreißig oder sechzig Sekunden lang.

Nach sechs Monaten der Teilnahme an Toastmaster-Treffen wird die Person auf den Beinen sein und

sechszwanzig Mal gesprochen und jedes Mal positiven Beifall und Feedback erhalten.

Aus diesem Grund

Durch die kontinuierliche positive Verstärkung wächst sein Selbstvertrauen dramatisch. Das Ergebnis dieses Prozesses ist,

zahllose Toastmasters haben sich zu exzellenten öffentlichen Rednern und prominenten Persönlichkeiten in

ihre Unternehmen, Organisationen und Gemeinden. Ihre Ängste vor öffentlichen Auftritten sind für immer verschwunden.

Beseitige zwei Ängste auf einmal

Psychologen haben herausgefunden, dass bestimmte Ängste im Gehirn gebündelt werden.

Unterbewusstsein, wie Drähte

im selben Kreislauf. Wenn du deine Ängste in einem dieser Bereiche überwinden kannst, wirst du auch die

andere Ängste im selben Kreislauf.

Die Angst vor Ablehnung, oder die Abneigung gegen Anrufe, scheint mit der Angst vor der Öffentlichkeit gebündelt zu sein

Sprechen. Wenn du dich disziplinierst, Toastmasters beizutreten oder einen Dale Carnegie Kurs zu besuchen, um zu lernen

selbstbewusst zu sprechen, verschwinden auch deine Ängste vor Ablehnung. Dein Selbstbewusstsein

Das Selbstvertrauen in all deinen Interaktionen mit anderen steigt dramatisch. Dein ganzes Leben verändert sich in einem

positive Weise.

Konfrontiere deine Ängste

Deine Fähigkeit, dich deinen Ängsten zu stellen, mit ihnen umzugehen und ihnen zu trotzen, ist der Schlüssel zu Glück und Erfolg.

Eine der besten Übungen, die du machen kannst, ist es, eine Person oder Situation in deinem Leben zu identifizieren, von der du

Angst hast und beschließe, diese Angstsituation sofort zu bewältigen. Lass nicht zu, dass sie dich dazu bringt

noch eine Minute lang unglücklich sein. Nimm dir vor, die Situation oder Person zu konfrontieren und die Angst hinter dir zu lassen.

Eine Frau in einem meiner Seminare erzählte mir, dass ihr Chef ein sehr negativer Mensch sei. Er war

Sie wurde ständig wegen ihrer Arbeit kritisiert und beschimpft, obwohl sie eine der besten...

bewerteten Mitarbeiter in der Organisation. Er hat ihr das Leben zur Hölle gemacht. Sie wollte nicht aufgeben

ihren Job aufgeben, aber sie hatte Angst, ihn zu konfrontieren. Sie fragte mich, was sie tun sollte.

Ich habe ihr diesen Ratschlag gegeben, den ich später auch vielen anderen Menschen gegeben habe:

Der einzige Grund

dass eine Person eine andere tyrannisiert, weil sie glaubt, dass sie damit durchkommen kann. Die einzige Möglichkeit, mit einem

ist es, den Tyrannen zu konfrontieren. Tyrannen sind im Grunde ihres Herzens feige und fliehen vor einem

Konfrontation.

Ich habe ihr gesagt, dass sie das tun soll: Wenn dein Chef dich das nächste Mal aus irgendeinem Grund kritisiert, wende dich an ihn und sage,

"Ich würde es begrüßen, wenn du nie wieder so mit mir reden würdest. Es verletzt meine Gefühle

und hält mich davon ab, meine Arbeit so zu machen, wie du es willst."

Ich sagte ihr, sie solle ihm direkt in die Augen schauen, nachdem sie diese Aussage gemacht hatte. Sie hatte

enormen Mut. Anstatt sich mit dieser Situation weiter abzufinden, hat sie das nächste Mal, wenn ihr Chef

begann, sie zu beschimpfen, legte sie sich mit ihm an und sagte diese Worte.

Sie schrieb mir und erzählte mir, was passiert war. Genau wie ich es vorausgesagt hatte, blieb er in

seine Spuren. Er entschuldigte sich sofort und murmelte etwas und ging dann schnell zurück in sein Büro. Er

kritisierte sie nie wieder. Sie sagte mir, dass sie sein schlechtes Leben hätte beenden können.

Behandlung ihrer vielen

Monate zuvor, wenn sie nur den Mut gehabt hätte, ihn direkt damit zu konfrontieren, als es das erste Mal passierte.

Wie Eleanor Roosevelt sagte: "Niemand kann dich dazu bringen, dich minderwertig zu fühlen, wenn du nicht zustimmst."

Auf die Angst zugehen

Wenn du eine Angst identifizierst und dich disziplinierst, auf sie zuzugehen, wird sie kleiner und mehr

überschaubar. Und je kleiner deine Ängste werden, desto mehr wächst dein Selbstvertrauen.

Bald verlieren deine

Ängste ihre Kontrolle

über dich.

Wenn du dich dagegen von einer angstausslösenden Situation oder Person zurückziehst, wird deine Angst *größer*

und *größer*. Bald dominiert es dein Denken und Fühlen, beschäftigt dich den ganzen Tag und oft

hält dich nachts wach.

Führungspersönlichkeiten haben zwei Arten von Mut

Die häufigste Eigenschaft von Führungskräften ist ihre *Vision*.

Führungspersönlichkeiten haben eine klare Vision davon, wo sie

ihre Organisationen führen wollen. Führungskräfte haben auch eine klare Vision davon, wo sie einmal sein wollen

in Zukunft in ihrem persönlichen Leben.

Die zweithäufigste Eigenschaft von Führungspersönlichkeiten ist die des Mutes.

Führungspersönlichkeiten haben den Mut zu tun

was immer nötig ist, um ihre Vision zu erfüllen. Sie führen von vorne und trauen sich, vorwärts zu gehen.

Es gibt zwei Arten von Mut, die du brauchst:

Erstens brauchst du den Mut zu *starten, etwas zu unternehmen*, einen Vertrauensvorschuss zu bekommen. Du brauchst den Mut

ohne Erfolgsgarantie und mit einer hohen Wahrscheinlichkeit des Scheiterns, zumindest in der ersten Zeit, alles zu geben.

Kurzfristig. Das größte Manko, das die meisten Menschen zurückhält, ist, dass sie trotz aller guten Vorsätze,

sie nicht den Mut haben, den ersten Schritt zu tun.

Die zweite Art von Mut, die du brauchst, nennt sich "mutige Geduld". Das ist die Fähigkeit

Halte durch und arbeite und kämpfe weiter, nachdem du alles gegeben hast und bevor du noch

keine Ergebnisse oder Belohnungen gesehen. Viele Menschen können den Mut aufbringen, sich auf ein neues Ziel einzulassen.

Aber wenn sie kein unmittelbares Ergebnis sehen, verlieren sie schnell den Mut und ziehen sich in Sicherheit und

Sicherheit. Sie haben kein *Durchhaltevermögen*.

Gehe direkt mit der Angst um

Die einzige Möglichkeit, mit einer Angst umzugehen, ist, sie direkt anzusprechen. Erinnerung dich daran, dass "Leugnen" kein Fluss ist

in Ägypten. Die natürliche Tendenz vieler Menschen ist es, zu leugnen, dass sie ein Problem haben, das durch Angst vor

irgendeiner Art. Sie haben Angst, sich damit zu konfrontieren. Das wiederum wird zu einer großen Quelle von Stress und Unzufriedenheit,

und psychosomatische Krankheiten.

Sei bereit, dich direkt mit der Situation oder Person auseinanderzusetzen. Wie Shakespeare sagte,

"Nimm die Waffen gegen eine
Meer von Problemen und beenden sie so."

Der Begleiter der Angst ist die **Sorge**. Wie Zwillingsschwestern gehen Angst und
Sorge gemeinsam umher. Mark Twain

schrieb einmal: "Ich habe mir über viele Dinge im Leben Sorgen gemacht, und die
meisten davon sind nie passiert."

Es wird geschätzt, dass 99 Prozent der Dinge, über die du dir Sorgen machst, nie
passieren. Und die meisten

die Dinge, die passieren, passieren so schnell, dass du keine Zeit hattest, dir darüber
Gedanken zu machen

Ort.

Der Katastrophenbericht

Wann immer du dir Sorgen machst, füllst du einen "Katastrophenbericht" über die
Situation aus. Das wird

deine Ängste und Sorgen fast augenblicklich zerstören. Dies wird oft als
"Sorgenfresser" bezeichnet. Die Katastrophe

Der Bericht besteht aus vier Teilen:

• **Definiere zunächst die Situation, in der du dich befindest, klar und
deutlich.** Worüber genau machst du dir Sorgen? Sehr

Wenn du dir die Zeit nimmst, dir über die Situation im Klaren zu sein, findest du
oft einen Weg, sie zu lösen.

wird die Situation sofort deutlich.

• **Zweitens: Bestimme das Schlimmste, was passieren könnte,** wenn diese
Sorge

Situation eintreten würde. Würdest du deinen Job verlieren? Würdest du deine
Beziehung verlieren?

Würdest du dein Geld verlieren? Was ist das Schlimmste, was passieren könnte? Sei dir darüber im Klaren

dies. In vielen Fällen wirst du sehen, dass dich das Schlimmste, was passieren kann, nicht ruinieren wird. Es könnte

unangenehm oder unbequem sein, aber du würdest dich schließlich erholen. Du wirst feststellen, dass es

wahrscheinlich nicht all die Sorgen wert, die du dir damit machst.

• ***Drittens: Nimm dir vor, das schlimmstmögliche Ergebnis zu akzeptieren,*** sollte es eintreten. Sag zu dir selbst,

"Nun, wenn das passiert, wird es mich nicht umbringen. Ich werde einen Weg finden, damit zurechtzukommen." Der größte Teil des Stresses der

Die Sorge kommt von der Verleugnung, davon, dass man nicht bereit ist, dem Schlimmsten ins Auge zu sehen, was passieren könnte.

passieren. Aber sobald du dich entschlossen hast, das Schlimmste zu akzeptieren (sollte es eintreten), sind alle Sorgen und

Der Stress scheint zu verschwinden.

• ***Viertens: Beginne sofort damit, das Schlimmste zu verbessern.*** Mach jeden Schritt, den du tun kannst

um sicherzustellen, dass das Schlimmste verhindert wird. Ergreife sofort Maßnahmen. Mach

etwas. Mach weiter. Handle schnell. Sei so beschäftigt, dass das Schlimmste verhindert wird.

passieren, dass du keine Zeit hast, dir Sorgen zu machen.

Das wahre Gegengift

Letztendlich ist das einzige wirkliche Heilmittel gegen Angst oder Sorgen ***diszipliniertes, zielgerichtetes Handeln im***

Richtung deiner Ziele. Du bist so sehr damit beschäftigt, an deinen Zielen oder den Lösungen für deine Probleme zu arbeiten, dass du

haben keine Zeit, Angst zu haben oder sich um irgendetwas zu sorgen.

Wenn du dich in der Selbstdisziplin des Mutes übst und dich zwingst, dich jeder angstauslösenden

Situation in deinem Leben, steigt dein Selbstwertgefühl, dein Selbstrespekt und dein Gefühl von

wächst der persönliche Stolz. Irgendwann erreichst du den Punkt im Leben, an dem du vor **nichts** mehr Angst hast.

Wenn du den Mut entwickelt hast, im Glauben hinauszugehen, musst du die Selbstdisziplin entwickeln

der **Persistenz**, über die wir im nächsten Kapitel sprechen werden.

Aktionsübungen:

1. Nenne deine drei größten Ängste im Leben, genau jetzt. Wie lauten sie?

2. Überlege dir, was du in jeder dieser Situationen tun würdest, wenn du die Garantie hättest

vollständigen Erfolg. Welche Maßnahmen würdest du ergreifen?

3. Was wolltest du schon immer mal machen, hattest aber Angst davor, es zu versuchen? Was würdest du tun

anders, wenn dir der Erfolg garantiert wäre?

4. In welchen drei Lebens- und Arbeitsbereichen erlebst du am meisten die Ängste vor dem Scheitern und

Verlust? Welche Schritte könntest du sofort unternehmen, um diesen Ängsten zu begegnen und sie zu beseitigen?

5. In welchen drei Lebensbereichen erlebst du die Ängste vor Kritik, Ablehnung am meisten,

oder Peinlichkeit? Wie könntest du dich diesen Ängsten stellen und sie überwinden?

6. Welches große Ziel würdest du dir setzen, wenn du wüsstest, dass du nicht scheitern kannst?

7. Was würdest du im Leben anders machen, wenn du 20 Millionen Dollar auf der Bank hättest, aber nur noch zehn Jahre zu leben?

Kapitel 7

Selbstdisziplin und Ausdauer

"Hüte dich vor dem Versuch, in Eile ein großer Mann zu werden. Ein solcher Versuch unter 10.000 kann

Erfolg haben. Das sind furchtbare Aussichten."

-BENJAMIN DISRAELI

Beharrlichkeit ist Selbstdisziplin in Aktion. Deine Fähigkeit, trotz aller Rückschläge durchzuhalten und

vorübergehende Misserfolge sind für den Erfolg im Leben unerlässlich.

Napoleon Hill sagte: "Beharrlichkeit ist für den Charakter des Menschen wie Kohlenstoff für Stahl."

Die primäre

Der Hauptgrund für Erfolg ist Ausdauer, und der Hauptgrund für Misserfolg ist mangelnde Ausdauer,

zu früh aufhören.

Es gibt einen direkten Zusammenhang zwischen Selbstdisziplin und Selbstwertgefühl. Jedes Mal, wenn du dich disziplinierst, um

tun, was du tun solltest, wann du es tun solltest, ob du Lust hast oder nicht, dein Selbstwertgefühl

steigt. Deshalb gibt es einen direkten Zusammenhang zwischen Selbstwertgefühl und

Ausdauer. Jedes Mal, wenn du

Wenn du durchhältst und dich zwingst, weiterzumachen, auch wenn du das Gefühl hast, aufzuhören, steigt dein Selbstwertgefühl.

Jeder Akt der Selbstdisziplinierung stärkt jeden anderen Akt der Selbstdisziplinierung. Jeder Akt der Beharrlichkeit

stärkt jeden anderen Akt der Beharrlichkeit. Wenn du dich disziplinierst, immer und immer wieder durchzuhalten, wirst du

magst und respektierst du dich mehr und mehr. Du wirst stärker und selbstbewusster. Schließlich wirst du

unaufhaltsam werden.

Die Belohnung für Beharrlichkeit

Beharrlichkeit ist ihre eigene Belohnung. Jedes Mal, wenn du dich dazu zwingst, bei einer Aufgabe durchzuhalten, egal ob es sich um eine große

ob klein oder groß, du fühlst dich glücklicher und besser mit dir selbst.

Wenn du die Extrameile gehst und mehr tust, als du bezahlt wirst oder mehr als erwartet wird, ist dein Selbst

steigt dein Selbstwertgefühl. Du fühlst dich stärker und hast mehr Kontrolle über dein Leben. In deiner Karriere, wenn du

Wenn du die Extrameile gehst, stellst du dich auf die Seite der Engel. Der Hauptunterschied zwischen Gewinnern

und Verlierern im Leben ist einfach: Gewinner geben nie auf, und wer aufgibt, gewinnt nie.

Du kannst deine Fähigkeit, durchzuhalten, erhöhen, indem du positiv mit dir selbst sprichst. Sag diese Worte: "Ich bin

unaufhaltsam!" Bevor du ein größeres Vorhaben in Angriff nimmst, programmiere dich vor, indem du dir sagst: "Ich

Niemals aufgeben."

Bevor du etwas Sinnvolles im Leben erreichen kannst, musst du den "Ausdauerstest" bestehen. Das ist

In der Regel ist es ein "Snap Quiz", das dich unerwartet und ohne Vorwarnung überfällt. Du stehst plötzlich vor einer großen

Rückschlag, ein Problem, ein vorübergehendes Versagen oder sogar eine komplette Katastrophe. Wenn das passiert, erinnere dich daran

dass dies die "Zeit der Prüfung" ist. Hier zeigst du, was du wirklich drauf hast. Dies ist die Zeit

zeigst du dir und anderen die Stärke deines Charakters und deine wahre Entschlossenheit zum Erfolg.

Deine Fähigkeit zu reagieren

Deine Fähigkeit, effektiv auf Rückschläge zu reagieren - dein Maß an "Reaktionsfähigkeit" - ist das Maß für

deine Bereitschaft zum Erfolg. Wenn du einen großen Rückschlag oder ein Problem erlebst, wirst du dich

vorübergehend fassungslos. Dieses Gefühl ist wie ein Schlag in die *emotionale* Solarplexus. Du wirst

für ein paar Sekunden oder ein paar Minuten angehalten werden. Während dieser Zeit wirst du dich oft entmutigt fühlen oder

Selbstmitleid erfahren. Du wirst dich fragen: "Warum ich?"

Es kommt aber nicht darauf an, wie weit du fällst, sondern wie hoch du aufspringst. Dein Ziel ist es

so schnell wie möglich wieder auf die Beine zu kommen. Die Widerstandsfähigkeit gegenüber unerwarteten Rückschlägen ist entscheidend für eine langfristige

langfristigen Erfolg. Erwinnere dich an das Credo des Kriegers: "Ich werde mich niederlegen, um eine Weile zu bluten, und dann aufstehen und

wieder kämpfen."

Sei nicht überrascht, schockiert oder zurückgeworfen, wenn etwas schief läuft. Deine bestgeplanten Pläne werden oft scheitern

auseinander. **Erwarte** stattdessen Enttäuschungen und Rückschläge als Teil des Lebens. Atme tief durch, nimm die

Stücke und gehe weiter.

Optimismus macht dich widerstandsfähig

Die wichtigste Eigenschaft, die du für Erfolg und Ausdauer brauchst, ist **Optimismus**.

Dies ist eine grenzenlose

Vertrauen in dich und deine Fähigkeit, erfolgreich zu sein. Um optimistisch zu bleiben, musst du kontrollieren

und diszipliniere dein Denken, wenn etwas schief läuft. Weigere dich, dich selbst zu bemitleiden. Denke daran, dass du

bist kein **Opfer**. Du bist erwachsen und hast dein Leben selbst in der Hand. Du tust, was du

frei gewählt haben. Rückschläge gehören zum Alltag. Sie sind nur ein Hindernis auf dem Weg.

zum Erfolg.

Weigere dich, anderen die Schuld zu geben oder Ausreden zu finden. Wenn du dich beschwerst oder anderen Menschen die Schuld gibst, macht das nur

Du fühlst dich klein und unbedeutend und, was noch schlimmer ist, es nimmt dir deine persönliche Macht. Wann immer

Wenn du kritisierst oder dich beschwerst, fühlst du dich schwächer und bist weniger in der Lage, effektiv mit deinen Problemen umzugehen.

die Situation. Begrüße stattdessen jeden Rückschlag, indem du wiederholst:

"Ich bin verantwortlich". Suche nach den Gründen, warum **du** für das

Geschehene verantwortlich bist, anstatt

die versuchen, die

anderen Menschen die Schuld zuzuschieben. Keine Ausreden.

Proaktiv statt reaktiv sein

Konzentriere dich auf die **Lösung** und das, was **jetzt** getan werden kann, statt auf das, was passiert ist und wer der Schuldige ist.

zu beschuldigen. Denke eher an die Maßnahmen, die du ergreifen kannst, um die Situation zu lösen, als an das, was passiert ist.

falsch ist und wer die Schuld trägt.

Um optimistisch zu bleiben, solltest du in jeder Situation nach **dem Guten** suchen. Wenn du nach etwas Gutem suchst, wirst du

wirst du immer etwas Gutes finden. Außerdem, während du nach etwas Gutem suchst, denn

Wenn dein Bewusstsein nur einen einzigen Gedanken zur gleichen Zeit festhalten kann, wirst du automatisch positiv,

optimistisch und hat wieder die volle Kontrolle.

Suche in jedem Problem oder jeder Schwierigkeit eine **wertvolle Lektion**. Jeder Rückschlag, dem du begegnest, enthält eine oder

mehr Lektionen, die dir geschickt wurden, um dir zu helfen, in Zukunft erfolgreicher zu sein. Der Unterschied

zwischen Erfolgen und Misserfolgen ist einfach: Versager bemitleiden sich selbst, wenn etwas schief geht,

wohingegen erfolgreiche Menschen nach der wertvollen Lektion suchen, die sie lernen können und die ihnen in der Zukunft helfen wird.

Zukunft.

Suche nach dem Geschenk

Normal Vincent Peale pflegte zu sagen: "Wenn Gott dir ein Geschenk schicken will, verpackt er es in ein Problem.

Je größer das Geschenk ist, das Gott dir schicken will, desto größer ist das Problem, in das er es verpackt."

Anstatt dich auf das Problem zu konzentrieren, suche nach dem **Geschenk**.
Wunderbarerweise wirst du immer

es finden. Außerdem kann das Geschenk oder die wertvolle Lektion manchmal viel mehr wert sein als die Kosten

des Problems selbst. Manchmal kann eine Lektion, die du im Umgang mit einem Problem lernst, der Schlüssel sein

für deinen langfristigen Erfolg. Wie Napoleon Hill schrieb: "In jedem Problem oder Hindernis liegt die Saat

einer gleichen oder größeren Chance oder Leistung. Deine Aufgabe ist es, sie zu finden."

Stelle dir immer wieder vor, dass du eine starke, kraftvolle und entschlossene Person bist, die sich den Widrigkeiten stellt. In

Im Ersten Weltkrieg wurde ein britischer General von seinen Vorgesetzten beschrieben: "Da steht er, wie ein eiserner Pflock,

in den gefrorenen Boden gerammt, unbeweglich."

Lass dies eine genaue Beschreibung von dir sein, wenn du Schwierigkeiten oder Probleme jeglicher Art hast.

Entscheide dich dafür, wie ein eiserner Pflock im gefrorenen Boden zu stehen.

Entscheide dich im Voraus

Wenn du dir im Voraus vornimmst, dass du niemals aufgeben wirst, ist dein Erfolg praktisch garantiert. Im

Letztendlich kann dich nichts wirklich aufhalten, außer **du selbst**.

Im Leben spielt es keine Rolle, wie oft du niedergeschlagen wirst. Alles, was zählt

ist, wie viele Male

du wieder aufstehst. Wenn du immer wieder aufstehst und weitermachst, musst du schließlich dein

Ziel.

Jedes Mal, wenn du deine Selbstdisziplin aufbringst, um im Angesicht von Widrigkeiten durchzuhalten, erhöhst du auch deine

Selbstwertgefühl und Selbstvertrauen. Wenn dein Selbstwertgefühl steigt, fühlst du dich stärker, mehr

kraftvoll und unaufhaltsam. Wenn du dich besser und stärker fühlst, bist du in der Lage

das nächste Mal - und dann das übernächste Mal - zu bestehen.

Indem du dich disziplinierst, allen Widrigkeiten zum Trotz durchzuhalten, bringst du dein Leben auf den Weg nach oben

Spirale aus Selbstwertgefühl, Selbstdisziplin und Beharrlichkeit, bis du schließlich wie eine Kraft der

Natur.

Beharrlichkeit ist Selbstdisziplin in Aktion.

Im zweiten Teil erfährst du, was du konkret tun kannst, um diese Prinzipien in der Praxis anzuwenden

Bereichen des Lebens, um mehr Erfolg in Beruf und Karriere zu haben und dein Potenzial in der

Monate und Jahre voraus.

Aktionsübungen:

1. Identifiziere einen Bereich in deinem Leben, in dem du noch härter arbeiten musst, um etwas zu erreichen

dein Ziel und ergreife dann Maßnahmen in diesem Bereich.

2. Nenne ein Ziel in deinem Leben, das du nicht erreicht hast, weil du nicht beharrlich warst

bis zur Vollendung. Welche Schritte könntest du heute unternehmen, um in diesem Bereich erfolgreich zu sein?

3. Nenne ein großes Ziel, das du erreicht hast, weil du beharrlich warst und dich geweigert hast, aufzugeben

auf, egal wie schwierig es wurde.

4. Entscheide dich für dein wichtigstes Ziel im Leben, das du erreichen kannst, wenn du es schaffst,

den größten positiven Einfluss auf dein Leben haben würde.

5. Schreibe dein Ziel klar auf, erstelle einen detaillierten Aktionsplan, um es zu erreichen, und

dann sag dir, dass "Scheitern keine Option ist".

6. Triff heute die Entscheidung, dass du durchhalten wirst, bis du Erfolg hast, egal was passiert, denn "ich bin unaufhaltsam".

7. Nimm dir vor, ein wichtiges Ziel zu setzen und zu erreichen und das Unvermeidliche zu überwinden

Schwierigkeiten, Probleme und Rückschläge, die du erleben wirst, und daran zu arbeiten, bis du Erfolg hast.

Wiederhole diesen Prozess immer und immer wieder, bis Ausdauer zur Gewohnheit wird.



TEIL II

Selbstdisziplin in Geschäft, Verkauf und Finanzen

In diesem Teil lernst du, wie du die nötige Disziplin entwickelst, um zu den Top 10 Prozent zu gehören

von Menschen in deinem Bereich. Du wirst lernen, wie du deine Produktivität, Leistung und deinen Output steigern kannst,

und Ergebnisse. Du wirst lernen, wie du zu einer der angesehensten und geachtetsten Personen in

deine Organisation und deine Branche.

Kapitel 8

Selbstdisziplin und Arbeit

"Führungspersönlichkeiten werden nicht geboren, sie werden gemacht. Und sie werden wie alles andere auch gemacht, durch harte

arbeiten. Und das ist der Preis, den wir zahlen müssen, um dieses Ziel zu erreichen, oder jedes andere Ziel."

-VINCE LOMBARDI

Es gibt wohl keinen Bereich in deinem Leben, in dem Selbstdisziplin einen größeren Einfluss auf deine Zukunft hat als in

deine Arbeit. Doch wenn du so bist wie die meisten Menschen, wirst du von dem Zeitpunkt an, an dem du morgens anfängst und dann weiter

Den ganzen Tag über bist du von Menschen und Ereignissen umgeben, die dich davon ablenken, das

Dinge, die am wichtigsten sind. Wenn du jedoch deine wichtigsten Aufgaben erledigst, kommst du voran

vorwärts und aufwärts, schnell und verlässlich in deiner Karriere.

Eine Gruppe von leitenden Angestellten wurde gefragt: "Was sind die wichtigsten Eigenschaften, die eine Person

in deinem Unternehmen befördert werden müssten?" Von diesen Führungskräften stimmten 85 Prozent zu, dass die meisten

wichtige Eigenschaften sind

1. Die Fähigkeit, Prioritäten zu setzen und an hochwertigen Aufgaben zu arbeiten;
und
2. Die Disziplin, die Arbeit schnell und gut zu erledigen.

Es scheint, dass diese beiden Eigenschaften für den beruflichen Erfolg hilfreicher sind als alles andere, was eine Person

tun. Fleißige, disziplinierte und konzentrierte Arbeit wird es dir ermöglichen, beständig und vorhersehbar mehr zu erreichen.

Du kannst mehr leisten, bekommst mehr Geld und wirst schneller befördert als der Durchschnitt der Bevölkerung.

Trenne das Relevante vom Irrelevanten

Ich habe das Pareto-Prinzip - die 80/20-Regel - schon mehrmals in diesem Buch erwähnt, und es gilt wieder

hier. Ganze 80 Prozent des Wertes dessen, was du erreichst, wird von 20 Prozent der Dinge kommen

du tust. Deine Aufgabe ist es also, die besten 20 Prozent deiner Aufgaben zu identifizieren und dich dann auf einzelne Aufgaben zu konzentrieren.

darauf bedacht, sie schnell und gut zu erledigen.

In Kapitel 13 wird das Thema Zeitmanagement ausführlich behandelt, aber jetzt wollen wir uns erst einmal die Kehrseite der

gutes Zeitmanagement - *schlechtes* Zeitmanagement. Nach Angaben von Robert Half International ist der durchschnittliche

Angestellte *verschwenden* etwa 50 Prozent ihrer Zeit mit nicht arbeitsbezogenen Aktivitäten:

- Siebenunddreißig Prozent der Arbeitszeit werden für müßige Gespräche über persönliche Themen verschwendet

mit Kolleginnen und Kollegen, Gespräche, die überhaupt nichts mit der Arbeit zu tun haben

Hand.

- Die anderen 13 Prozent der verschwendeten Zeit werden dadurch verbraucht, dass man zu spät kommt oder zu früh geht, durch

lange Mittagspausen und Kaffeepausen, indem du im Internet surfst, die Zeitung liest oder

persönliche Angelegenheiten während des Tages.

Schlimmer noch: Wenn Menschen, die viel Zeit verschwenden, sich tatsächlich niederlassen und an die Arbeit gehen, verbringen sie

zu viel Zeit für geringwertige Aufgaben und Aktivitäten aufwenden. Das Ergebnis ist, dass sie nur sehr wenig erledigen, was dann

führt dazu, dass sie das Gefühl haben, unter ständigem Druck zu stehen, den Rückstand aufzuholen.

Wenn du bei der Arbeit Zeit verschwendest, verschwindet deine Arbeit leider nicht. Sie baut sich immer weiter auf,

wie ein Lawinenüberhang. Die Fristen rücken immer näher. Der Stress wird immer größer, bis du schließlich

Du zwingst dich, die Arbeit zu erledigen, meist in letzter Minute, und machst dann oft teure Fehler.

Entwickle einen ausgezeichneten Ruf

Es gibt nichts, was die Aufmerksamkeit der Menschen, die dir helfen können, schneller auf dich lenken wird, als wenn du

Du musst dir einen Ruf für harte, disziplinierte Arbeit erarbeiten, und zwar jede Stunde und jeden Tag.

Durchschnittliche Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer erhöhen ihr Einkommen nur um etwa 3 Prozent pro Jahr, das ist gerade mal der

Inflationsrate oder Lebenshaltungskostensteigerungen. Mit anderen Worten: Wenn du ein durchschnittlicher Arbeitnehmer bist, bist du nicht

Du verdienst nicht wirklich von Jahr zu Jahr mehr Geld. Vielmehr hältst du einfach nur mit

mit deinen Ausgaben.

Aber die besten 20 Prozent in den meisten Bereichen steigern ihr Einkommen zwischen 10 und 25 Prozent pro Jahr.

-, die sich Jahr für Jahr summieren.

Die oberen 20 Prozent der Erwerbstätigen verdienen 80 Prozent des Geldes. Die unteren 80 Prozent der

Die Beschäftigten haben keine andere Wahl, als die 20 Prozent des Geldes, die übrig bleiben, zu teilen. Sie müssen

kämpfen um die Krümel, die von den Tischen der hochproduktiven Menschen in ihren Bereichen fallen.

KANNST DU DEIN EINKOMMEN VERDOPPELN!

Wenn ich in meinen Seminaren sage, dass du dir das Ziel setzen solltest, "dein Einkommen" im nächsten Jahr zu verdoppeln, dann

Monate und Jahre voraus, reagieren die Menschen auf unterschiedliche Weise. Oft kommt jemand in der Pause

zu mir kommen und sagen: "Du verstehst mein Unternehmen nicht. Es ist unmöglich, dass ich meinen Umsatz verdoppeln kann.

Einkommen bei meinem derzeitigen Unternehmen. Sie würden mir einfach nicht so viel Geld zahlen."

Wenn ich das schon einmal gehört habe, stelle ich ihnen die entscheidende Frage: "Gibt es **jemanden** bei deinem

Unternehmen, das doppelt so viel verdient wie du?"

Die Person, mit der ich spreche, wird immer zustimmen: "Ja, es gibt Leute in meinem Unternehmen, die

die zwei oder drei Mal so viel verdienen wie ich."

Dann sage ich: "Ihr Unternehmen ist also durchaus bereit, **einige** Leute zu bezahlen.

doppelt so

so viel wie sie dir zahlen. Sie sind nur nicht bereit, **dir** doppelt so viel zu zahlen. Warum ist das so?"

Dann geht plötzlich das Licht an. Diese Person erkennt, dass es nicht **das Unternehmen** ist, das nicht

die bereit sind, das Geld zu zahlen. Es ist **der Einzelne**, der nicht genug beiträgt, um das Geld wert zu sein.

zusätzliches Geld. Die Verantwortung liegt bei **ihm**, nicht bei dem Unternehmen.

Das Gesetz der Drei hilft dir, Prioritäten zu setzen

Wenn wir Unternehmer, Führungskräfte und Geschäftsinhaber coachen, führen wir mit ihnen eine Übung durch

das ihnen dabei helfen soll, ihre Produktivität, Leistung und ihren Output innerhalb von zwölf Monaten zu verdoppeln

-manchmal sogar innerhalb von dreißig Tagen. Es ist ganz einfach. So funktioniert es.

Erstelle zunächst eine Liste mit allen Dingen, die du in einer Woche oder einem Monat tust, ab dem Zeitpunkt, an dem du mit der Arbeit an

Montagsmorgen bis zum Ende der Woche. Schreibe alles auf, sowohl die kleinen als auch die großen Dinge,

Dazu gehört auch, dass du deine E-Mails abrufst und

Anrufe beantwortest. Dann gehst du diese Liste durch und

stellst dir diese wichtige Frage:

"Wenn ich den ganzen Tag lang nur **eine** Sache auf dieser Liste tun könnte, welche Aufgabe oder Aktivität trägt am meisten zur

den größten Wert für mein Unternehmen?"

Wenn du deine Liste durchgehst, wird dir wahrscheinlich die richtige Antwort ins Auge springen. Was auch immer es ist, schreibe ein

Kreis um ihn herum.

Dann stelle die zweite Frage:

"Wenn ich den ganzen Tag lang nur *zwei* Dinge auf dieser Liste tun könnte, welche wäre die zweite Aufgabe oder

Aktivität?"

Gehe deine Liste noch einmal durch und identifiziere deine zweitwichtigste Aufgabe in Bezug auf den Beitrag zur

dein Unternehmen.

Zum Schluss stellst du die Frage noch einmal:

"Wenn ich den ganzen Tag lang nur *drei* Dinge auf dieser Liste tun könnte, was wäre der dritte Punkt?"

Wir nennen dies das "Gesetz der Drei". Das Gesetz der Drei besagt, dass es drei wesentliche Dinge gibt, die du tust

die 90 Prozent oder mehr deines Wertes für dein Unternehmen oder deine Organisation ausmachen. Deine Aufgabe ist es

Bestimme diese drei wichtigen Aufgaben und *diszipliniere dich* dann, sie *den ganzen Tag lang* zu erledigen. Alle anderen kleineren Aufgaben sind unterstützende, ergänzende, angenehme oder nutzlose Aufgaben. Sie

werden kleine Dinge sein, die du dir oft zur Gewohnheit gemacht hast, um unbewusst

die großen, schwierigen und wichtigen Aufgaben zu vermeiden, die einen enormen Unterschied in deiner Arbeit und in deinem Leben machen können

Karriere.

• • •

Berechne deinen Stundensatz

Eine andere Möglichkeit, dein Einkommen zu verdoppeln, besteht darin, dass du die "Stundensatz"-Methode zur Berechnung deines Einkommens verwendest.

deinen persönlichen Wert und deine Zeiteinteilung. Bestimme zunächst den Betrag, den du pro Stunde verdienst.

Dazu teilst du dein Jahreseinkommen durch die Zahl 2.000 (das ist ungefähr die Anzahl der

Stunden, die ein Unternehmer oder eine Führungskraft in unserer Gesellschaft pro Jahr arbeitet: 40 Stunden pro Woche \times 50 Wochen pro Jahr

Jahr).

Wenn du zum Beispiel 50.000 US-Dollar im Jahr verdienst, geteilt durch 2.000, beträgt dein Stundensatz 25 US-Dollar. Wenn du

Du verdienst 100.000 \$ im Jahr, geteilt durch 2.000, dein Stundensatz wäre also 50 \$.

Was auch immer es ist, nimm dir von diesem Moment an vor, **nur noch** die Dinge zu tun, für die du deinen Stundenlohn bekommst.

Satz oder besser. Weigere dich, die Dinge zu tun, die jemand anderes zu einem niedrigeren Stundensatz als du erledigen kann. Mach

verschwende deine Zeit nicht mit Dingen von geringem oder gar keinem Wert, während deine anderen wichtigen Aufgaben

aufbaut.

Einigt euch darauf, welche Arbeit am wichtigsten ist

Wenn du eine Liste mit allen Ergebnissen erstellt hast, für die du dich eingestellt fühlst, und du hast

Bestimme die drei wichtigsten Dinge, die du tust, um deinen Stundensatz zu rechtfertigen, nimm deine Liste der wichtigsten

Aktivitäten an deinen Chef und lass deinen Chef deine Arbeit nach seinen Prioritäten organisieren. Du brauchst

zu tun, weil du dir sicher sein musst.

Benjamin Tregoe, Mitbegründer des Beratungsunternehmens Kepner-Tregoe und Autor von ***Die Rationale***

Manager, sagte einmal: "Die schlechteste Zeitverwendung ist es, sehr gut zu tun, was überhaupt nicht getan werden muss."

Dennoch ist es erstaunlich, wie viele Menschen hart an Aufgaben arbeiten, die für sie wenig oder gar keinen Wert haben

Chefs. Egal, wie gut du eine ***unwichtige*** Aufgabe erledigst, sie hilft dir nicht. Noch schlimmer: Arbeiten

auf geringwertige Aufgaben hält dich davon ab, an den wichtigsten Dingen zu arbeiten, die du tun könntest. Hart

Die Arbeit im falschen Job kann deine Karriere sogar ***sabotieren***.

Die glücklichsten Tage wirst du bei der Arbeit haben, wenn du an den Aufgaben arbeitest, die deine

Chef als am wichtigsten erachtet. Die unglücklichsten Tage bei der Arbeit sind die, an denen du und dein Chef

nicht miteinander auskommen, vor allem, weil ihr die Aufgaben nicht erledigt, die euch zustehen.

das Wichtigste für ihn und seine Karriere.

Dein Ziel ist es, mehr bezahlt zu werden und schneller aufzusteigen. Dein Ziel ist es, einer der wertvollsten

und bestbezahlten Menschen in deinem Bereich. Deine Aufgabe ist es zunächst, dich selbst wertvoll zu machen und dann

dich für dein Unternehmen ***unentbehrlich*** zu machen. Dies erfordert in erster Linie, dass du immer

an den Aufgaben zu arbeiten, die dein Chef für am wichtigsten hält.

Arbeite so lange du arbeitest

Der Schlüssel zur Verdoppelung deiner Produktivität und deines Outputs - und schließlich deines Einkommens
-ist, wirklich alles **zu arbeiten**

die Zeit, die du bei der Arbeit bist. Einfach gesagt: Wenn du arbeitest, dann **arbeite**.
Verschwende keine Zeit.
Zögere nicht. Zögere nicht

Plaudere mit deinen Kollegen oder sitze herum und trinke Kaffee. Lies nicht die Zeitung oder surfe im Internet.

Wenn du morgens zur Arbeit kommst, legst du den Kopf in den Nacken und arbeitest dann den ganzen Tag lang.

Die größten Zeitfresser in der Arbeitswelt sind andere Menschen, die mit dir reden wollen, ablenken

Sie verzögern dich und nehmen die Zeit in Anspruch, die du eigentlich für hochwertige Aufgaben verwenden solltest. Wenn eine Zeit

du auf dich zukommst und fragst: "Hast du eine Minute Zeit?", antwortest du: "Ja, aber nicht

jetzt. Warum reden wir nicht in der Mittagspause oder nach der Arbeit? In der Zwischenzeit muss ich diese Arbeit zu Ende bringen. I

müssen **wieder an die Arbeit** gehen. "

Wenn du den Leuten sagst, dass du unter Zeitdruck stehst, dass du eine Aufgabe für deinen Chef erledigen musst,

werden sie dich normalerweise in Ruhe lassen. Wenn du das oft genug tust, werden sie es sich zur Gewohnheit machen, dich zu verlassen.

und suche dir stattdessen jemand anderen, mit dem du deine Zeit verbringst.

Halte dich motiviert und konzentriert, indem du positiv mit dir selbst sprichst.
Dein Mantra von

sollte ab jetzt lauten: "Zurück an die Arbeit! Zurück an die Arbeit! Zurück an die Arbeit!"

Wann immer du merkst, dass du bei einer wichtigen Aufgabe langsamer wirst, fange an, dir diese magischen Worte zu wiederholen.

Worte: "Zurück an die Arbeit!"

Wer arbeitet am härtesten? Die geheime Umfrage

Stell dir vor, ein externes Unternehmen führt eine Studie über alle Menschen durch, die in deinem Unternehmen arbeiten.

Organisation. Sie geben jeder Person eine Liste mit allen Mitarbeitern und bitten sie, ihre Mitarbeiter zu bewerten.

Kollegen, wer am härtesten arbeitet, wer am zweithärtesten und so weiter.

Sie werden dann diese Liste von Personen, geordnet vom härtesten Arbeiter bis hin zum

faulsten, zu deinen Vorgesetzten. Anhand dieser Liste wird bestimmt, wer mehr bezahlt und befördert wird

schneller als andere.

Nun stell dir vor, dass diese Umfrage bereits durchgeführt wird, aber im Geheimen. Tatsache ist, dass in jeder Organisation

Jeder weiß, wer härter arbeitet als alle anderen. Jeder weiß, wer weniger arbeitet und wer es tut

nicht seinen Beitrag leisten. **Jeder weiß es - es** ist überhaupt kein Geheimnis.

Nimm dir heute vor, dass du in einem Jahr, wenn eine Umfrage wie diese durchgeführt wird, den Preis "gewinnen" würdest.

Wettbewerb. Beschließe heute, dass du dir den Ruf erarbeiten wirst, der fleißigste Person in deinem Unternehmen. Das wird dir mehr helfen als fast alles andere.

Wenn du von zeitfressenden Menschen und Situationen umgeben bist, braucht es

großes Selbst

Disziplin, um die ganze Zeit zu arbeiten, wenn du bei der Arbeit bist. Du musst ständig gegen Ablenkungen ankämpfen und

Unterbrechungen, damit du dich wieder an

die Arbeit machen kannst. DIE

ERFOLGSFORMEL

Als ich meine Karriere in einem großen Unternehmen begann, war ich der unterste Mann am Totempfahl.

Alle waren schon länger da als ich und standen in der Hackordnung der Firma vor mir.

Obwohl ich schon Anfang dreißig war, hatte ich immer noch keine Ahnung, wie man das Spiel spielt oder was man tun muss, um

im harten Wettbewerb der Unternehmen voranzukommen.

Eher zufällig stolperte ich über die Formel, die mich erfolgreich machte. Sie war einfach.

Wann immer mein Chef mir etwas zu tun gab, habe ich es sofort erledigt. Wie ein Hund, der einem Tier hinterherjagt

geworfenen Stock, stürzte ich mich sofort auf die Aufgabe, erledigte sie und eilte zurück zu meinem

Chef mit der fertigen Arbeit.

Anfangs lächelte er und sagte etwas wie: "So schnell habe ich es gar nicht gebraucht, aber danke

dass du es geschafft hast."

MEHR VERANTWORTUNG VERLANGEN

Wenn ich von der Arbeit eingeholt wurde, ging ich, anstatt mich zu entspannen, zu meinem Chef und sagte: "Ich bin ganz

aufgeholt. Ich will mehr Arbeit haben. Ich will mehr Verantwortung." Diese Worte wurden meine

Mantra: "Ich will mehr Verantwortung".

Wieder sagte mein Chef, der mit einer enormen Anzahl von Projekten beschäftigt war

so etwas wie: "Okay, lass es bei mir, ich überlege mir, was ich dir noch zu tun geben kann."

Jeden Tag, wie eine kaputte Schallplatte, ging ich am Ende des Tages zu meinem Chef und sagte: "Ich bin ganz

Ich möchte gerne mehr Verantwortung übernehmen."

Nach und nach fing er an, mir "Stöcke" zuzuwerfen. Er gab mir eine kleine Aufgabe, um mich zu beschäftigen.

Was auch immer es war, ich würde sofort losgehen, die Aufgabe erledigen und ihm die Ergebnisse bringen. I

würde dann sagen: "Ich habe alles aufgeholt. Ich will mehr Verantwortung."

Innerhalb von sechs Monaten begann er, mich als "Ansprechpartner" zu sehen. Wann immer er etwas hatte, das er

schnell erledigt werden musste, ging er an allen anderen vorbei und gab sie mir. Er wusste, dass alles, was er

Wenn du mich darum bittest, würde ich es

schnell tun. ZEIT IST DAS

WICHTIGSTE

Einmal bat mich mein Chef, nach Reno zu fliegen, um mit den Erschließungsarbeiten für ein Grundstück zu beginnen, das die

Firma gekauft hat. Er sagte mir, ich könne in den nächsten Wochen gehen. Stattdessen habe ich

ging am nächsten Morgen. Ich ging direkt zu dem Anwalt, der den Fall bearbeitet hatte.

Transaktion und dann zu

den Ingenieur, der für die Entwicklungsarbeit zuständig war. Ich spürte sofort, dass etwas

Bei diesem Landkauf lief etwas gewaltig schief. Ich wusste nicht, was es war, aber ich ging von Person

von Person zu Person, stellt Fragen und sammelt Informationen.

Am Ende des Tages, nur wenige Stunden bevor die 2-Millionen-Dollar-Transaktion abgeschlossen werden sollte und

das Geld für immer den Besitzer wechseln würde, erfuhr ich, dass uns ein Stück Land verkauft werden sollte

das kein Wasser hatte und daher *nicht bebaubar* war. Aufgrund der komplexen Gesetze und der begrenzten

Anliegerrechte (d.h. Wasserrechte), war das Grundstück ein wertloses Stück Land, das nicht mehr genutzt werden konnte.

innerhalb der nächsten hundert Jahre entwickelt. Wenn wir mit dem Kauf fortgefahren wären, hätten wir

haben 2 Millionen Dollar verloren!

Ich habe die Transaktion sofort abgebrochen und verlangt, dass der Anwalt mir einen bestätigten Scheck über

die 250.000 Dollar, die auf seinem Treuhandkonto lagen, und flog nach Hause zu meinem Chef, um ihm die

Geschichte. Wie du dir vorstellen kannst, war mein Chef sehr zufrieden

mit dem, was ich getan hatte. DIE GROSSE AUSZAHLUNG

Von diesem Tag an erhielt ich mehr und mehr Verantwortung. Innerhalb eines weiteren Jahres war ich

Er leitete drei Abteilungen des Unternehmens und hatte zweiundvierzig Mitarbeiter in

drei Städte. I später

erfuhr, dass mein Chef mir mehr Geld zahlte als allen anderen, die je für ihn gearbeitet hatten, und

er tat dies alles auf der Grundlage von Ergebnissen und Rentabilität.

Deshalb fragen mich die Leute immer, wie man im Geschäft *erfolgreich* sein kann, indem man

versuchen, gebe ich ihnen die

derselbe Ratschlag: Was auch immer dein Chef dir aufträgt, erledige es schnell und gut. Dann geh hin und frage nach mehr

Verantwortung. Und wenn du sie bekommst, erledige den Job schnell und gut, bis du den Ruf hast, dass du

die Person, die Dinge schnell erledigt. Das wird dir in deiner Karriere mehr helfen als alles andere

Ruf, den du aufbauen kannst.

Den Preis zahlen

Hier ist eine einfache dreiteilige Formel für Erfolg bei der Arbeit: Komme ein bisschen *früher*, arbeite ein bisschen *härter*,

und bleibe ein wenig *später*. So bist du deinen Konkurrenten so weit voraus, dass sie dich nie einholen werden.

auf.

Komm eine Stunde früher zur Arbeit, bevor die anderen kommen. Nutze diese Zeit, um zu planen und zu organisieren

deinen Tag und mach dich an deine wichtigsten Aufgaben. Sorge dafür, dass dein Chef, egal wann er kommt

Wenn er zur Arbeit kommt, bist du immer schon da, bevor er ankommt.

Zweitens: Arbeite ein bisschen härter. Verschwende keine Zeit. Plaudere nicht mit deinen Kolleginnen und Kollegen. Arbeite durch

Mittagspause, damit du deine wichtigsten Aufgaben und Verantwortlichkeiten im Griff hast und behältst.

Drittens: Arbeite eine Stunde später als deine Kolleginnen und Kollegen. Wenn sie um fünf Uhr gehen, gehst du um sechs Uhr. Nutze

diese zusätzliche Zeit, um deine wichtigen Aufgaben zu erledigen und dich für den nächsten Tag zu organisieren.

Wenn du eine Stunde früher kommst, die Mittagspause durcharbeitest und eine Stunde später arbeitest, fügst *du drei*

volle produktive Stunden in deinen Tag. Weil es keine Unterbrechungen gibt, wenn du während dieser Zeit arbeitest

Perioden, wirst du zwei- oder dreimal so viel erreichen wie in deinen anderen

Arbeitszeiten, wenn du ständig von anderen Menschen und Telefonanrufen unterbrochen wirst.

Tatsächlich kannst du deine Produktivität, Leistung und deinen Output verdoppeln oder sogar verdreifachen, indem du einfach

diese drei Stunden zu deinem Arbeitstag hinzu. Die beste Nachricht ist, dass du, wenn du früher kommst und später gehst

verlierst du nichts. Du vermeidest lediglich die Verkehrsbehinderungen und Verzögerungen, unter denen die meisten Menschen leiden

auf ihrem Weg zur und von der Arbeit durch.

Die Formel Vierzig Plus

Um bei der Arbeit schneller erfolgreich zu sein, verwende die "Vierzig-Plus-Formel". Diese Formel besagt, dass du erkennen kannst, wo

du in fünf Jahren sein wirst, wenn du dir die Anzahl der Stunden ansiehst, die du heute *in*

mehr als vierzig Stunden pro Woche.

Wenn du nur die üblichen vierzig Stunden arbeitest, die alle anderen auch arbeiten, wirst du nur überleben.

Deine jährlichen Steigerungen werden 3 oder 4 Prozent betragen. Du wirst einen "Job" haben, aber deine Einkommenssteigerungen werden

mit der gleichen Rate wie alle anderen steigen.

Wenn du *mehr als vierzig Stunden arbeitest*, verschaffst du dir einen Vorteil gegenüber den meisten anderen

andere Menschen in deinem Unternehmen - und dein Geschäft. Mach es dir zur **Gewohnheit**, mehr zu tun, als du bezahlt bekommst

für. Nimm dir vor, mehr zu investieren, als du herausnimmst. Jede Stunde, die du mehr als vierzig Stunden pro Jahr arbeitest

Woche ist eine Investition in deinen zukünftigen Erfolg.

Die bestbezahlten Menschen in Amerika arbeiten in jedem Bereich fünfzig bis sechzig Stunden pro Woche. Der Durchschnitt

Selfmade-Millionär arbeitet neunundfünfzig Stunden pro Woche. Das entspricht fünf Zwölf-Stunden-Tagen oder sechs

Zehn-Stunden-Tage. Die meisten erfolgreichen Menschen haben zu Beginn ihrer Karriere sechs Tage die Woche gearbeitet.

manchmal sieben. Außerdem *arbeiteten* sie die ganze Zeit, die sie auf der Arbeit waren. Sie haben keine Zeit verschwendet.

Sie erkannten, dass sie eine Menge Samen säen mussten, um später in ihrer Karriere eine große Ernte einfahren zu können

im Frühling ihrer Karriere.

Look the Part: Dress for Success

Schließlich musst du dich selbst disziplinieren, damit du auch so aussiehst. Denk daran: "Gleich und gleich gesellt sich gern

zusammen." Wenn es um die Präsentation geht, bedeutet das, dass Menschen gerne andere fördern, die aussehen wie

sie. Deine Chefs sind sehr sensibel, was das Aussehen ihrer Mitarbeiter angeht. Sie befördern gerne Leute

die sie stolz ihren Freunden und Kollegen vorstellen können. Achte darauf, dass du dich so kleidest und pflegst

so, dass dein Chef stolz darauf wäre, dich zum Mittagessen einzuladen und dich den anderen als

Vertreter/in seines/ihres Unternehmens.

Schaue jeden Morgen, bevor du zur Arbeit gehst, in den Spiegel und frage dich: "Sehe ich aus wie einer der

Top-Leute in meinem Bereich?" Wenn nicht, gehst du zurück und änderst dich - und zwar so lange, bis du wie einer von ihnen aussiehst.

der Top-Leute in deinem Unternehmen.

Lerne, wie du **dich für den Erfolg kleidest**. Lies Bücher und Artikel oder frage andere um Rat. Schau dir die

die erfolgreichsten Menschen in deinem Unternehmen und kleide dich so wie sie. Kleide dich für den Job **auf zwei** Ebenen

über deinen aktuellen Job. Denke daran, dass der erste Eindruck, den du bei anderen hinterlässt, zu 95 Prozent von

Menschen werden von deiner Kleidung und deinem Auftreten bestimmt. Sorge dafür, dass der erste Eindruck - und dann der

zweiten und dritten Eindruck - mit der Botschaft übereinstimmen, die du vermitteln willst.

Viele Menschen arbeiten ihr ganzes Leben lang, ohne sich dessen bewusst zu sein, indem sie sich ein bisschen mehr anstrengen,

Wenn sie ein bisschen härter arbeiten und sich auf höherwertige Aufgaben konzentrieren, könnten sie zu einem der

wertvolle Menschen in ihren Organisationen. Wenn du dich selbst disziplinierst, um den Wert deines Unternehmens kontinuierlich zu steigern

deines Beitrags für dein Unternehmen, wirst du deine Karriere auf die Überholspur bringen und praktisch

garantiere dir eine wunderbare Zukunft.

Im nächsten Kapitel erfährst du, dass dein Arbeitsverhalten natürlich deinen Aufstieg zum

und du wirst sehen, wie wichtig Selbstdisziplin ist, um dein Potenzial als Führungskraft zu entfalten.

Aktionsübungen:

1. Triff heute die Entscheidung, dass du zu den besten 20 Prozent der

Menschen in deinem Unternehmen und deiner Branche. Was solltest du oder könntest du anders machen?

2. Mach eine Liste mit allem, was du in deinem Job tust, und nenne dann die drei Aufgaben, die

den größten Wert zu deiner Arbeit und deinem Unternehmen beitragen.

3. Lege einen neuen Arbeitsplan für dich fest und fange früher an, arbeite härter und

später bleiben, bis es zur Gewohnheit wird.

4. Bestimme die wichtigsten Ergebnisse, die du in deinem Job erreichen sollst, und dann

den ganzen Tag lang an diesen Ergebnissen arbeiten.

5. Bestimme die Person, die in deinem Unternehmen am besten gekleidet und gepflegt ist, und

dann nimm dir vor, ihn/sie als Vorbild für dein eigenes Auftreten zu nehmen.

6. Entscheide heute, dass du von nun an tatsächlich die ganze Zeit arbeiten wirst, in der du

bei der Arbeit und dass du dir den Ruf erarbeiten wirst, der am härtesten Arbeitende zu sein

Person in deinem Unternehmen.

7. Entwickle einen Sinn für Dringlichkeit. Nimm dir vor, schnell zu handeln, wenn du eine Aufgabe oder eine Gelegenheit bekommst. Das kann dein Leben verändern.

Kapitel 9

Selbstdisziplin und Führungsqualitäten

"Nichts ist schädlicher für den Dienst als die Vernachlässigung der Disziplin; denn es ist die Disziplin

mehr als Zahlen, die einer Armee die Überlegenheit über eine andere verleihen."

-GEORGE WASHINGTON

Führungsqualitäten und Selbstdisziplin gehen Hand in Hand. Es ist nicht möglich, sich eine effektive Führungskraft vorzustellen, die

es an Selbstdisziplin, Willenskraft, Selbstbeherrschung und Selbstbeherrschung mangelt. Das übergreifende Merkmal eines

Anführer ist, dass er sich selbst und jede Situation vollständig unter Kontrolle hat.

Es gab selten eine Zeit in der Geschichte, in der Führungskräfte so gebraucht wurden und so gefragt waren wie

heute. Wir brauchen Führungskräfte auf allen Ebenen der Gesellschaft, sowohl im Profit- als auch im Non-Profit-Sektor. Wir brauchen

Führungspersönlichkeiten in unseren Familien, Unternehmen, Gotteshäusern, Gemeindeorganisationen und vor allem,

Politik. Wir brauchen Männer und Frauen, die ihre Verantwortung ernst nehmen und bereit sind, sich

nach vorne, um die Situation unter Kontrolle zu bringen.

Glücklicherweise ist Führung **erlernbar**. Führungskräfte entwickeln sich - meist selbst - im Laufe der Zeit

durch harte Arbeit, Erfahrung und Training. Wie Peter Drucker einmal sagte: "Es mag angeborene

Aber es gibt so wenige von ihnen, dass sie im Großen und Ganzen keinen Unterschied machen."

Vier Stufen der Entwicklung

In deiner beruflichen Laufbahn durchläufst du vier Stufen der Aktivität und Leistung. Erstens: Du beginnst

Du fängst als **Angestellter** an, mit begrenztem Wissen und Erfahrung. Dann, wenn du wächst, lernst und dich weiterentwickelst

die Fähigkeit, Ergebnisse zu erzielen, entwickelst du dich weiter und wirst zum **Vorgesetzten, der** die Verantwortung für die

Leistungen und Ergebnisse anderer Menschen.

Wenn du in der Aufsichtsskala weiter aufsteigst und deine Fähigkeit verbesserst, Dinge zu erledigen

durch andere von der direkten Beaufsichtigung der Arbeit von Mitarbeitern, wirst du ein

Manager, jemand

der die Arbeit an Personen mit nachgewiesener Kompetenz in bestimmten Bereichen vergibt.

Manager haben eine größere

und das bringt eine größere Verantwortung mit sich.

Wenn du in der Führungsebene aufsteigst, wirst du immer sachkundiger und effektiver und bekommst

mehr und bessere Ergebnisse von mehr und anderen Menschen zu erzielen, erreichst du die höchste Stufe, die einer **Führungskraft**.

In dieser Phase bist du dafür verantwortlich, zu bestimmen, **was** zu tun ist, und nicht **wie** es gemacht werden soll.

Es heißt, dass "manche Führungskräfte gemacht werden, manche werden geboren, und manchen Menschen wird die Führung aufgedrängt

sie." Führungspersönlichkeiten entstehen oder werden befördert, um eine Situation zu bewältigen, die Führungsqualitäten erfordert. In seiner

Vereinfacht ausgedrückt, besteht die Rolle der Führungskraft darin, "Verantwortung für Ergebnisse zu übernehmen".

Der Hauptgrund, warum Menschen in immer höhere Führungsebenen befördert werden, ist, dass

sie zeigen, dass sie in der Lage sind, die erforderlichen Ergebnisse auf jeder Ebene zu erzielen. Die ständige Frage nach der

Leiter ist immer: "Welche Ergebnisse werden von mir erwartet?" Klarheit ist wichtig.

Der Hauptgrund, warum manche Menschen nicht in eine größere Führungsposition befördert werden - oder vielleicht

sie sogar gefeuert werden - ist wegen "mangelnder Leistung". Sie erledigen die wichtigsten Aufgaben nicht

von ihnen erwartet wird, noch bekommen sie die Ergebnisse, die von ihnen verlangt werden.

Führungspersönlichkeiten haben eine Vision

Die erste Führungsqualität, die auf 3.300 Studien über Führungskräfte von James MacPherson basiert, ist die

Qualität der *Vision*. Führungspersönlichkeiten haben eine Vision. Sie haben die Fähigkeit, in die Zukunft zu blicken und

ein klares Bild davon entwickeln, wohin sie ihre Organisation führen wollen. Sie haben dann die Möglichkeit

diese Vision mit anderen zu teilen und das Engagement anderer zu gewinnen, um diese Vision Wirklichkeit werden zu lassen.

Du wirst eine Führungspersönlichkeit, wenn du Verantwortung für Ergebnisse übernimmst. Du wirst eine Führungskraft, wenn du

anfangen, wie eine Führungskraft zu denken, zu handeln und zu reden. Du wirst eine Führungspersönlichkeit, wenn du eine *Vision* entwickelst für

für dich selbst und für dein Unternehmen, dein Leben oder deinen Verantwortungsbereich.

Es gibt Hunderte von Büchern, die über Führung und die Bedeutung von Visionen geschrieben wurden. Doch sie können

auf ein einziges Prinzip reduziert werden. Ein militärischer Führer hat eine Vision des *Sieges*, von der er niemals

abweicht. Eine Führungskraft hat eine Vision vom *Erfolg* des Unternehmens, die auf exzellenten Leistungen beruht,

für die er oder sie sich voll und ganz einsetzt.

Ein Anführer ist ein Standartenträger

Die Führungskraft setzt den Standard für die Organisation. Es ist für niemanden in der Organisation möglich, die

eine klarere Vision haben oder einen höheren Standard als die Führungskraft anstreben. Aus diesem Grund,

Die Führungskraft ist das Vorbild, diejenige, die den Ton angibt und die Moral für alle in der Organisation bestimmt.

Die Persönlichkeit und der Einfluss der Führungskraft wirken sich auf alle Personen unter ihr in der

Unternehmen,
Organisation oder
Abteilung.

Du kannst die Moral in einem Unternehmen nicht **steigern**; sie kommt von oben, von der Führungskraft. Das Verhalten

der Führungskraft beeinflusst und wirkt sich auf das Verhalten aller anderen aus. Wenn die Führungskraft positiv und selbstbewusst ist,

und fröhlich ist, wird jeder in der Organisation von diesem Verhalten beeinflusst und wird mehr

positiv, zuversichtlich und positiv gestimmt.

Den Worten Taten folgen lassen

Wenn du eine Führungskraft wirst, musst du dich disziplinieren, um "führerhaft" zu sein. Du musst gehen, reden und

die Rolle einer Führungskraft zu übernehmen. Du wirst eine andere Person mit anderen Aufgaben.

Wenn du dich hocharbeitest, bist du ein Teil der Belegschaft oder des Verkaufsteams.

Wenn du zum

als Führungskraft bist du Teil des Managements. Das bedeutet, dass du, wenn du Teil der Belegschaft bist, deine

ist nach oben und zur Seite orientiert, aber wenn du eine Führungskraft wirst, ist deine Orientierung nach unten gerichtet,

gegenüber all den Menschen, für die du verantwortlich bist.

Das vielleicht wichtigste Verhalten einer Führungskraft ist, dass du dich selbst disziplinierst, eine **Rolle** zu spielen.

Modell. Stell dir vor, dass dich alle beobachten und alles, was sie tun und sagen, auf der Grundlage von

dein Verhalten.

Wenn du eine Führungskraft wirst, hast du nicht mehr den Luxus, "alles rauszulassen".

Von dem Zeitpunkt an, an dem du

zur Führungskraft befördert wirst, hast du eine besondere Verantwortung, deine Worte zu disziplinieren und zu kontrollieren

und Verhaltensweisen so zu gestalten, dass du die bestmöglichen Ergebnisse für deine Organisation erzielst und

für andere Menschen.

Die Standards setzen

Die Führungskraft setzt die Standards für das Verhalten der Organisation, die Qualität der Arbeit und die persönliche Organisation,

Zeitmanagement und Auftreten. In ausgezeichneten Organisationen ist die Führungskraft die Person, die alle

zu dem er aufschaut und dem er nacheifern möchte.

In den meisten Fällen arbeitet die Führungskraft härter als andere im Unternehmen. Die Führungskraft scheint mehr zu sein

engagiert, entschlossen, mutig, visionär und ausdauernd wie niemand sonst. Die Führungskraft gibt den Ton an

dem alle nacheifern wollen.

Die Führungskraft setzt auch den Standard dafür, wie Menschen in der Organisation behandelt werden.

Wenn der Anführer

Menschen mit Höflichkeit, Rücksicht und Fürsorge behandelt, wird schnell klar, dass dies die

Standards, an die sich andere halten müssen.

Werte und Prinzipien festlegen

Neben einer klaren Vision für die Organisation muss die Führungskraft auch über eine Reihe von Werten und organisatorischen

Prinzipien, die das Verhalten und die Entscheidungsfindung leiten. Jeder muss wissen, was die Führungskraft und die

für die das Unternehmen steht und an die es glaubt. Die Aufgabe der Führungskraft ist es also, diese Vision von Exzellenz zu formulieren

Leistung unter Einhaltung hoher ethischer Standards. Er oder sie muss es vorleben

und die Werte und Verhaltensweisen leben, die er oder sie lehrt.

Der beste Maßstab für eine Führungskraft ist die Goldene Regel: "Was du willst, das man dir tut, das füg auch keinem anderen zu.

zu dir."

Als Jack Welch zum Beispiel Präsident von General Electric war, ermutigte er die Manager

jeden Mitarbeiter so zu behandeln, als ob er irgendwann über seinen Kopf hinweg befördert werden könnte

Er könnte in Zukunft unter der Person arbeiten, die jetzt unter ihm tätig ist. Diese

Denkweise sorgte dafür, dass die Führungskräfte ihre Mitarbeiter mit einem hohen Maß an Respekt und

Höflichkeit.

Sieben Prinzipien der Führung

Um eine effektive Führungskraft zu sein, musst du sieben Prinzipien in deine Führungsarbeit einbeziehen

Verhalten und Aktivitäten.

1 . **Klarheit:** Dies ist vielleicht deine wichtigste Aufgabe. Du musst absolut klar sein

klar sagen, wer du bist und wofür du stehst. Du musst absolut klar sein

über deine Vision

und wohin du deine Leute führen willst. Du musst dir absolut im Klaren sein über die Ziele und

Ziele der Organisation und wie sie erreicht werden sollen.

Vor allem musst du dir über die Werte, den Auftrag und den Zweck der Organisation im Klaren sein.

Organisation und wofür sie steht. Jeder um dich herum und unter dir muss genau wissen, warum

sie tun, was sie tun und wofür ihr Unternehmen gegründet wurde.

2. **Kompetenz:** Als Führungskraft musst du einen Standard für hervorragende Leistungen für die

Organisation sowie für jede Person und Funktion im Unternehmen. Dein Ziel muss sein, dass dein

Unternehmen so gut wie oder besser als dein bester Konkurrent sein. Du musst ständig

nach Wegen suchen, um die Qualität deiner Produkte und Dienstleistungen für deine Kunden zu verbessern.

3. **Engagement:** Die Führungskraft setzt sich absolut für den Erfolg der Organisation ein und

glaubt fest daran, dass diese Organisation die beste in der Branche ist oder die beste in der Zukunft sein wird.

Zukunft. Dieses leidenschaftliche Engagement für die Organisation - und für Erfolg und Leistung - ist

motiviert und inspiriert Menschen dazu, ihr Bestes zu geben und mit ganzem Herzen bei der Sache zu sein.

4. **Sachzwänge:** Die Aufgabe der Führungskraft ist es, die Einschränkungen oder begrenzenden Faktoren zu identifizieren, die die

die Geschwindigkeit, mit der das Unternehmen seine wichtigsten Ziele - Umsatz und Rentabilität - erreicht.

Die Führungskraft setzt dann Mitarbeiter und Ressourcen ein, um diese Einschränkungen zu lindern und die Hindernisse zu beseitigen.

Hindernisse, damit es zu den Besten der Branche gehört.

5. **Kreativität:** Die Führungskraft ist offen für neue Ideen aller Art und aus allen Quellen.

Der Anführer

ermutigt die Menschen ständig dazu, schnellere, bessere, billigere und einfachere Wege zu finden, um zu produzieren

hervorragende Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und die Kunden besser zu betreuen.

6. **Kontinuierliches Lernen:** Die Führungskraft engagiert sich persönlich für das Lesen, Zuhören und

sein/ihr persönliches Wissen und seine/ihre Fähigkeiten als Führungskraft zu verbessern. Die Führungskraft sollte teilnehmen

zusätzliche Seminare und Kurse, um seine/ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten zu verbessern.

Gleichzeitig ermutigt die Führungskraft jeden in der Organisation, zu lernen und sich als

normaler und natürlicher Teil des Geschäftslebens. Die Führungskraft stellt Zeit und Ressourcen für Schulungen und

Entwicklung. Die Führungskraft weiß, dass die besten Unternehmen die bestausgebildeten Mitarbeiter haben. Die

Die zweitbesten Unternehmen haben die zweitbesten ausgebildeten Leute. Und die drittbesten Unternehmen haben

die am wenigsten ausgebildeten Leute - und sind auf dem Weg aus dem Geschäft.

7. **Beständigkeit:** Die Führungskraft hat die Selbstdisziplin, konsequent, verlässlich und zuverlässig zu sein,

ruhig und berechenbar in allen Situationen. Einer der großen Annehmlichkeiten des Geschäftslebens ist für einen

Mitarbeiter zu wissen, dass die Führungskraft absolut konsequent und zuverlässig ist. Eine effektive Führungskraft tut

nicht von Tag zu Tag ändern. Die Führungskraft wird nicht von jeder neuen Situation "im Winde verweht",

Probleme oder Notfälle zu lösen. Stattdessen ist die Führungskraft ruhig, positiv und zuversichtlich.

besonders unter Druck.

Die unausweichliche Krise

Das Einzige, was im Leben einer Führungskraft unvermeidlich ist, ist die **Krise**. Wenn du in eine Position aufsteigst, in der du

Führung wirst du immer wieder Krisen erleben - Krisen, die unvorhersehbar, unaufgefordert und oft

die der Organisation ernsthaft schaden können.

In der Krise stellt die Führungskraft ihre Kompetenz unter Beweis. In Zeiten der Krise wird die Führungskraft

ruhig, kühl, sachlich und hat alles unter Kontrolle. Der Anführer stellt Fragen und sammelt Informationen.

Die Führungskraft schätzt die Situation genau ein und trifft die notwendigen Entscheidungen, um die

den Schaden zu begrenzen oder die Verluste zu begrenzen.

Große Führungskräfte disziplinieren sich selbst, um ihre Ängste und Bedenken **für sich zu** behalten. Sie teilen nicht

ihre Sorgen mit ihren Mitarbeitern teilen, da sie wissen, dass dies zu Verwirrung und einem Verlust der Moral führen kann. Stattdessen sollten die

Die Führungskraft stellt viele Fragen, geht tief in Situationen hinein, um sie zu verstehen.

gründlich und behält seine oder ihre Gefühle für sich.

Was die Mitglieder der Organisation angeht, so ist der Leiter immer ruhig und positiv,

Du bist entspannt und hast alles unter Kontrolle - egal, was passiert.

Selbstbeherrschung und Führungsqualitäten

Es besteht ein direkter Zusammenhang zwischen deiner Fähigkeit, dich selbst und dein Verhalten zu disziplinieren, und deiner

Bereitschaft zu führen. Nur wenn du anderen beweist, dass du dich selbst vollständig im Griff hast, kannst du

Sie entwickeln das Selbstvertrauen, dich in eine Führungsposition zu bringen - und dich dort zu halten.

Die Führungskraft erkennt, dass alles, was sie zu oder über eine andere Person sagt, vergrößert wird. Die Führungskraft

Deshalb lobt und ermutigt er Menschen, sowohl in ihrer Gegenwart als auch wenn sie nicht da sind. Er

nie etwas Negatives sagt, das falsch interpretiert werden könnte oder das andere demotivieren oder beleidigen könnte

Person. Wenn er Probleme mit jemandem hat, spricht er ihn unter vier Augen an, außer Sicht- und Hörweite von

alle anderen.

Führungsqualitäten

Führungskräfte disziplinieren sich selbst, um zu planen, vorzubereiten, zu organisieren und jedes Detail zu überprüfen.

Sie nehmen nichts

für selbstverständlich. Sie stellen Fragen, um sicherzustellen, dass sie eine Situation vollständig verstehen,

Problem oder eine Schwierigkeit.

Große Führungskräfte handeln so, als ob ihnen das ganze Unternehmen gehört. Sie akzeptieren ein hohes Maß an persönlicher

Verantwortung. Die Führungskraft beschwert sich nie, entschuldigt sich nicht und gibt anderen nicht die Schuld an Problemen.

Führungspersönlichkeiten sind stark *handlungsorientiert*. Sie sammeln sorgfältig Informationen und treffen die Entscheidungen

die notwendig sind. Sie setzen Maßstäbe und Standards und halten andere an ihnen fest.

Sie bestehen darauf, dass

die Arbeit schnell und gut

erledigt wird.

Führungspersönlichkeit

en steigen an die Spitze

Führungskräfte steigen an die Spitze einer Organisation, so wie der Rahm in der Milch aufsteigt. Wenn du die vollständige

Verantwortung für das Erreichen von Ergebnissen zu übernehmen, konzentriere dich ganz auf die Erledigung deiner wichtigsten

Aufgaben, verbessere kontinuierlich dein Wissen und deine Fähigkeiten und leiste einen Beitrag zur

und andere Menschen mit Freundlichkeit und Rücksichtnahme behandelst, wirst du dich als natürlicher Mensch erweisen.

Anführer.

Wenn du deine Fähigkeit unter Beweis stellst, einen immer wertvolleren Beitrag für dein Unternehmen zu leisten,

Die Menschen über, unter und auf beiden Seiten von dir werden wollen, dass du zum

Führung und Wille

dich unterstützen, wenn du diese Position erreicht hast. Eines deiner wichtigsten Ziele im Leben ist es, zu gehen, zu reden, zu handeln, zu sprechen,

und behandle andere so, wie es eine Führungskraft tun würde. Letztendlich wird deine Position deiner Leistung entsprechen.

Im nächsten Kapitel erfährst du, wie du die nötige Disziplin entwickeln und praktizieren kannst, um

erfolgreicher in deinem Geschäftsleben und bei deinen Aktivitäten zu sein.

Aktionsübungen:

1. Frage dich: "Welche Ergebnisse werden von mir erwartet?" und konzentriere dich dann jeden Tag darauf, diese Ergebnisse zu erzielen.

2. Sieh dich als Leiter deiner Organisation und frage dich: "Was für ein Unternehmen wäre das, wenn jeder in ihm so wäre wie ich?"

3. Schaffe eine klare, aufregende Vision für dich und dein Unternehmen, die auf Erfolg basiert und hervorragende Leistung.

4. Identifiziere die wichtigsten Menschen in deiner Geschäftswelt und bestimme, wie du dich ihnen gegenüber verhalten müssen, damit sie ihr Bestes geben können.

5. Nimm dir im Voraus vor, dass du, wenn die unvermeidliche Krise eintritt, so reagieren wirst: ruhige, kontrollierte und intelligente Art und Weise.

6. Kläre die genauen Werte und Prinzipien, an die du glaubst und für die du stehst, und teile sie dann

sie mit den Menschen um dich herum.

7. Behandle jeden Menschen um dich herum so, als sei er kompetent, wertvoll und wichtig.

Dies ist

der Schlüssel, um die Loyalität und das Engagement zu gewinnen, die du als Führungskraft brauchst.

Kapitel 10

Selbstdisziplin und Geschäft

"Die Qualität der Selbstverleugnung bei der Verfolgung eines längerfristigen Ziels, und in der Tat, die Willenskraft, um

Dieses Maß an Selbstverleugnung aufrechtzuerhalten, ist ein hervorragendes Training für die Vorstandsetage."

-JOHN VINEY

Die meisten Menschen werden im Laufe ihres Lebens in oder für ein Unternehmen arbeiten oder ein Unternehmen besitzen. Die

geschäftlicher Erfolg verlangt von dir ein hohes Maß an Disziplin in jedem Bereich deines Unternehmens

Aktivität, ob groß oder klein. Ohne Selbstdisziplin und Selbstbeherrschung im Geschäftsleben gibt es keinen Erfolg

möglich.

Es gibt keinen Bereich, der mehr Selbstdisziplin erfordert als die Gründung und der Betrieb eines

erfolgreiches Geschäft in unserer aktuellen Wirtschaft.

Das erste Gesetz der Wirtschaft ist die **Knappheit**. In der Regel gibt es nie genug von etwas für alle.

der es will. Es gibt nämlich nie genug Kunden, um alles zu verkaufen, was du verkaufen willst.

verkaufen. Es gibt nie genug Verkaufserlöse, um alle finanziellen Ziele zu erreichen.

Ziele. Es gibt

nie genügend Gewinne, damit du so viel expandieren kannst, wie du willst. Vor allem gibt es nie

genug gute Leute, die mit und für dich arbeiten und dir helfen, deine Geschäftsziele zu erreichen.

Das Gesetz des Wettbewerbs

Wenn das erste Gesetz der Wirtschaft Knappheit ist, dann ist das erste Gesetz der Wirtschaft

Wettbewerb. Es erfordert

enorme Konzentration und Disziplin, um die Dinge zu tun, die notwendig sind, um das knappe Geld der Kunden anzuziehen

zum Kauf *deines* Produkts oder deiner Dienstleistung.

Um nicht nur zu überleben, sondern auch zu gedeihen, musst du dich ständig mit allen anderen Nutzern der gleichen

Geldbetrag, den du für dein Produkt verlangen willst.

Die erste Disziplin für unternehmerischen Erfolg ist, dass du ein Produkt oder eine Dienstleistung anbietest, die die Menschen wollen,

brauchen und zu einem Preis bezahlen, den sie akzeptieren - einem Preis, der mit jedem anderen wettbewerbsfähig ist.

Unternehmen, die denselben Kunden-Dollar wollen.

Du musst ganz ehrlich mit deinem Produkt-/Dienstleistungsmix sein, um sicherzustellen, dass er gut zu den Kunden passt.

aktuellen Markt. Dies ist ein Bereich, in dem falsche Annahmen oder falsche Schlussfolgerungen zu Geschäftsverlusten führen können.

scheitern. Diese Antwort ändert sich ständig, da sich auch der Wettbewerb und der Kundengeschmack ändern.

Der Kunde hat immer Recht

Jede Woche spreche ich mit Geschäftsleuten, die mit ihrem Umsatz und ihrer Rentabilität unzufrieden sind.

Sie bestehen darauf, dass ihr Produkt oder ihre Dienstleistung exzellent ist und dass die Menschen bei ihnen kaufen sollten.

viel größere Mengen. In jedem Fall muss ich sie sanft darauf hinweisen, dass der einzige Beweis dafür, dass ihre

ein Produkt oder eine Dienstleistung wirklich attraktiv oder wertvoll ist, ist, dass die Menschen es bereitwillig kaufen - und es dann wieder kaufen

und sagen ihren Freunden, dass sie es auch kaufen sollen.

Experten zufolge werden sich 70 Prozent deiner Geschäftsentscheidungen in den nächsten Jahren als falsch herausstellen.

die Fülle der Zeit. Das ist der **Durchschnitt**. Wenn du ein neuer Unternehmer bist oder ein neues Unternehmen gründest

Wenn du ein Unternehmen gründest, wirst du dich sogar noch öfter irren als jetzt. Für einen Unternehmer ist es nicht ungewöhnlich, dass er

zu Beginn seiner Karriere 90 Prozent der Zeit falsch.

Es erfordert enorme Selbstdisziplin und Charakter, sich der Möglichkeit zu stellen, dass man falsch liegen könnte

in deinen wertvollsten Annahmen und Überzeugungen. Nichtsdestotrotz ist diese Disziplin unerlässlich, wenn du

deine Fehler zu minimieren, deine Verluste zu begrenzen und deine Ressourcen auf das Angebot von

Kunden mehr von den Dingen, die sie wirklich wollen, brauchen und für die sie bereit sind zu zahlen.

Alle Unternehmensinvestitionen und Unternehmensgründungen erfordern ein hohes Maß an Optimismus. Du musst glauben

in die zukünftigen Möglichkeiten deines Unternehmens und deiner neuen Produkte und Dienstleistungen. Du musst

so viel Vertrauen in ihre Marktfähigkeit, dass du bereit bist, ein finanzielles Risiko einzugehen und zu investieren

viele Stunden, Wochen und sogar Jahre, um deine Geschäftsziele zu erreichen, und du musst all das tun, ohne

eine echte Erfolgsgarantie.

Gleichzeitig brauchst du Disziplin, um dein Selbstvertrauen zu zügeln, um objektiv und realistisch zu bleiben.

Übermäßiges Selbstvertrauen im Geschäftsleben kann zu geschäftlichen Fehlern, finanziellen Verlusten und sogar zum Bankrott führen.

Du musst besser sein

Aufgrund der aggressiven und entschlossenen Art deiner Konkurrenz musst du, um einfach zu überleben

musst dich disziplinieren, um gleich oder besser als deine Konkurrenten zu sein. Schließlich bekommen deine Konkurrenten

jeden Morgen aus dem Bett und denken darüber nach, wie sie *dich* aus dem Geschäft drängen können.

Sie wollen wegnehmen

deine Kunden und deinen Umsatz. Sie wollen deine Gewinne. Sie wollen so viel von deinem Geschäft haben wie

die sie möglicherweise bekommen können. Um deine Erfolgschancen gegen diese Konkurrenz zu erhöhen, musst du

alles tun, um sie zu überlisten.

Wenn du ein Unternehmen oder eine neue Unternehmung in einem Unternehmen gründest, brauchst du die Disziplin, deine

Hausaufgaben gründlich und im Voraus zu erledigen. Du erstellst einen vollständigen Geschäftsplan, bevor

du den Betrieb aufnimmst,

und du aktualisierst und überarbeitest ihn danach jedes Jahr. Die Disziplin der Vorausplanung

kann den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ausmachen.

Hinterfrage deine Annahmen

Die meisten Geschäftsideen funktionieren nicht, zumindest nicht in ihrer ursprünglichen Form. Wie Peter Drucker sagte: "Errant

Annahmen liegen an der Wurzel eines jeden Scheiterns." Ein Hauptgrund für unternehmerisches Scheitern ist, dass Unternehmen

Eigentümer oder Führungskräfte verlassen sich auf Annahmen, die nicht geprüft werden. Sie gehen davon aus, dass das Produkt oder die Dienstleistung

im Vergleich zu anderen ausgezeichnet ist. Sie gehen davon aus, dass sie eine ausreichende Anzahl dieser Produkte verkaufen können.

Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen - und das mit Gewinn. Sie gehen außerdem davon aus, dass diese Gewinne beträchtlich sein werden

genug, um diese Investition von Zeit und Geld attraktiver zu machen als jede andere Nutzung der gleichen

Zeit oder Geld. All diese Annahmen müssen sorgfältig geprüft werden, bevor eine unwiderrufliche

Verpflichtung eingegangen wird.

Nach Angaben der Kaufman Foundation on Entrepreneurship sind 95 Prozent der Unternehmer und kleinen

Unternehmer/innen in Amerika verdienen weniger als 50.000 Dollar pro Jahr. Warum ist das so? Es liegt nicht daran, dass es ihnen an

die Energie, Intelligenz oder Fähigkeit, mehr zu verdienen. Allein die Tatsache, dass eine Person den Mut und

Einfallreichtum, um ein neues Unternehmen zu gründen, bedeutet, dass er oder sie über ein überdurchschnittliches Maß an natürlichen

Talent.

Der Grund, warum so viele Unternehmerinnen und Unternehmer unter ihren Möglichkeiten bleiben und scheitern, ist, dass es ihnen an Disziplin fehlt. Es fehlt ihnen

die Disziplin, jeden Aspekt des Geschäfts sorgfältig zu studieren, bevor sie sich darauf einlassen. Ihnen fehlt die

Disziplin, um ihre Annahmen zu überprüfen, anstatt voreilige Schlüsse zu ziehen und auf das Beste zu hoffen. *Tu's nicht*

lass das nicht mit dir geschehen.

Identifiziere deinen idealen Kunden

Du brauchst Disziplin, um deinen idealen Kunden zu identifizieren und zu bestimmen: genau die Person, die

dein Produkt oder deine Dienstleistung in ausreichender Menge und zu dem Preis zu kaufen, den du verlangen musst, um

rechtfertigen, dass du dich überhaupt in diesem Bereich betätigst.

Du brauchst die Disziplin - basierend auf Versuch, Irrtum und Ausdauer - um einen Marketingplan zu entwickeln, der

generiert einen stetigen und vorhersehbaren Strom neuer Leads für dein Unternehmen. Um effektiv zu vermarkten, musst du

musst dir über deinen *Wettbewerbsvorteil* und dein *Alleinstellungsmerkmal* im Klaren sein: Was ist es

über dein Produkt oder deine Dienstleistung, die es für einen Kunden besser und wertvoller macht als jedes andere

ein ähnliches Produkt oder eine ähnliche Dienstleistung heute angeboten wird?

Du brauchst die Disziplin, ein komplettes Verkaufssystem zu entwickeln, von Anfang bis

Ende, das konvertiert

qualifizierte Leads in feste Kunden zu verwandeln. Es ist erstaunlich, wie viele Unternehmen einfach davon ausgehen, dass das Produkt

oder Dienstleistung verkauft sich von selbst - egal, ob sie ein überlegenes Verkaufssystem haben oder nicht!

Kenne deine wahren Kosten

Du brauchst die Disziplin, um genaue Kosten und die richtige Preisgestaltung für deine Produkte zu ermitteln und

Dienstleistungen. Wal-Mart ist zum größten Einzelhändler der Geschichte geworden, vor allem wegen seiner Expertise in diesem

Bereich. Es ist erstaunlich, wie viele Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen mit Verlust verkaufen, weil sie

die Kosten für die Markteinführung des Produkts oder der Dienstleistung nie genau beziffert hat.

Du kennst das alte Sprichwort: "Wir verlieren Geld bei jedem Artikel, den wir verkaufen, aber wir versuchen, es bei den anderen Artikeln wieder hereinzuholen.

Volumen." Offensichtlich ist das nicht möglich!

Du brauchst ein Qualitätskontrollsystem, um sicherzustellen, dass jedes Produkt oder jede Dienstleistung, die du verkaufst, von

eine so hohe Qualität, dass deine Kunden so zufrieden sind, dass sie gerne wieder bei dir kaufen - und erzählen

ihre Freunde.

Du brauchst die Disziplin, um eine Kundendienstpolitik zu entwickeln, bei der du deine

Kunden so gut, dass sie dir treu bleiben und dich einem deiner Konkurrenten vorziehen.

Der Zweck eines Unternehmens ist es, seine Kunden zufriedenzustellen

Was ist der Zweck eines Unternehmens? Der Zweck eines Unternehmens ist es, **einen Kunden zu gewinnen und zu halten, und** zwar

kosteneffiziente Weise. Gewinne sind **nicht** der Zweck eines Unternehmens. Gewinne sind das Ergebnis der **Schaffung und**

eine ausreichende Anzahl von Kunden zu halten, die nach allen Kosten eine ausreichende Anzahl von Gewinnen abwerfen.

Was ist der wichtigste Maßstab für den Erfolg eines Unternehmens? Die Antwort ist die **Kundenzufriedenheit**. Jede Anstrengung

und Aktivitäten deines Unternehmens müssen darauf abzielen, die Kunden auf eine Weise zufrieden zu stellen, die besser ist als jede

anderer Wettbewerber.

Woran lässt sich die Zufriedenheit der Kunden messen? Die Antwort lautet: **Wiederholungsgeschäfte**. Das ist nur der Fall, wenn

Kunden **wieder** bei dir kaufen, dass du beweist, dass du das Versprechen erfüllt hast, das du

als du sie beim ersten Mal zum Kauf bewegt hast. Ein Weiterverkauf an einen zufriedenen Kunden erfordert ein Zehntel

des Zeit- und Kostenaufwands als ein Verkauf an einen brandneuen Kunden. Alle erfolgreichen Unternehmen sind auf Wieder

Geschäft, was nur mit einer hohen Kundenzufriedenheit möglich ist. Das ist eine echte Disziplin.

Was ist der Schlüssel zu langfristiger Rentabilität? Die Antwort lautet: **Empfehlungen und Weiterempfehlungen**.

Die entscheidende Frage, die über den langfristigen Erfolg oder Misserfolg deines Unternehmens entscheidet, lautet: "Basiert

Würdest du uns aufgrund deiner Erfahrungen mit uns weiterempfehlen?"

Du kannst nur überleben und gedeihen, wenn die Mehrheit deiner Kunden so zufrieden mit deinem

Produkte und Dienstleistungen, die sie ihren Freunden und Bekannten empfehlen werden, ebenfalls bei dir zu kaufen.

Da eine Empfehlung von einem zufriedenen Kunden fünfzehnmal einfacher zu verkaufen ist als ein Kaltakquise-Anruf (der

bedeutet, dass es nur ein Fünftel so viel kostet), ist das Empfehlungsgeschäft der Schlüssel zu deiner Zukunft. Du brauchst

enorme Konzentration und Disziplin, um eine Kundenservicepolitik zu entwickeln und aufrechtzuerhalten, die die Menschen

bei dir zu kaufen, dann wieder zu kaufen und dich dann ihren Freunden zu empfehlen.

Hohe Standards setzen

Du brauchst die Disziplin, in jedem Bereich deines Unternehmens exzellente Leistungsstandards zu setzen

und dann ständig danach streben, noch besser zu werden. Du musst die CANEI-Formel anwenden, die

steht für "Kontinuierliche und nie endende Verbesserung". Ganz gleich, wie hoch dein Qualitätsniveau ist

heute kannst du nie zufrieden sein. Du musst die Messlatte für dich selbst immer höher legen - und für

jeden in deinem Verantwortungsbereich.

Du musst die Selbstdisziplin aufbringen, viele Monate oder sogar Jahre lang hart zu arbeiten, um es zu schaffen.

die Spitze in deinem Unternehmen. Der durchschnittliche Unternehmer, Geschäftsinhaber oder Selfmade-Millionär in

Amerikaner arbeitet neunundfünfzig Stunden pro Woche. Manche Unternehmer arbeiten sogar

siebzig bis achtzig Stunden pro

Woche in den ersten Jahren des Aufbaus ihres Unternehmens. Du musst bereit sein, dich zu disziplinieren

Zeit und harte Arbeit investieren, wenn du der/die Beste sein willst und an die Spitze der

deinem Bereich.

Denk über die Lösung nach

Um im Geschäftsleben erfolgreich zu sein, brauchst du die Selbstdisziplin, *proaktiv* zu sein, anstatt *reaktiv*. Du musst

konzentriere dich auf *Lösungen* und nicht auf Probleme. Du musst dich auf das Wichtigste konzentrieren, das du

Stunde an jedem Tag tun könnte, anstatt sich von geringwertigen oder gar nicht Aufgaben und Aktivitäten zu bewerten.

Vor allem brauchst du die Selbstdisziplin, dich langfristig niederzulassen, eine *langjährig*

Perspektive in deinem Geschäftsleben. Wegen der Intensität des Wettbewerbs braucht es viele Jahre der

disziplinierte Anstrengung, damit du geschäftlich erfolgreich wirst, sei es in deinem eigenen Unternehmen oder

für jemand anderen zu arbeiten. Es gibt keine Abkürzungen. Es gibt keine einfachen Wege, um an die Spitze zu kommen. Es gibt

Es gibt nur einen Weg, und das ist harte Arbeit, Disziplin und Willenskraft.

Im Durchschnitt dauert es etwa zwei Jahre, bis ein neues Unternehmen die Gewinnzone erreicht. Es dauert weitere zwei

Jahre mit positivem Cashflow, um das Geld zurückzuzahlen, das du in den ersten beiden Jahren geliehen hast

Jahren. Dann dauert es

weitere drei Jahre, bevor du wirklich erfolgreich bist. Außerdem kostet alles doppelt so viel

und braucht dreimal so lange.

Warum solltest du angesichts dieser Statistiken dein eigenes Unternehmen gründen oder ein neues Unternehmen aufbauen?

wagen? Denn die Zeit wird sowieso vergehen! Schließlich wirst du in fünf Jahren fünf Jahre alt sein.

Jahre älter, und in zehn Jahren wirst du zehn Jahre älter sein. Am Ende dieser Zeit wirst du

entweder an der Spitze deines Fachgebiets stehen oder immer noch zu den 80 Prozent gehören, die um jeden Dollar kämpfen und

sich jeden Tag Sorgen um Geld zu machen. Die Entscheidung liegt bei dir. Disziplin ist der Schlüssel.

Im nächsten Kapitel lernst du die Disziplin, die den Lebensnerv deines Unternehmens steuert: den *Verkauf*. In

Wie Peter Drucker schon sagte: "Der Zweck eines Unternehmens ist es, ein Unternehmen zu schaffen und zu erhalten.

Kunde."

Aktionsübungen:

1. Lehne dich zurück und betrachte jeden Bereich deines Unternehmens, als wärst du ein externer Berater. Welche Änderungen würdest du empfehlen?

2. Stell dir vor, du würdest dein Unternehmen heute noch einmal neu gründen. Gibt es irgendwelche Produkte oder

Dienstleistungen, die du auf dem aktuellen Markt nicht anbieten würdest?

3. Identifiziere die 20 Prozent deiner Produkte und Dienstleistungen, die 80 Prozent deines Umsatzes ausmachen.

Prozent der

deine Umsätze und Gewinne. Wie kannst du mehr davon verkaufen?

4. Projiziere ein, zwei und fünf Jahre in die Zukunft deines Unternehmens. Was sind die Trends?

Was werden deine Kunden in Zukunft kaufen?

5. Nenne drei Möglichkeiten, wie du deinen Kundenservice verbessern kannst, um sicherzustellen, dass die Kunden

wieder bei dir kaufen und ihren Freunden davon erzählen.

6. Nenne drei Möglichkeiten, wie du mehr und besser qualifizierte Leads für deine Firma gewinnen kannst.

Marketing- und Werbeaktivitäten.

7. Nenne drei Möglichkeiten, wie du mehr Verkäufe an deine potenziellen Kunden tätigen könntest, oder dass du

kannst du mehr und bessere Interessenten anziehen.



Kapitel 11

Selbstdisziplin und Verkauf

"Es passiert nichts, bevor nicht ein Verkauf stattgefunden hat."

-RED MOTLEY

Das wichtigste Element für den Geschäftserfolg ist der Verkauf. Nichts passiert, bevor nicht ein Verkauf stattgefunden hat.

Alle Fabriken, Unternehmen, Büros und Produzenten von Waren und Dienstleistungen setzen sich nur in Bewegung, wenn

jemand, irgendwo einen Verkauf an jemanden tätigt.

Verkaufen ist einer der härtesten Berufe in Amerika. Es ist auch der einzige Beruf, in dem ein

Person kann mit begrenzten Fähigkeiten beginnen und eines der höchsten Einkommen in unserer Wirtschaft erzielen. Umziehen

Der Weg nach oben im Verkauf ist wie das Fahren auf der Autobahn in Deutschland: Es gibt keine Geschwindigkeitsbegrenzungen.

Du kannst so weit und so schnell gehen, wie du willst, indem du auf das Gaspedal deines eigenen Ehrgeizes trittst und

Entschlossenheit, sich im Beruf des Verkäufers hervorzutun.

Geschäftlicher Erfolg oder Misserfolg

Tausende von bankrotten oder insolventen Unternehmen sind im Laufe der Jahre analysiert worden, um festzustellen, warum

sie scheiterten. Nachdem alle Daten sortiert und untersucht worden waren, lief praktisch jedes unternehmerische Scheitern auf Folgendes hinaus

ein Grund: "geringer Umsatz". Wenn ein Unternehmen dagegen erfolgreich war, wuchs und Erträge erzielte

Profitabilität, steigende Aktienkurse und Chancen für immer mehr Menschen zu bieten, ist die

Der Grund war ein einziger Faktor: "hohe Umsätze". Alles andere war zweitrangig.

Fast alles, was du in einem Unternehmen tust, steigert oder senkt den Umsatz.

Alles entweder

hilft oder schadet. *Alles* zieht entweder mehr Kunden an und hält sie - oder vertreibt sie.

Wenn es um den Verkauf geht, zählt *alles*.

Die Disziplin, Verkäufe zu generieren

Egal, ob du Verkäufer oder Geschäftsinhaber bist, du brauchst Selbstdisziplin, um dich zu konzentrieren und

konzentriere dich darauf, *jede Stunde* eines *jeden Geschäftstages* Umsatz zu machen.

Eine Gruppe von Forschern befragte mehrere hundert leitende Angestellte und Geschäftsinhaber und

fragte sie: "Wie wichtig sind Vertrieb und Marketing für dein Unternehmen?"

Ausnahmslos alle haben geantwortet: "Vertrieb und Marketing sind absolut überlebenswichtig für uns.

und Wachstum."

Die Forscher führten dann eine Zeit- und Bewegungsstudie mit denselben Geschäftsinhabern durch und

Führungskräfte, indem sie ihnen folgen und ihren Zeitaufwand über einen Monat hinweg verfolgen. In der

Nach Ablauf dieser Zeit haben sie ihre Berechnungen abgeschlossen und festgestellt, dass der durchschnittliche Geschäftsinhaber oder

der erklärte, dass der Verkauf für das Überleben und das Wachstum "absolut unerlässlich" sei, war

nur 11 Prozent seiner Zeit für Verkauf und Marketing aufwenden. Die restliche Zeit verbrachte er mit

Treffen, Diskussionen, Papierkram, Verwaltungsarbeit, Mittagessen und eine Vielzahl anderer Aktivitäten

die *nichts* zur Umsatzgenerierung beigetragen haben.

Wenn du Verkaufsleiter oder Geschäftsinhaber bist, musst du dich disziplinieren, den größten Teil deiner

Zeit und Aufmerksamkeit darauf verwenden, dass deine Verkäufer/innen den Umsatz machen, von dem dein Unternehmen abhängt.

Du musst **75 Prozent deiner Zeit** damit verbringen, mit deinen Verkäufern zu arbeiten und sie zu begleiten

wenn sie deine Kunden besuchen, um Präsentationen und Verkäufe durchzuführen. Erledige deinen Papierkram vorher oder nachher

Arbeit, aber während der Arbeitszeit, wenn die Kunden zu sehen sind, solltest du dich

dich ganz der Umsatzgenerierung

widmen. WIE MAN PLEITE GEHT

Vor einigen Jahren habe ich ein neues Unternehmen gegründet. Ich entwickelte das Produkt und begann dann mit der Werbung über

Direktwerbung, Radio, Fernsehen und Zeitung. Ich habe mir erlaubt, mich völlig

überfordert mit der Planung, dem Papierkram und den Werbeaktivitäten. Am Ende des Jahres war ich

kein Geld mehr, und mein Geschäft war fast pleite.

In diesem Moment wurde mir klar, dass ich den Verkauf aus den Augen verloren hatte. Ich setzte mich dann über

Weihnachten und entwarf einen kompletten Verkaufsprozess. Am 2. Januar nahm ich das Telefon in die Hand und

begann, Termine zu vereinbaren. In den nächsten zwei Monaten aggressiver und zielgerichteter Verkaufsaktivitäten habe ich

mehr Geschäfte gemacht als im ganzen Jahr zuvor. Ich habe mein Geschäft gerettet - und mein

zu Hause - und ich habe diesen Fokus nie wieder aus den Augen verloren.

Eine der wichtigsten Fragen, die du als Verkäufer, Unternehmer oder Geschäftsinhaber stellen kannst

ist, ob das, was du gerade tust, zu einem Verkauf führt. Stelle dir diese Frage immer wieder selbst

den ganzen Tag über. Jedes Mal, wenn die Antwort "Nein" lautet, musst du sofort aufhören, was du

und richte deine Aufmerksamkeit auf die Umsatzgenerierung. Achte außerdem darauf, dass alle

Menschen, die in deinem Unternehmen für den Verkauf verantwortlich sind, diese Frage stellen und bejahen

den ganzen Tag lang.

Überwinde deine Angst vor Ablehnung

Angenommen, du hast ein attraktives Produkt oder eine Dienstleistung, die preisgünstig ist und sich für

Das größte Problem für Telefonverkäufer und Außendienstmitarbeiter auf dem aktuellen Markt ist

Ablehnung. Die Angst vor Ablehnung trägt mehr dazu bei, eine Vertriebskarriere zu sabotieren und die Vertriebsaktivitäten zu untergraben

als jeder andere einzelne Faktor. Er ist das größte Hindernis für den Verkaufserfolg.

Es erfordert eine enorme Disziplin, wenn Verkäufer jeden Morgen aufstehen und sich den

unausweichliche Ablehnung, von der sie wissen, dass sie sie den ganzen Tag über erhalten werden. Die meisten Menschen können nicht damit umgehen

diese ständige Ablehnung. Um den emotionalen Schmerz zu vermeiden, der mit Ablehnung einhergeht, gehen viele

Verkäufer/innen führen eine Reihe von "Verdrängungsaktivitäten" durch, um nicht abgelehnt zu werden.

Erstens tätigen sie *weniger* Anrufe. Laut der Columbia University ist die

Durchschnittsverkäufer

arbeitet etwa neunzig Minuten pro Tag - mit anderen Worten, nur etwa eineinhalb Stunden von einem achtstündigen Arbeitstag.

Stunde Tag. Den Rest der Zeit verbringt er damit, sich aufzuwärmen und fertig zu machen, Papierkram zu erledigen, die

Internet, Zeitung lesen, mit Kollegen plaudern, spät kommen, früh gehen und die

ausgedehnte Mittagspausen und Kaffeepausen. Infolgedessen *ist der Verkäufer* am Ende des Tages im Durchschnitt

hat nur neunzig Minuten gearbeitet.

Mehr Zeit für persönliche Gespräche mit Kunden und potenziellen Kunden

Wann arbeitet eine Verkäuferin oder ein Verkäufer? Der Verkäufer oder die Verkäuferin arbeitet nur, wenn er oder sie von Ohr zu Ohr (auf der

Telefon) oder von Angesicht zu Angesicht mit jemandem, der innerhalb einer angemessenen Zeitspanne kaufen kann und will.

Die Regel für den Verkaufserfolg lässt sich in sechs Worten zusammenfassen: "Verbringe mehr Zeit mit besseren Interessenten."

Es gibt keinen anderen Weg, um ein hohes, beständiges und vorhersehbares Niveau an Verkaufsergebnissen zu erzielen.

Aus Angst vor Ablehnung zögern Verkäufer jedoch den gesamten Verkaufsprozess hinaus und verzögern ihn.

Tag und tue alles, um zu vermeiden, dass du mit Menschen zusammenkommst, die "Nein" sagen können!

Der Schlüssel zum Verkaufserfolg, das habe ich als junger Verkäufer gelernt, ist die Erkenntnis, dass

Ablehnung ist nicht

persönlich. Potenzielle Kunden sagen immer Dinge wie: "Nein, ich bin nicht interessiert".

oder Abwandlungen von: "Ich

Ich will es nicht", "Ich brauche es nicht", "Ich kann es nicht gebrauchen", "Ich kann es mir nicht leisten", "Ich bin im Moment nicht auf dem Markt".

oder "Ich bin mit meinem bisherigen Lieferanten zufrieden".

Der professionelle Verkäufer weiß, dass dies ganz normale und natürliche Reaktionen auf jede

ein kommerzielles Angebot auf einem wettbewerbsorientierten Markt. Nochmals: Sie sind *nicht* persönlich - also nimm sie nicht als

persönlich.

Bleib positiv und optimistisch

Der Schlüssel zum Verkaufserfolg liegt darin, die Angst vor Ablehnung zu beseitigen, so zuversichtlich und optimistisch zu werden

die du den ganzen Tag lang anrufen kannst und trotzdem positiv und fröhlich bleibst.

Wie Winston Churchill

sagte: "Erfolg ist die Fähigkeit, von Misserfolg zu Misserfolg zu gehen, ohne die Begeisterung zu verlieren."

Es besteht ein direkter Zusammenhang zwischen der Anzahl deiner neuen Kundenkontakte und deiner

Niveau der Verkäufe. Wenn du die Zahl der Verkäufe erhöhen willst, musst du *dich* einfach *disziplinieren, um die*

mehr Perspektiven.

Wenn du deine Verkaufsaktivitäten steigerst, setzt du auch das Gesetz der Wahrscheinlichkeit in Gang

in deinem Namen. Du machst dir das Gesetz des Durchschnitts zunutze. Du "arbeitest mit den Zahlen", um den Erfolg sicherzustellen.

So verdoppelst du dein Verkaufseinkommen

Wende bei deiner Verkaufsarbeit das "Minutenprinzip" an. Dieses Prinzip besagt, dass du, wenn du alle

das Geld, das du heute verdienst, mit nur der Anzahl der Minuten, die du von Angesicht zu Angesicht verbringst

Wenn du heute mehr Minuten mit deinen Kunden verbringst, kannst du auch deinen Umsatz steigern.

Wir ermutigen unsere Außendienstmitarbeiter, die Anzahl der Minuten zu verdoppeln, die sie mit ihren Kunden verbringen.

mit den Kunden zu tun haben. Wir lehren sie, jedes bisschen Intelligenz und Kreativität zu nutzen, das sie haben, um

mehr Zeit für persönliche Gespräche mit potenziellen Kunden aufwenden, anstatt den Weg zu verfolgen

des geringsten Widerstands und zögern es hinaus, auf den Markt zu gehen.

In fast allen Fällen, in denen ein Verkäufer die Anzahl der Minuten verdoppelt, die er oder sie mit

Wenn du von Angesicht zu Angesicht oder von Ohr zu Ohr mit Kunden sprichst, verdoppelt sich auch der Umsatz des Verkäufers. Das ist kein Zufall.

Sie basiert auf einem Gesetz: dem Gesetz der Wahrscheinlichkeiten.

Kontrolliere deine Verkaufsaktivitäten

Du kannst selten sagen, woher dein nächster Verkauf kommen wird. Deshalb musst du "einen weiten Bogen

net" und sprich mit so vielen potenziellen Kunden wie möglich.

Der tatsächliche Verkauf selbst liegt nicht unter deiner direkten Kontrolle. Er wird von einer Vielzahl von Faktoren gesteuert über

die du sehr wenig tun kannst. Aber die *Aktivitäten*, die zu Verkäufen führen, sind völlig

unter deiner Kontrolle.

Die Regel lautet: "Tu, was du kannst, mit dem, was du hast, genau dort, wo du bist".

Um einen hohen Verkaufserfolg zu erzielen, musst du dich disziplinieren, deine Tage und Wochen zu planen

im Voraus. Du musst dich disziplinieren, um deine Verkaufsaktivitäten **zu planen** - vor allem deine Akquise

Aktivitäten - jeden einzelnen Tag, und dann musst du dich disziplinieren, deine Pläne und Beschlüsse.

Verbessere deine Quoten

Beim Verkaufen gibt es bestimmte Kennzahlen, die weitgehend bestimmen, wie viele Verkäufe du machst. Diese Verhältnisse variieren

abhängig von deiner Erfahrung und deinen Fähigkeiten, der Konkurrenz, den Preisen deiner Produkte oder

Dienstleistungen und dem allgemeinen Markt. Nichtsdestotrotz gibt es diese Verhältnisse immer:

- Es gibt ein direktes Verhältnis zwischen der Anzahl der **Kaltakquise** und der Anzahl der Anrufe, die du machst.

potenzielle Kunden, mit denen du sprechen oder die du besuchen kannst.

- Es gibt ein direktes Verhältnis zwischen der Anzahl der **potenziellen Kunden**, die du siehst oder mit denen du sprichst

und die Anzahl der **potenziellen Kunden**, denen du folgen kannst.

- Es besteht ein direktes Verhältnis zwischen der Anzahl der Personen, die du mit Vorschlägen **weiterverfolgst**

und Präsentationen und die Anzahl der Verkäufe, die du **abschließt**.

Du kannst dir das auch als "Verkaufstrichter" vorstellen:

- In den Trichter - d.h. das breite Ende - gehen deine Interessenten.
- Der zweite Teil deines Trichters sind deine Präsentationen.
- Der dritte Teil ist der, in dem du nachfasst und den Verkauf abschließt.

Die Schlüssel zum Verkaufserfolg

Du hast zwei Aufgaben, wenn es darum geht, im Verkauf erfolgreich zu sein:

1. ***Zuallererst musst du deinen Trichter voll halten.*** Du musst immer mehr Interessenten ansprechen, als du

tagsüber Zeit haben. Lass deinen Trichter nie leer werden. ***Lass dir nie*** die Interessenten ausgehen.

2. ***Zweitens: Werde in jeder Phase des Verkaufens besser.*** Studiere, lese, höre dir Audioprogramme an und

verbessere deine Fähigkeiten bei der Akquise, der Präsentation und dem Abschluss von Verkäufen. Je besser du wirst, desto weniger

Interessenten, die du im oberen Teil des Trichters brauchst, um Verkäufe im unteren Teil des Trichters zu generieren.

Früh anfangen

Nimm dir vor, deinen ersten Anruf früh am Morgen zu tätigen, um 7:00 oder 8:00 Uhr

A.M. Wenn du anfängst

Wenn du deinen Tag mit einem persönlichen Verkaufsgespräch beginnst, wirst du mehr Energie und Motivation haben, weiter zu verkaufen.

den ganzen Tag lang.

Nimm dir vor, deine Anrufe in einem kleinen geografischen Gebiet ***zu bündeln***, damit du von Angesicht zu Angesicht

in kürzerer Zeit mit mehr Menschen in Kontakt zu kommen. Viele Verkäufer haben aufgrund ihrer Angst vor

Ablehnung, verteilen ihre Rufe über ein großes geografisches Gebiet und überzeugen sich dann, dass sie

arbeiten, wenn sie in Wirklichkeit nur von Anruf zu Anruf fahren.

Denke daran: Du arbeitest *nur*, wenn du mit jemandem Ohr an Ohr oder von Angesicht zu Angesicht zusammen bist, der

und innerhalb einer angemessenen Zeitspanne kaufen wirst. Zu allen anderen Zeiten bist du "arbeitslos".

Setze höhere Standards für dich selbst

Diszipliniere dich, jede Minute des Tages so zu handeln, als ob dich alle beobachten würden. Draußen

Verkäufer brauchen ein höheres Maß an Disziplin als Menschen, die im Büro arbeiten, wo jeder

sie sehen können. Weil Verkäufer/innen auf sich allein gestellt sind, wie Guerillakämpfer/innen im Verkaufsdschungel, ist die

Die Versuchung ist unendlich groß, zu faulenzeln, es ruhig angehen zu lassen oder lieber einen Kaffee zu trinken oder zu Mittag zu essen, als etwas zu tun.

Verkaufsgespräche.

Um dein Bestes zu geben, musst du dich *disziplinieren*, den ganzen Tag zu arbeiten -als ob dein

Der Verkaufsleiter hat eine "Mitfahrgelegenheit" gemacht. Stell dir vor, dass dein Verkaufsleiter den ganzen Tag neben dir sitzt

lang. Wie würdest du anders arbeiten, wenn dich jemand begleiten und alles beobachten würde?

was du den ganzen Tag über getan hast? Wie auch immer deine Antwort lautet, so solltest du arbeiten

-auch wenn niemand

anderes in der Nähe

ist.

Alle Verkaufsfähigkeiten sind erlernbar

Um einer der bestbezahlten Verkäufer in deiner Branche zu werden, musst du dich disziplinieren, um

dich kontinuierlich persönlich und beruflich weiterentwickeln. Lies jeden Tag in deinem Fachgebiet. Höre zu

Audioprogramme im Auto, während du fährst. Besuche jedes Verkaufsseminar, das du besuchen kannst,

unabhängig davon, ob sie von deinem Unternehmen gefördert werden oder nicht. Engagiere dich für kontinuierliches Lernen, als ob deine Zukunft

davon abhängt - weil es so ist.

Der Wendepunkt in meinem Leben war, als ich ein junger Verkäufer war - frustriert und unglücklich, als ich in

Als ich das Gesetz von Ursache und Wirkung kennenlernte, konnte ich kaum meinen Lebensunterhalt bestreiten. Ich lernte, dass

"Wenn du das tust, was die erfolgreichsten Verkäufer tun, immer und immer wieder, gibt es nichts, was dich aufhalten kann.

die gleichen Ergebnisse und Belohnungen zu erzielen wie sie selbst."

Ich habe gelernt, dass jeder Verkäufer, der zu den besten 10 Prozent gehört, in den unteren 10 Prozent angefangen hat. Jeder

wem es heute gut geht, dem ging es früher einmal schlecht. Jede Person, die an der Spitze deines Fachs steht, war früher

einmal überhaupt nicht in deinem Bereich und wusste nicht, dass es ihn gibt.

Ich habe gelernt, dass alle Verkaufsfähigkeiten *erlernbar* sind. Du kannst jede Verkaufsfertigkeit lernen, die du brauchst, um

jedes Verkaufsziel zu erreichen, das du dir selbst setzen kannst. Es gibt keine Grenzen, außer den Grenzen, die du dir selbst setzt

dich selbst mit deinem eigenen Denken.

Wenn du dich selbst disziplinierst, um einer der Top-Verkäufer in deinem Bereich zu werden, wirst du feststellen, dass

hast du einen wichtigen Schritt in deiner Karriere gemacht. Die meisten Verkäufer tun nur das, was sie tun müssen

tun, um ihren Job zu behalten. Aber die Menschen, die sich entschließen, die Besten in ihrem Bereich zu werden, schaffen es weit

mehr als jeder andere. Deine Aufgabe ist es, einer von ihnen zu sein.

Im nächsten Kapitel werden wir über **Geld** sprechen und darüber, wie die Praxis der Selbstdisziplin in diesem Bereich

kann die Wahrscheinlichkeit drastisch erhöhen, dass du alle deine finanziellen Ziele erreichst.

Aktionsübungen:

1. Sieh dich selbst als Präsident deines eigenen persönlichen Vertriebsunternehmens, ganz

für die Verkaufsergebnisse verantwortlich. Das ist die Einstellung der bestbezahlten Verkäufer/innen.

2. Setze dir klare, schriftliche Einkommensziele für die nächsten zwölf Monate sowie

Ziele für jeden Monat des Jahres.

3. Bestimme genau, wie viel von deinem Produkt oder deiner Dienstleistung du in einem Jahr verkaufen musst.

um das gewünschte Einkommen zu erzielen.

4. Bestimme, wie viele Einzelverkäufe du machen musst, basierend auf der durchschnittlichen Größe deines Verkaufs und der Höhe der verdienten Provision.

5. Bestimme, wie viele potenzielle Kunden du anrufen musst, basierend auf

deinen aktuellen

Erfahrung, um diese Anzahl von Verkäufen zu machen.

6. Widme dich der kontinuierlichen Verbesserung im Verkauf, indem du jeden Tag liest, zuhörst

Audios in deinem Auto anhören und Verkaufsseminare besuchen.

7. Verbringe jede Minute eines jeden Verkaufstages damit, dich mit Menschen zu treffen, die

in naher Zukunft bei dir kaufen werden.

Kapitel 12

Selbstdisziplin und Geld

"Wenn ich das Leben großer Männer lese, stelle ich fest, dass der erste Sieg, den sie errungen haben, der über

Selbstdisziplin steht bei allen an erster Stelle."

-HARRY S. TRUMAN

Laut einer Statistik der Versicherungsbranche sind von hundert Personen, die mit einundzwanzig Jahren eine Arbeit aufnehmen,

im Alter von fünfundsechzig Jahren wird einer reich sein, vier werden finanziell unabhängig sein, fünfzehn werden etwas Geld haben

beiseite gelegt, und die anderen achtzig werden noch arbeiten, pleite sein, von der Rente abhängen oder tot sein.

Die meisten Babyboomer planen heute, bis in ihre siebziger Jahre zu arbeiten.

Warum ist das so?

Das liegt daran, dass sie

nicht genug Geld beiseite gelegt haben, damit sie aufhören können zu arbeiten.

Der Hauptgrund für finanzielle Probleme im Leben ist ein Mangel an Selbstdisziplin, Selbstbeherrschung und Selbstvertrauen.

Kontrolle. Es ist die Unfähigkeit, kurzfristige Belohnungen aufzuschieben. Es ist die

Tendenz der Menschen, Geld auszugeben

alles, was sie verdienen, und noch ein bisschen mehr, meist ergänzt durch Kredite und Kreditkartenschulden.

Heute ist die Sparquote in Amerika zu niedrig, um finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen.

Nach einem Leben

der Arbeit hat die durchschnittliche amerikanische Familie ein Nettovermögen von nur etwa 8.000 Dollar.

Die Menschen geben weiterhin

und leihen, als gäbe es kein Morgen.

Die gute Nachricht ist, dass wir in der wohlhabendsten Zeit der gesamten Menschheitsgeschichte leben. Es gibt

mehr Möglichkeiten, Wohlstand und Reichtum zu erreichen, für mehr Menschen und in mehr verschiedenen

Wege, die es in der Geschichte der Menschheit noch nie gab. Noch nie war es für dich so möglich, etwas zu erreichen

finanzielle Unabhängigkeit als jetzt. Aber *du musst den Vorsatz fassen*, es zu tun, und dann musst du

halte deinen Vorsatz ein.

Die Gründe für finanzielles Scheitern

Der Hauptgrund, warum die meisten Erwachsenen finanzielle Probleme haben, ist nicht der geringe Verdienst. In ihrem Buch *The*

Millionär von nebenan zeigen Thomas Stanley und William Danko, dass zwei Familien, die auf der

gleichen Straße, in der gleichen Hausgröße und im gleichen Job arbeiten, können völlig unterschiedliche

finanzielle Situationen. Im Alter von fünfundvierzig oder fünfzig Jahren wird das Paar in einem Haus finanziell

unabhängig, während das Paar nebenan hoch verschuldet ist und Schwierigkeiten hat, das Minimum zu bezahlen.

Zahlungen auf ihre Kreditkarten.

Der Grund dafür ist *nicht* die Höhe des Geldes, das sie verdienen. Der Grund ist ein *Mangel an Selbstdisziplin*

und die *Unfähigkeit, Befriedigung aufzuschieben*. Warum ist diese Charakterschwäche so weit verbreitet unter den

Mehrheit der Erwachsenen in der heutigen Gesellschaft? Das geht auf die frühe Kindheit zurück.

Wenn du als Kind Geld bekommen hast (egal ob es dein Taschengeld oder ein Geschenk von einem

Freund oder Verwandten), ist das erste, woran du denkst, das Geld für Süßigkeiten *auszugeben*. Süßigkeiten sind

süß. Süßigkeiten sind köstlich. Süßes füllt deinen Mund mit einem wunderbaren, zuckrigen Geschmack. Du magst Süßigkeiten

als du ein Kind warst, und du konntest wahrscheinlich selten genug davon bekommen. Viele Kinder essen Süßigkeiten

bis sie körperlich krank werden, weil es so gut schmeckt.

Als du älter wurdest, hast du das entwickelt, was Psychologen eine "konditionierte Reaktion" auf den Empfang von

Geld, egal aus welcher Quelle. Wie Pawlows Hund, wenn du Geld erhältst, sabberst du im Geiste nach dem

Der Gedanke, dieses Geld für etwas auszugeben, das dich glücklich macht, zumindest vorübergehend.

Ausgeben macht dich glücklich

Wenn du erwachsen wirst und Geld verdienst oder erhältst, setzt sich diese automatische Reaktion fort. Dein

Der erste Gedanke ist: "Wie kann ich das Geld ausgeben, um sofortige Freude zu haben?"

Wenn du deinen ersten Job bekommst, denkst du als allererstes darüber nach, wie du nicht nur den

Geld, das du verdienst, aber auch jeden Pfennig, den du mit einer Kreditkarte für Kleidung, Autos oder Kosmetika ausleihen kannst,

Geselligkeit, Unterhaltung, Reisen und alles andere. Deine mentale Gleichung lautet: Geld = Vergnügen.

Wenn du in einen Ferienort fährst, wirst du feststellen, dass die Hotels und Straßen von Menschen gesäumt sind, die

Läden, die nutzlosen Plunder, Schnickschnack und Schrott verkaufen, sowie Kleidung, Kunstwerke und andere Dinge, die du

nie auf die Idee kommen würdest, zu Hause zu kaufen. Warum ist das so? Ganz einfach. Wenn du im Urlaub bist, fühlst du dich glücklich.

Du bist darauf konditioniert, Glück mit Geldausgeben zu assoziieren. Je glücklicher du bist,

desto unbewusster wirst du gezwungen, Geld für etwas auszugeben - oder besser gesagt, für

alles.

Wenn viele Menschen aus irgendeinem Grund unglücklich oder frustriert sind, gehen sie häufig zu

einkaufen. Unbewusst assoziieren sie den Kauf von etwas mit Glücklichkeit. Wenn es nicht funktioniert wie

sie erwartet haben, kaufen sie etwas anderes. Manchmal gehen unglückliche Menschen auf Shoppingtour. Sie kaufen

viele Dinge, die sie nicht unbedingt brauchen, weil sie das Ausgeben unbewusst mit

Glück.

Wenn du als Erwachsener deinen Gehaltsscheck, eine Prämie, eine Provision, eine Steuerrückzahlung oder einen Preis erhältst, ist das für dich ein Zeichen,

oder eine Erbschaft erhalten hast, überlegst du als Erstes, wie du das Geld so schnell wie möglich ausgeben kannst.

wie möglich und auf so viele Vergnügungen wie möglich.

Verändere deine Reaktionen auf Geld

Der Ausgangspunkt für das Erreichen finanzieller Unabhängigkeit ist, dass du dich disziplinierst, um deine Einstellung *neu einstellen*

zu Geld. Du musst in dein Unterbewusstsein eindringen und die Verkabelung lösen

"Ausgaben" und "Glück". Dann musst du diesen "Glücks"-Draht wieder mit dem "Sparen und

Draht investieren".

Von diesem Moment an wirst du nicht mehr sagen: "Ich bin glücklich, wenn ich Geld ausbebe", sondern: "Ich fühle mich

glücklich, wenn ich Geld *spare*."

Um dieses Umdenken zu verstärken, eröffne ein "Konto für finanzielle Freiheit" bei deiner Hausbank. Das ist

das Konto, auf dem du langfristig Geld einzahlst. Sobald dein Geld auf dieses Konto geht,

du dir vornimmst, dass du es niemals für etwas anderes ausgeben wirst als für das Erreichen der finanziellen Freiheit.

Wenn du Geld sparen willst, um ein Boot oder ein Auto zu kaufen, eröffnest du ein separates Konto nur für diesen Zweck.

Zweck. Aber dein Konto für finanzielle Freiheit ist unantastbar. Du rührst es nie an

außer diese zu investieren

Fonds, damit sie eine höhere Rendite erzielen können.

Verbinden Sie Glück mit Sparen

Wenn du auf diese Weise zu sparen beginnst, geschieht etwas Wunderbares in dir. Du beginnst dich glücklich zu fühlen

über die Idee, Geld auf der Bank zu haben. Selbst wenn du dein Konto mit nur 10 \$ eröffnest, ist diese Aktion

gibt dir ein Gefühl von größerer Selbstkontrolle und persönlicher Macht. Du fühlst dich glücklicher mit dir selbst. Die

Wenn du dich selbst disziplinierst, um Geld zu sparen, fühlst du dich stärker und hast mehr Kontrolle über deine

schicksal.

Jedes Mal, wenn du etwas mehr Geld bekommst, zahlst du es auf dein Konto für finanzielle Freiheit ein. Irgendwann,

wird dein Konto für finanzielle Freiheit wachsen. Wenn es dann wächst, aktivierst du zwei Gesetze: das Gesetz

der Anziehung und das Gesetz der Akkumulation.

Weil das Geld auf deinem Konto durch deine eigenen Gedanken und Gefühle *emotionalisiert* wird, stellt es eine

Kraftfeld der Energie, das mehr Geld anzieht. Wenn du ein Jahr lang 10 Dollar pro Monat sparst, wirst du

Du wirst erstaunt sein, dass du mit den zusätzlichen Geldbeträgen, die du auf das Konto eingezahlt hast,

hast du wahrscheinlich mehr als 200 \$ und nicht nur 120 \$. Wenn du \$100 pro Monat sparst, wirst du wahrscheinlich

haben mehr als 2.000 \$.

Das Gesetz der Akkumulation besagt, dass "jede große Leistung eine Anhäufung von vielen kleinen

Errungenschaften." Das Gesetz der Anziehung besagt, dass "du die Dinge in dein Leben anziehst, die in

Harmonie mit deinen dominanten Gedanken." Aufgrund dieser Gesetze beginnt dein Konto für finanzielle Freiheit

durch *das Wunder des Zinseszinses* zu wachsen.

Je mehr Geld du auf deinem Bankkonto hast, desto mehr Energie erzeugt es und desto mehr Geld

in dein Leben gezogen wird. Du hast schon einmal gehört, dass man "Geld braucht, um Geld zu verdienen". Das ist wahr. Als

Wenn du anfängst zu sparen und Geld anzuhäufen, lenkt das Universum mehr und mehr Geld in Richtung

die du sparen und anhäufen kannst.

Jeder, der dieses Prinzip des regelmäßigen Sparens einmal praktiziert hat, ist absolut erstaunt, wie

schnell ändert sich ihr finanzielles Schicksal zum Besseren.

Die Regel für finanzielle Unabhängigkeit lautet, sobald du deine Einstellung zum Geld geändert hast: "Bezahle

dich selbst zuerst." Die meisten Menschen sparen, was nach den monatlichen Ausgaben übrig bleibt - wenn es

überhaupt etwas übrig bleibt. Das Wichtigste ist jedoch, dass du dich selbst *zuerst* auszahlst, und zwar von jedem Betrag, den du

Geld, das du erhältst.

Sparen während deines gesamten Lebens

Früher war es so: Wenn du 10 Prozent deines Einkommens aus deinem ersten

Gehaltsscheck, bis du in Rente gehst,

wärst du finanziell unabhängig, wenn nicht sogar reich. Heute empfehlen Finanzberater jedoch, dass du

Du musst **15 oder 20 Prozent** deines Einkommens sparen, um alle deine finanziellen Ziele zu erreichen. Jeder geringere

dann besteht die Gefahr, dass dir später im Leben das Geld ausgeht.

Wenn wir den Menschen vorschlagen, dass sie anfangen sollten, 10 Prozent ihres Einkommens zu sparen, schütteln sie

ihre Köpfe. Die meisten Menschen geben alles aus, was sie heute verdienen. Sie haben nichts mehr übrig. Die meisten

Die Menschen sind ebenfalls hoch verschuldet. Die Idee, 10 Prozent ihres Einkommens zu sparen, ist einfach zu viel,

scheint unmöglich. Aber es gibt eine Lösung.

Übe die 1-Prozent-Formel

Beginne heute damit, 1 Prozent deines Einkommens zu sparen und lerne, von den anderen 99 Prozent zu leben. Dies ist eine

überschaubaren Betrag. Das ist eine Zahl, mit der du dich anfreunden kannst. Sie erfordert nur eine kleine

Es erfordert eine Menge Selbstdisziplin und einen langen Atem, damit du jeden Monat 1 Prozent sparen kannst. Wenn du

Wenn du 3.000 Dollar im Monat verdienst, sind 1 Prozent 30 Dollar im Monat oder nur 1 Dollar pro Tag.

Am Ende eines jeden Tages kommst du nach Hause und gibst deinen Tagesbetrag in eine Box oder ein Glas. Einmal im Monat,

bringe deine angesammelten Ersparnisse zur Bank und zahle sie auf dein Konto für finanzielle Freiheit ein. Dieses

klingt nach einem kleinen Anfang, aber denk daran, dass "eine Reise von tausend

Die Liga beginnt mit

einem einzigen Schritt."

In kürzester Zeit wirst du es schaffen, mit 99 Prozent deines Einkommens auszukommen. An diesem Punkt,

Du erhöhst dein Sparniveau auf 2 Prozent deines Einkommens pro Monat. Dann passt du deinen Lebensstil so an

lebe mit 98 Prozent. In kürzester Zeit wird dies zur Gewohnheit werden; du wirst feststellen, dass es automatisch und einfach ist, mit 98 Prozent zu leben.

98 Prozent von dem, was du verdienst.

Monat für Monat erhöhst du dann dein Sparniveau um 1 Prozent. Bis zum Ende des Jahres wirst du

wahrscheinlich 10 Prozent deines Einkommens sparen. Dann wird etwas anderes Bemerkenswertes passieren.

Deine Schulden werden abnehmen. Wenn du dir bewusst wirst, dass du dein Geld sparst und dich

Auf dem Weg zur finanziellen Unabhängigkeit wirst du intelligenter und überlegter mit jeder

Ausgaben. Du wirst feststellen, dass du weniger ausgibst und Monat für Monat deine Schulden abbezahlst.

Monat.

Die Auszahlung ist gewaltig

Die Belohnung für Sparen und Investieren ist beträchtlich. Es heißt: "Glück ist die fortschreitende

Verwirklichung eines wertvollen Ideals". Jedes Mal, wenn du einen Dollar sparst oder einen Dollar an Schulden abbezahlst,

fühlst du dich innerlich glücklich. Du fühlst dich positiver und hast die Kontrolle über dein Leben. Deine

Gehirnfreigaben

Endorphine, die dir wiederum ein Gefühl der Ruhe und des Wohlbefindens vermitteln.

Innerhalb von zwei Jahren nach Beginn dieses Prozesses wirst du dich aus den Schulden herausgearbeitet haben und wirst

hast du begonnen, einen wachsenden Geldbetrag auf deinem Konto für finanzielle Freiheit anzuhäufen. Da dieses

Wenn du den Betrag erhöhst, wirst du *mehr* Geld und mehr Möglichkeiten in dein Leben ziehen, um

diese Mittel intelligent einzusetzen, damit sie eine höhere Rendite abwerfen.

Gleichzeitig wird sich auch deine Einstellung zu Geld und Ausgaben allmählich ändern. Du wirst

disziplinierter und gewissenhafter werden. Du wirst sorgfältig recherchieren, bevor du investierst. Du

wird jeden Aspekt eines potenziellen Geschäfts oder einer Gelegenheit untersuchen. Du wirst dich nur ungern von einem

Geld, für das du so hart gearbeitet hast, anzusammeln. Du wirst tatsächlich beginnen, deine Einstellung zu ändern

und Persönlichkeit gegenüber Geld - und zwar auf eine sehr positive Art und Weise.

Einkommenserhöhungen helfen nicht

Manchmal frage ich meine Zuhörer: "Wer von euch möchte finanziell unabhängig sein?" Alle

hebt die Hand. Dann frage ich: "Wenn ich einen Zauberstab schwingen und das Einkommen jeder Person verdoppeln könnte

in diesem Raum, würde dir das helfen, finanziell unabhängig zu werden?"

Alle jubeln und lachen und nicken mit dem Kopf und stimmen zu, dass sie, wenn sie auf wundersame Weise die

ihrem Einkommen können sie finanziell unabhängig werden.

Dann frage ich sie: "Wie viele Leute sind in diesem Raum, von dem Zeitpunkt, an dem du deinen ersten Job angenommen hast, bis heute,

hast du dein Einkommen bereits *verdoppelt*?"

Ohne zu zögern, hebt sich jede Hand im Raum.

Dann frage ich: "Wie viele Menschen hier haben von der Zeit, in der du deinen ersten Job angenommen hast, bis heute ihre

dein Einkommen verdreifachen? Das Fünffache? Das Zehnfache?"

Überall im Raum gehen die Hände hoch. Jeder im Raum hat sein Geld verdoppelt, verdreifacht oder erhöht.

Einkommen um das Fünf- oder Zehnfache von dem Zeitpunkt an, an dem sie ihren ersten Job angenommen haben.

Dann sage ich: "Jeder hier hat sein Einkommen bereits drastisch erhöht, aber es hat

hat nichts gebracht. Die bloße Erhöhung deines Einkommens stellt nicht sicher, dass du finanzielle

Unabhängigkeit. Das liegt am Parkinsonschen Gesetz, das besagt: "Die Ausgaben steigen, wenn die Einnahmen steigen".

Egal, wie viel du verdienst, am Ende gibst du alles aus, und noch mehr."

Übe das Keil-Prinzip

Der Weg zur finanziellen Unabhängigkeit führt über den Bruch des Parkinsonschen Gesetzes.

Du tust dies, indem du

praktiziere das "Keilprinzip" für den Rest deines Lebens. So machst du es:

Als dein Einkommen

Erhöhungen in den kommenden Monaten und Jahren, *treiben einen Keil* zwischen dein steigendes Einkommen und deine

steigende Ausgaben. Anstatt alles auszugeben, nimm dir vor, 50 Prozent deines Einkommens zu sparen.

"erhöhen."

Wenn sich dein Einkommen um 100 Dollar pro Monat erhöht, nimm dir vor, 50 Dollar pro Monat zu sparen, und lege sie

auf dein Konto für finanzielle Freiheit einzahlen. Die anderen 50 Dollar kannst du für deine Familie und für die Verbesserung

deinen Lebensstil. Aber du musst dir vornehmen, *die Hälfte* deines Zuwachses für den Rest deines finanziellen Lebens zu sparen.

Wenn du zuerst dich selbst bezahlst, 10 oder 15 Prozent deines Einkommens sparst und dann 50 Prozent sparst

Prozent deines Zuwachses für den Rest deines Berufslebens, wirst du bald finanzielle Unabhängigkeit erreichen.

Du wirst zu den oberen 5 Prozent der wohlhabenden Menschen in unserer Gesellschaft gehören. Du wirst dir niemals Sorgen machen müssen über

Geld wieder.

Das Wunder des Zinseszinses

Albert Einstein sagte: "Der Zinseszins ist die stärkste Kraft im Universum."

Wenn du von deinem einundzwanzigsten bis zu deinem fünfundsechzigsten Lebensjahr nur sparen würdest \$100 pro Monat und

diesen Betrag in einen Investmentfonds oder einen Indexfonds investieren, der durchschnittlich 7 bis 10 Prozent pro Jahr zulegt,

wärst du mehr als eine Million Dollar wert. Wenn du dein Gehaltskonto so einrichten würdest, dass

\$100 automatisch abgezogen und für dich investiert würden, könntest du sicher sein, dass

zu einem der reichsten

Menschen in Amerika.

Das heißt, wenn du es mit der finanziellen Unabhängigkeit ernst meinst, ist die wichtigste

Die einzige Voraussetzung ist Selbstdisziplin in Kombination mit der Fähigkeit, Belohnungen aufzuschieben. Deine Fähigkeit

Wenn du dein Leben lang Selbstbeherrschung, Selbstkontrolle und Selbstverleugnung übst, wirst du nicht nur in der Lage sein

alle deine finanziellen Ziele zu erreichen, aber es wird dich auch in allem anderen erfolgreich und glücklich machen.

tun.

Im nächsten Kapitel werden wir über den Schlüssel sprechen, wie du fast alles in deinem Leben für dich arbeiten lassen kannst.

du: die Nutzung deiner *Zeit*. Wir alle beginnen unser Leben mit viel Zeit und wenig Geld. Wie du sie verbringst

Die Zeit, die du als Erwachsener verbringst, bestimmt weitgehend die Qualität deines Lebens.

Aktionsübungen:

1. Entscheide dich noch heute, dein finanzielles Leben selbst in die Hand zu nehmen und aus dem

Schulden zu reduzieren und finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen.

2. Bestimme heute deinen Nettowert. Zähle alle deine Vermögenswerte zusammen, ziehe alle Schulden ab und

Verbindlichkeiten, und berechne die genaue Zahl.

3. Richte ein separates Bankkonto ein und beginne, mindestens 1 Prozent deines Einkommens als

du sie jeden Monat oder Gehaltsscheck erhältst.

4. Erstelle eine Liste all deiner Schulden und beginne mit der Tilgung, beginnend mit denen, die

die höchsten Zinssätze.

5. Berechne den genauen Betrag, den du brauchst, um am Ende deines Lebens finanziell unabhängig zu sein.

Ende deines Berufslebens und setze dir dann dieses Ziel.

6. Setze dir für jeden Monat, jedes Quartal und jedes Jahr spezifische Ziele für die finanzielle Akkumulation.

Jahr für den Rest deines Lebens.

7. Übe dich in Sparsamkeit bei den Ausgaben, indem du jede Ausgabe, die du tätigst, aufschiebst und verzögerst.

bis du deine langfristigen finanziellen Ziele erreicht hast.

Kapitel 13

Selbstdisziplin und Zeitmanagement

"Wenn du dich nicht selbst besiegst, wirst du von dir selbst besiegt werden."

-NAPOLEON HILL

Es gibt wohl keinen Bereich in deinem Leben, in dem Selbstdisziplin wichtiger ist als in der Art und Weise, wie du

manage deine Zeit. Zeitmanagement ist eine Kerndisziplin, die weitgehend die Qualität deiner

Leben. Wie Peter Drucker sagte: "Du kannst die Zeit nicht managen; du kannst nur dich selbst managen."

Zeitmanagement ist eigentlich Lebensmanagement, persönliches Management, Selbstmanagement und nicht

als von der Zeit oder den Umständen.

Zeit ist vergänglich; sie kann nicht gerettet werden. Zeit ist unersetzlich; nichts anderes kann sie ersetzen. Zeit ist

unwiederbringlich; wenn sie einmal weg ist oder verschwendet wurde, kannst du sie nie wieder zurückbekommen. Schließlich ist Zeit unverzichtbar,

besonders für Leistungen jeglicher Art. Jede Leistung, jedes Ergebnis, jeder Erfolg braucht Zeit.

Du kannst keine Zeit "sparen"

Tatsache ist, dass du keine Zeit *sparen* kannst; du kannst sie nur anders *verbringen*. Du kannst deine Zeit nur umverteilen

Zeitverbrauch von Bereichen mit geringem Wert zu Bereichen mit hohem Wert. Darin liegt der Schlüssel zum Erfolg, und die

Voraussetzung für Selbstdisziplin.

Zeitmanagement ist die Fähigkeit, die *Reihenfolge der Ereignisse* zu bestimmen. Indem du deine Selbstdisziplin ausübst

In Bezug auf die Zeit kannst du wählen, was du als erstes, zweites oder gar nicht machen willst. Und du bist immer frei

zu wählen.

Du brauchst eine enorme Selbstdisziplin, um die Aufschieberitis zu überwinden, die die meisten

Menschen vor großem Erfolg zurück. Ein Indianer hat mir einmal gesagt, dass "Zögern der Dieb des Erfolgs" ist.

Träume."

Das Pareto-Prinzip, die 80/20-Regel, besagt, dass 20 Prozent der Dinge, die du tust, 80 Prozent ausmachen

Prozent des Wertes von dem, was du erreichst. Das bedeutet, dass 80 Prozent von dem, was

du tust, ist 20 wert

Prozent oder weniger des Wertes dessen, was du leistest.

Schätze den wahren Wert von allem, was du tust

Manche Dinge, die du tust, sind fünfmal und sogar zehnmals wertvoller als andere Dinge, auch wenn

sie brauchen die gleiche Anzahl von Minuten und Stunden. Die wichtigsten Dinge, die du tust - die Top 20

Prozent - sind normalerweise groß, schwierig und entmutigend. Dagegen sind die 80 Prozent der Dinge, die du tust, die

keinen oder nur einen geringen Einfluss auf dein Leben haben, machen in der Regel Spaß, sind einfach und erfreulich.

Den Wert, den eine Sache für dich hat, kannst du daran erkennen, wie viel Zeit du in sie investierst. Du

Achte immer darauf und verbringe Zeit mit dem, was dir am wichtigsten ist, sei es deine Familie oder deine Gesundheit,

deine sozialen oder sportlichen Aktivitäten oder dein Geld und deine Karriere. Nur wenn du dir ansiehst, wie du deine Zeit verbringst

Zeit, dass du (und alle anderen) weißt, was dir wirklich wichtig ist.

Manche Menschen sagen, dass der berufliche Erfolg für sie am wichtigsten ist, und dann gehen sie nach Hause und schauen

mehrere Stunden am Tag fernsehen. Manche Menschen sagen, ihre Familie sei ihnen wichtig, und dann

gesellig zu sein oder Golf zu spielen. Nur deine *Handlungen* zeigen dir - und anderen -, was du wirklich schätzt.

Das Wesentliche am Zeitmanagement ist, dass du dich disziplinierst, klare Prioritäten zu setzen - und dann

dich an diese Prioritäten halten. Du musst bewusst und mit Bedacht die wichtigsten

wertvoll und

wichtige Sache, die du gerade tun könntest, und diszipliniere dich dann, ausschließlich an

auf diese Aufgabe.

Persönliche Strategieplanung

Bei der strategischen Unternehmensplanung liegt der Schwerpunkt auf der Steigerung der "Eigenkapitalrendite". Das Eigenkapital in einem

Unternehmen ist definiert als der Geldbetrag, der von den Eigentümern in das Unternehmen investiert wird (abgesehen von Schulden

und geliehenes Geld). Der Zweck der strategischen Planung ist es, Wege zur Organisation und Reorganisation zu finden

das Geschäft so zu führen, dass das Unternehmen eine höhere Rendite auf dieses Eigenkapital erzielt als es

wäre, wenn es den Planungsprozess nicht gäbe.

Unternehmen investieren Finanzkapital, aber Einzelpersonen investieren "Humankapital".

Unternehmen setzen ein

Dein wichtigstes Kapital sind jedoch deine geistigen, emotionalen und körperlichen Energien. Wie

du sie investierst, bestimmt deine gesamte Lebensqualität.

Bei der persönlichen Strategieplanung ist es dein Ziel, den höchsten "Return on Energy" aus deiner

Aktivitäten. Ken Blanchard nennt das, den höchsten "Ertrag aus dem Leben" zu erzielen.

Genauso wie du dein Geld sorgfältig anlegen würdest, um sicherzustellen, dass du den höchsten Zinssatz bekommst

der Rendite, musst du genauso vorsichtig sein, wenn du deine Zeit investierst. Du musst sicher sein, dass du die

ein Höchstmaß an Ergebnissen, Belohnungen und Zufriedenheit in der begrenzten Zeit, die dir zur Verfügung steht.

Denken, bevor du handelst

Bevor du dich zu einer zeitaufwändigen Tätigkeit verpflichtest, musst du dich immer fragen: "Ist das die beste Nutzung der

meine Zeit?"

Mangelnde Selbstdisziplin beim Zeitmanagement führt dazu, dass Menschen ihre wichtigsten Aufgaben aufschieben

Das führt dazu, dass sie immer mehr Zeit mit Aufgaben verbringen, die wenig oder gar keinen Wert haben. Und was auch immer

was du immer wieder tust, wird irgendwann zur Gewohnheit.

Viele Menschen haben die Angewohnheit, ihre wichtigsten Aufgaben aufzuschieben und zu prokrastinieren.

Stattdessen verbringen sie die meiste Zeit mit Aktivitäten, die auf lange Sicht kaum einen Unterschied machen.

Prioritäten versus Posterioritäten

Das Setzen von Prioritäten erfordert auch das Setzen von *Posterioritäten*. Eine Priorität ist etwas, wovon du mehr tust

und früher, wohingegen eine Posteriorität etwas ist, das du weniger oder später machst. Du bist wahrscheinlich schon

überfordert mit zu viel Arbeit und zu wenig Zeit. Aus diesem Grund ist es für dich wichtig, eine neue

Aufgabe zu beginnen, musst du eine alte Aufgabe *aufgeben*. Der Einstieg in etwas Neues erfordert den Ausstieg aus einer anderen

Aktivität. Bevor du dich zu einer neuen Unternehmung verpflichtest, frage dich: "Was werde ich *aufhören* zu tun, damit

Habe ich genug Zeit, um an dieser neuen Aufgabe zu arbeiten?"

Gehe regelmäßig durch dein Leben und übe dich im "kreativen Verzicht":
Bestimmen Sie bewusst die

Aktivitäten, die du **aufgeben** willst, damit du mehr Zeit für die Aufgaben hast,
die

kann **wirklich einen Unterschied** für deine Zukunft **machen**.

Erkenne die Konsequenzen

Eines der wichtigsten Wörter bei der Entwicklung der Disziplin des
Zeitmanagements ist "Konsequenzen".

Etwas ist in dem Maße wichtig, wie es schwerwiegende **potenzielle** Folgen für
den Abschluss oder

Nicht-Erledigung. Eine Aufgabe oder Aktivität ist in dem Maße unwichtig, wie
es keine Rolle spielt, ob sie erledigt wird oder

nicht.

Zum Beispiel kann der Abschluss eines Studiums an der Universität enorme
Konsequenzen haben, die

kann dein Leben für die nächsten fünfzig Jahre beeinflussen. Wenn du eine
wichtige Aufgabe oder ein Projekt bei der Arbeit abschließt oder eine

wichtiger Verkauf kann erhebliche Folgen für deinen Job und dein Einkommen
haben.

Kaffee trinken, mit Kollegen plaudern, die Zeitung lesen, im Internet surfen

Internet oder das Abrufen von E-Mails mögen Spaß machen, aber diese
Aktivitäten haben wenig oder gar keine Konsequenzen. Unter

Mit anderen Worten: Ob du sie tust oder nicht, macht wenig bis keinen
Unterschied für deine Arbeit oder dein Leben.

Doch genau für diese Aktivitäten verwenden die meisten Menschen den größten
Teil ihrer

Zeit.

Deine Zeit verwalten

Es gibt ein einfaches Zeitmanagement-System, mit dem du die Prokrastination überwinden kannst. Es erfordert

Selbstdisziplin, Willenskraft und persönliche Organisation, aber der Gewinn ist enorm.

Wenn du dies benutzt

System kannst du deine Produktivität, Leistung, deinen Output und dein Einkommen verdoppeln oder sogar verdreifachen.

Bevor du mit dem Tag beginnst, mach dir eine Liste mit allem, was du an diesem Tag zu tun hast. Die beste

Der beste Zeitpunkt, um diese Liste zu erstellen, ist der Abend zuvor, am Ende des Arbeitstages, damit dein Unterbewusstsein

kannst du an deiner Liste von Aktivitäten arbeiten, während du schläfst. Du wirst oft mit Ideen und Erkenntnissen aufwachen

wie du die Aufgaben des Tages effektiver erledigen kannst.

Wende dann die A B C D E Methode auf deine Liste an:

- A = "Muss erledigt werden"-Schwere Konsequenzen bei Nicht-Erledigung;
- B = "Sollte tun" - Milde Konsequenzen für das Tun oder Nicht-Tun;
- C = "Nice to do" - keine Konsequenzen, ob du es tust oder nicht;
- D = "Delegieren" - alles, was du tun kannst, um mehr Zeit für die Dinge zu haben, die

Das kannst nur du tun;

- E = "Eliminieren"-Stellen Sie alle Aufgaben und Aktivitäten ein, die für Ihre Arbeit nicht mehr wichtig sind.

Arbeit und zum Erreichen deiner Ziele.

Gehe deine Liste der Aktivitäten für den kommenden Tag durch und schreibe ein A, B, C, D oder E neben jede Aufgabe.

bevor du anfängst.

Wenn du mehrere "A"-Aufgaben hast, ordne sie nach ihrer Wichtigkeit, indem du A-1, A-2, A-3 usw. schreibst. Mach

Dies gilt auch für deine B- und C-Aufgaben.

Die Regel lautet, dass du niemals eine B-Aufgabe erledigen solltest, wenn du eine A-Aufgabe noch nicht erledigt hast. Du solltest

Erledige nie eine Aufgabe von geringerem Wert, wenn du eine Aufgabe von höherem Wert vor dir hast.

Sobald du deine Liste nach diesem System organisiert hast, fange diszipliniert mit deiner A-1 Aufgabe an

als erstes am Morgen, bevor du irgendetwas anderes machst.

Übe das Single-Handling

Sobald du mit der Arbeit an deiner wichtigsten Aufgabe begonnen hast, musst du dich disziplinieren, dich zu konzentrieren

mit 100 Prozent deiner Zeit und Aufmerksamkeit, bis die Aufgabe erledigt ist.

Es erfordert enorme Selbstdisziplin, deine wichtigste Aufgabe auszuwählen und dann mit dieser Aufgabe zu beginnen

als etwas anderes zu tun. Aber sobald du anfängst, daran zu arbeiten, wirst du einen Fluss von

Energie, die dich motiviert und antreibt, die Aufgabe anzugehen. Du wirst dich positiver und zuversichtlicher fühlen. Du

wirst du dich glücklicher und entschlossener fühlen. Schon der Beginn einer wichtigen Aufgabe steigert dein Selbstbewusstsein.

Wertschätzung und motiviert dich zum Weitermachen.

Tief in jedem Menschen steckt der Wunsch, sich stark, effektiv und mächtig zu fühlen und die Kontrolle über

sein oder ihr Leben. Du löst diese Gefühle von Selbstvertrauen und Selbstwertgefühl automatisch aus, wenn du

diszipliniere dich selbst und beginne mit der Arbeit an der Aufgabe, die dir im Moment am wichtigsten ist.

1.000 Prozent Return on Investment

Mit dieser A B C D E Methode brauchst du selten mehr als zehn Minuten, um deinen ganzen Tag zu organisieren. Aber

Du sparst zehn Minuten bei der Ausführung für jede Minute, die du in diese Art der Planung investierst, bevor

du beginnst.

Das bedeutet, dass du eine 1.000-prozentige "Energierendite" aus dem Akt der gründlichen Planung erhältst

und setze klare Prioritäten, bevor du mit deiner ersten Aufgabe beginnst.

Wenn du spürst, dass du vorankommst und Fortschritte bei deiner wichtigsten Aufgabe machst, wird dein Gehirn

setzt einen stetigen Strom von Endorphinen frei, die "Glücksdroge" der Natur. Diese Endorphine sorgen dafür, dass du dich

positiver, konzentrierter, wacher, aufmerksamer und kontrollierter.

Wenn du dich disziplinierst, dich gegen deinen natürlichen Widerstand zu wehren, um mit deinen wichtigsten

wichtigen Aufgabe, bekommst du einen "Endorphinrausch". Du erlebst dies als ein Gefühl des Hochgefühls, der Erheiterung,

Glück und ein hohes Selbstwertgefühl. Wenn du eine wichtige Aufgabe erledigst, fühlst du dich genau wie ein Sportler, der

die Ziellinie als Erster überquert hast. Du fühlst dich wie ein **Gewinner**.

Ein gutes Zeitmanagement zahlt sich für dich immer aus. Sobald du anfängst zu planen und

Wenn du deine Zeit organisierst, Prioritäten setzt und mit deiner A-1 Aufgabe beginnst, wirst du dich glücklich fühlen und mehr Kontrolle haben.

von dir und deinem Leben. Je besser du planst und ausführst, desto besser fühlst du dich.

Konzentriere dich auf dich selbst

Das Gesetz der erzwungenen Effizienz besagt: "Es gibt nie genug Zeit, um die **alles**, aber es gibt immer

genug Zeit, um die **wichtigsten** Dinge zu tun."

Hier sind einige Fragen, die du dir stellen solltest, damit du dich konzentrieren und weiterarbeiten kannst

deine wichtigsten Aufgaben, Aktivitäten und Verantwortlichkeiten:

1. Warum bin ich auf der Gehaltsliste? Wofür genau wurde ich angestellt? Welche Ergebnisse werden erwartet

von mir?

Du musst dir über deine Antwort auf diese Frage im Klaren sein. Besprich sie mit anderen. Frag deinen Chef.

2. Was sind meine wichtigsten Ergebnisbereiche? Was sind die wichtigsten Ergebnisse von allem, was ich tue?

die ich in meiner Position erreichen soll?

In jedem Job gibt es selten mehr als fünf bis sieben wichtige Ergebnisbereiche. Es ist wichtig, dass du identifizierst

und arbeite dann den ganzen Tag in diesen Bereichen.

3. Was sind meine wertvollsten Aktivitäten? Von allen Dingen, die ich tue, welche Aktivitäten

tragen die

den größten Wert für mein Unternehmen und für mich selbst?

Du hast Kernkompetenzen, mit denen du einen wertvollen Beitrag leisten kannst. Welche sind das?

4. Was kann ich - und nur ich - tun, das, wenn es gut gemacht ist, einen wirklichen Unterschied machen wird?

Auf diese Frage gibt es zu jeder Zeit nur eine Antwort. Das ist etwas, das du *und nur du*

du tun kannst. Wenn du es nicht tust, wird es kein anderer tun. Aber wenn du es tust - und zwar gut - dann

kann einen enormen Unterschied in deinem Leben und deiner Arbeit machen.

5. Wofür kann ich meine Zeit jetzt am besten nutzen?

Dies ist die wichtigste aller Fragen, um Prioritäten zu setzen und Prokrastination zu überwinden. Auf

In jeder Minute eines jeden Tages gibt es eine Antwort auf diese Frage. Deine Fähigkeit, dein Leben zu organisieren und

deine höchste Priorität zu wählen, ist ein wichtiger Maßstab für deine Intelligenz und deine Effektivität.

Heute beginnen

Ab heute solltest du diese wichtigen Zeitmanagement-Prinzipien in jedem Bereich deines Lebens anwenden.

Wende sie auf deine Arbeit, deine Familie, deine Gesundheit, dein Trainingsprogramm und deine finanziellen Entscheidungen und Aktivitäten an.
Nein

Entschuldigungen.

Du brauchst eine enorme Disziplin, um Prioritäten zu setzen und diese dann auch einzuhalten. Du brauchst

die ständige Anstrengung von Disziplin und Willenskraft, um die Prokrastination zu überwinden, die die meisten

Menschen zurück. Doch je mehr du dich disziplinierst, deine Zeit gut zu nutzen, desto glücklicher wirst du sein

desto besser wird die Qualität deines Lebens in allen Bereichen.

Was zwischen dir und deinen Zielen steht, sind fast immer **Probleme** und **Schwierigkeiten** einiger

Art. Deine Fähigkeit, die Probleme des täglichen Lebens effektiv zu lösen, kann einen enormen Einfluss auf deine

Ergebnisse und Belohnungen. Darüber werden wir im nächsten Kapitel sprechen.

Aktionsübungen:

1. Triff noch heute die Entscheidung, absolut exzellent im Zeitmanagement zu werden.

Arbeiten bei

bis es zur Gewohnheit wird.

2. Bevor du den Tag beginnst, mach dir eine Liste mit allem, was du an diesem Tag zu tun hast.

Als

neue Aufgaben anfallen, schreibe sie auf, bevor du sie erledigst.

3. Organisiere deine Arbeitsliste nach Priorität, indem du die A B C D E Methode immer wieder anwendest

bis es zur Gewohnheit wird.

4. Identifiziere jeden Tag deine A-1 Aufgabe und nimm dir vor, zielstrebig an dieser Aufgabe zu arbeiten

bis sie vollständig fertig ist.

5. Identifiziere die eine Aufgabe, die *nur du* erledigen kannst und die, wenn du sie gut machst, einen echten Beitrag zur

Unterschied.

6. Bestimme die 20 Prozent deiner Aufgaben, die 80 Prozent deines Ergebnisses ausmachen können, und diszipliniere dich dann, die meiste Zeit an ihnen zu arbeiten.

7. Frage dich jede Minute am Tag: "Wofür kann ich meine Zeit am besten nutzen?" und diszipliniere dich dann, *nur* an dieser Aufgabe zu arbeiten, bis sie erledigt ist.

Kapitel 14

Selbstdisziplin und Problemlösung

"Erfahrung ist nicht das, was einem Menschen passiert, sondern das, was ein Mensch aus dem macht, was ihm passiert."

-ALDOUS HUXLEY

Gedanken sind Ursachen und Zustände sind Wirkungen. Daher ist die Qualität deines Denkens weitgehend

bestimmt die Qualität deines Lebens. Das größte mentale Prinzip lautet: "Du wirst, was du denkst

die meiste Zeit über."

Spitzenkräfte in jedem Bereich sind intensiv ***lösungsorientiert***. Sie denken die meiste Zeit über Lösungen

die Zeit. Anstatt sich in der Frage zu verzetteln, wer etwas getan oder nicht getan hat, sollten die meisten

Erfolgreiche Menschen in jedem Bereich konzentrieren sich auf die Lösungen und darauf, was getan werden kann, um das Problem zu lösen.

Problem.

Der Sufi-Philosoph Izrhat Khan sagte einmal: "Das Leben ist eine kontinuierliche Abfolge von

Probleme, wie

Wellen vom Ozean. Sie hören nie auf." Das bedeutet, dass deine Fähigkeit, Selbstdisziplin zu üben, selbst

und Selbstbeherrschung, wenn du mit dem nicht enden wollenden Strom von Problemen, Schwierigkeiten und Rückschlägen konfrontiert wirst,

und zeitweiligen Misserfolgen, die du erleben wirst, ist entscheidend für deinen Erfolg im Geschäft und im Leben.

Die unvermeidliche und unausweichliche Krise

Im Laufe deines Lebens wirst du mit einer Vielzahl von Problemen konfrontiert - körperlichen, finanziellen, familiären, geschäftlichen und

politisch. Die einzige Unterbrechung in dieser nicht enden wollenden Kette von Problemen wird eine gelegentliche **Krise** sein. Wenn du

ein normales Leben führen, wirst du wahrscheinlich alle zwei oder drei Monate eine Krise erleben. Und es ist in

diese Krisen, in denen du die Qualität deiner Persönlichkeit und die Stärke deiner Charakter.

Nur wenn du mit unerwarteten Rückschlägen konfrontiert wirst, zeigst du der Welt, was du bist

wirklich aus. Das ganze Leben ist eine "Prüfung". Die einzige Frage, die sich dir stellt, ist: Bestehst du oder fällst du durch?

Es liegt in der Natur der Sache, dass Krisen "unaufgefordert" kommen. Du hast keine Vorwarnung oder die Möglichkeit, sie im Voraus zu erkennen.

vor. Wenn du das getan hättest, wäre es gar nicht erst zu einer Krise gekommen - sonst wärst du schon

vorbereitet. Wenn die unvermeidliche Krise eintritt, ist es mehr als zu jeder anderen Zeit

Disziplin ist gefragt

damit du ruhig und klar im Kopf bleibst, um die Krise effektiv zu bewältigen.

Gib dein Bestes

Wenn etwas schief läuft, ist die natürliche Tendenz der meisten Menschen, wütend zu werden und sich umzusehen

jemanden zu beschuldigen. Aber das ist reine Energieverschwendung. Es löst nichts. Stattdessen musst du disziplinieren

Du musst ruhig, sachlich und emotionslos bleiben.

Wenn du mit einem unerwarteten Problem oder einer Krise konfrontiert wirst, diszipliniere dich selbst, ruhig zu bleiben und dich auf das

Lösung und nicht das Problem. Denke an *das, was jetzt getan werden kann*, statt an die

wie es dazu kam und wer die Schuld daran trägt.

Wie bei einem Unfall, bei dem jemand verletzt wird, konzentrierst du dich darauf, die verletzte Person zu versorgen, den

Blutungen und die Minimierung des Schadens, bevor du analysierst, was und wie es passiert ist. Übe

Selbstdisziplin im Umgang mit einem Problem oder einer Krise, indem du sofort sagst: "Ich bin verantwortlich".

auch wenn du in diesem Moment nur für die Kontrolle deiner Reaktionen verantwortlich bist.

Halte deinen Kopf frei

Top-Leute haben die Fähigkeit entwickelt, effektiv auf eine Krise zu reagieren, ruhig und entspannt zu bleiben und

einen klaren Blick haben. Sie disziplinieren sich selbst, um kühl und unemotional zu bleiben. Das ermöglicht es ihnen, mehr zu denken

klar zu denken, die Situation objektiv zu analysieren und bessere Entscheidungen zu treffen.

Aber in dem Moment, in dem du wütend und verärgert bist, schaltet sich dein Neokortex - oder dein "denkendes Gehirn" - ab.

runter. Alles, was dir dann noch bleibt, ist dein Paläokortex, dein *emotionales* Gehirn, das in Begriffen denkt wie

"Kampf oder Flucht". Wenn dein emotionales Gehirn das Sagen hat, denkst du in Kategorien von Schwarz und Weiß, ja oder

Nein, oder etwas tun oder nichts tun. Du verlierst die Fähigkeit, in Grautönen zu denken und zu sehen

all die verschiedenen Möglichkeiten, wie man mit dieser besonderen Situation umgehen kann.

Top-Leute erkennen, dass jedes Problem eine Chance ist, an Selbstbeherrschung und persönlicher

Zuversicht. In der Tat wirst du im Leben bis zu den Problemen aufsteigen, die du zu lösen in der Lage bist.

Sprungbretter zum Erfolg

Vor einigen Jahren schrieb Dr. Lawrence Peter ein Buch mit dem Titel *Das Peter-Prinzip*. Es war ein amüsanter

Buch mit einer zentralen These, die uns zu nahe geht. Er schrieb, dass in jeder Organisation die Menschen

weiter befördert werden, bis sie eine Stufe erreichen, auf der sie nicht mehr in der Lage sind, die

Probleme auf dieser Ebene. Hier hören sie auf und bleiben für den Rest ihrer Laufbahn.

Außerdem wies er darauf hin, dass aus diesem Grund jede Organisation letztendlich von Menschen besetzt ist

die ihr *Niveau der Inkompetenz* erreicht haben. Das gilt besonders für

Regierung, und es ist die

Der Hauptgrund, warum die Regierung so zeit- und kosteneffizient ist, was es schwierig macht, etwas zu erreichen

überhaupt nicht getan. Das ist normalerweise in jeder großen Bürokratie der Fall.

In deinem persönlichen Leben steigst du in deinem Unternehmen und in deinem Beruf in direkter

im Verhältnis zu deiner Fähigkeit, die Probleme zu lösen und die notwendigen Entscheidungen auf jeder Ebene zu treffen

deine Karriere. Die gute Nachricht ist: Wenn du die meiste Zeit über Lösungen nachdenkst, trainierst du deine

Gehirn intensiv lösungsorientiert zu sein.

Egal, welche Probleme oder Schwierigkeiten um dich herum auftauchen, dein Gehirn wird ständig nach

kreative Wege, um das Problem zu lösen. Das Ergebnis ist, dass du schlauer und schneller wirst, mit mehr

deines denkenden Gehirns schneller zur Verfügung.

Wenn du eine Sportart erlernen willst, lernst du zunächst die grundlegenden Bewegungen und dann die mehr

fortgeschrittene Bewegungen. Du übst diese Fähigkeiten immer und immer wieder, bis du sie ausführen kannst und

die Bewegungen jedes Mal ganz natürlich und leicht.

Um die Disziplin des Problemlösens zu beherrschen, musst du eine Formel oder Methode entwickeln, die es dir ermöglicht

Du kannst mit fast jedem Problem, dem du im Laufe deines Berufs- oder Privatlebens begegnest, effektiv umgehen.

Zum Glück gibt es eine bewährte Formel zur Problemlösung und Entscheidungsfindung

die du verwenden kannst in

fast jeder Situation. Schauen wir uns das mal an.

Eine neunstufige Methode, um Probleme effektiv zu lösen

Schritt 1: Nimm dir Zeit, um das Problem klar zu definieren. In der Medizin sagt man, dass "genaue

Die Diagnose ist das halbe Heilmittel." Deshalb musst du dich fragen: "Was **genau** ist das Problem?" Es ist

Es ist absolut erstaunlich, wie sich mehrere Menschen über ein Problem in einer Organisation aufregen können, aber

Jeder von ihnen hat eine andere Vorstellung oder Definition des Problems, mit dem sie konfrontiert sind.

Deine Aufgabe ist es, Klarheit zu schaffen und alle Beteiligten dazu zu bringen, sich auf die Definition des Problems zu einigen, **bevor** du

mach dich an die Arbeit, um das Problem zu lösen.

Schritt 2: Frage: "Ist es wirklich ein Problem?" Denke daran, dass es einige Dinge gibt, die du nicht tun kannst

über. Das sind keine Probleme, sondern einfach nur **Tatsachen des Lebens**. Wenn die Zinssätze steigen oder die Subprime

Wenn der Hypothekenmarkt zusammenbricht, ist das kein Problem. Es ist kein Problem, für das es eine Lösung gibt.

Stattdessen ist es etwas, das umgangen und bewältigt werden muss.

Außerdem ist das, was wie ein Problem oder ein Rückschlag **aussieht**, oft

ein

Chance im Verborgenen.

Manchmal muss das Problem gar nicht gelöst werden. Stattdessen bist du jetzt frei, etwas zu tun

ganz anders - was vielleicht sogar besser für dich und dein Unternehmen ist.

Schritt 3: Frage: "Was ist sonst noch das Problem?" Hüte dich vor jedem Problem, für das es nur ein

Definition. Je mehr Möglichkeiten du hast, ein Problem zu definieren, desto wahrscheinlicher ist es, dass du die beste Lösung findest.

Lösung.

Wenn wir mit Unternehmen zusammenarbeiten, deren Umsätze unter einem gewünschten Niveau liegen, zwingen wir sie dazu

stellen einundzwanzig Fragen, die alle verschiedene Arten sind, das Problem zu formulieren. Jede

Umformulierung des Problems, wenn sie als korrekte Definition akzeptiert wird, führt zu einer anderen Lösung und

oft in eine völlig andere Richtung für die Organisation.

Wir fragen zum Beispiel: "Was ist das Problem?" und die erste Antwort lautet: "Unsere Verkäufe sind zu

niedrig."

Die nächste Frage lautet: "Was ist sonst noch das

Problem?" Antwort: "Die Verkäufe unserer

Konkurrenten sind zu hoch."

Beachte den Unterschied. Wenn das Problem darin besteht, dass dein Umsatz zu niedrig ist, kann die Lösung darin bestehen

mehr Werbung und Verkaufsförderung betreiben und deine Verkaufsaktivitäten verstärken. Wenn die Definition lautet, dass

die Verkäufe deines Konkurrenten zu hoch sind, kann die Antwort sein, deine Produkte zu verbessern, deine

Produktlinie, senke deine Preise oder wechsle in ein ganz anderes Geschäft.

Indem wir eine Reihe von Fragen wie diese stellen und beantworten, finden wir schließlich die

richtig

Definition, die einer praktikablen Lösung zugänglich ist.

Schritt 4: Frage: "Wie ist das Problem entstanden?" Versuche, die Ursachen des Problems zu verstehen, damit du

kann sicherstellen, dass es nicht wieder passiert. Wenn ein Problem in deinem Leben oder in deinem Unternehmen immer wieder auftritt, ist es ein

ein Zeichen dafür, dass dein Unternehmen in diesem Bereich schlecht organisiert oder außer Kontrolle ist. Es gibt **e i n e n** Fehler, der in

deines **Systems**, die dazu führt, dass das **gleiche** Problem immer wieder auftritt. Deine Aufgabe ist es, herauszufinden, warum das passiert

wiederholt, damit du das Problem an der Wurzel lösen kannst.

Schritt 5: Frage: "Was sind die möglichen Lösungen?" Je mehr mögliche Lösungen du entwickelst, desto

desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass du die richtige Lösung findest. Die **Qualität** der Lösung scheint in direktem Zusammenhang mit der

Verhältnis zu der **Menge** der Lösungen, die bei der Problemlösung berücksichtigt werden. Hüte dich vor einem Problem, für das

gibt es **nur eine** Lösung.

Schritt 6: Frage: "Was ist die beste Lösung zu diesem Zeitpunkt?" Manchmal ist **jede**

Lösung ist besser als **keine**

Lösung. Eine durchschnittliche Lösung, die mit Nachdruck ausgeführt wird, ist oft besser als eine hervorragende Lösung, die

nicht umgesetzt werden kann, weil sie zu komplex ist oder weil niemand die Fähigkeit hat, sie auszuführen.

Die Regel besagt, dass 80 Prozent aller Probleme sofort angegangen werden sollten. Nur 20 Prozent

Manche Probleme müssen auf einen späteren Zeitpunkt verschoben werden. Wenn du ein Problem aufschieben musst, setze dir eine bestimmte Frist für

eine Entscheidung zu diesem Problem zu treffen, und triff dann deine Entscheidung zu diesem Termin mit dem, was

Informationen, die du zu diesem Zeitpunkt hast.

Es gibt eine Regel, die besagt, dass jedes große Problem einmal ein kleines Problem war, das man

zu diesem Zeitpunkt einfach und kostengünstig lösen. Manchmal ist es die beste Strategie, "es im Keim zu ersticken".

Wenn klar ist, dass es ein Problem und eine Lösung gibt, tu, was getan werden muss - und zwar schnell.

Schritt 7: Triff eine Entscheidung. Wähle eine Lösung, irgendeine Lösung, und entscheide dich dann für eine Vorgehensweise.

Frage immer: "Was ist unsere nächste Aktion? Was werden wir **jetzt** tun?"

Schritt 8: Verantwortung zuweisen. Wer genau wird die Lösung oder die verschiedenen Elemente ausführen?

der Lösung? Es ist durchaus üblich, dass sich eine Gruppe trifft, um ein Problem zu lösen und sich auf eine Lösung zu einigen,

Aber als sich die Gruppe zwei Wochen später wieder trifft, stellt sich heraus, dass nichts passiert ist. Und warum? Keiner

wurde speziell für die Durchführung der Entscheidung verantwortlich gemacht.

Schritt 9: Lege einen Maßstab für die Entscheidung fest. Was willst du mit dieser Entscheidung erreichen, und

Wie wirst du die Ergebnisse messen? Woran wirst du erkennen, dass es funktioniert hat? Je genauer du das kannst

Je genauer du das Ergebnis bestimmst, das du mit der Lösung erreichen willst, desto wahrscheinlicher ist es

dass du es erreichen

wirst.

Die große Belohnung

Die Hauptbelohnung, die du für das Lösen von Problemen erhältst, ist die Möglichkeit, größere und wichtigere

Probleme. Dein Gehalt und dein Beförderungstempo und damit dein Vorankommen in deinem

Karriere wird weitgehend durch deine Problemlösungsfähigkeit bestimmt. Je mehr du dich auf Lösungen konzentrierst, desto

desto mehr Lösungen wirst du finden und desto wertvoller wird dein Beitrag für deine

Organisation.

Die Kehrseite des Selbstwertgefühls wird "Selbstwirksamkeit" genannt. Dein Grad an Selbstwirksamkeit ist definiert als

"Wie kompetent du dich fühlst, um deine Probleme zu lösen und deine Ziele zu erreichen."

Je kompetenter du dich fühlst, um die Probleme und Schwierigkeiten des täglichen Lebens zu lösen, desto mehr

du dich selbst magst. Je mehr du dich selbst magst, desto selbstbewusster und kompetenter wirst du in

noch größere Probleme zu lösen und noch wichtigere Ergebnisse zu erzielen.

Die Determinante für deinen Erfolg

Bei deiner Arbeit bestimmt deine Fähigkeit, Probleme zu lösen, weitgehend alles, was du erreichst. Menschen

die gut darin sind, Probleme zu lösen, gehören zu den wertvollsten und angesehensten Menschen in jedem Bereich.

Aus diesem Grund wurde Erfolg als "die Fähigkeit, Probleme zu lösen" definiert. Das bedeutet auch, dass

Glück ist die Fähigkeit, Probleme zu lösen. Führung ist die Fähigkeit, Probleme zu lösen.

Wenn du Selbstdisziplin und Selbstbeherrschung im Angesicht des Unvermeidlichen und Unvermeidbaren übst

Probleme und Krisen des täglichen Lebens zu bewältigen, wirst du kompetenter und effektiver in allem, was du

tun. Du wirst von allen um dich herum respektiert und geschätzt werden. Du wirst eine enorme

das Gefühl von persönlicher Macht und Kompetenz. Im Handumdrehen wirst du zu einem der

wertvolle Menschen in deinem Unternehmen.

Aktionsübungen:

1. Das Lösen von Problemen ist wie das Lösen von mathematischen

Gleichungen: Man kann es mit Übung und Wiederholung lernen. Beginne damit,

die größten Probleme zu bestimmen, vor denen du stehst **heute**.

2. Übernimm die volle Verantwortung für die Lösung der Probleme, die du in deinem

täglichen Arbeit und denke dann über die **Lösungen** nach.

3. Definiere dein größtes geschäftliches oder persönliches Problem klar. Schreibe es auf. Was

wo genau liegt das Problem?

4. **Warum** ist das ein Problem? Könnte es eine verdeckte Chance sein? Wenn ja, welche Chance oder Lektion könnte dieses Problem beinhalten?

5. Wo liegt **sonst** das Problem? Vielleicht ist das wahre Problem etwas anderes,

etwas

die du vielleicht nicht sehen willst?

6. Was sind die möglichen Lösungen? Was könnte **sonst noch** eine Lösung sein?

7. Wähle die beste Lösung, die dir **jetzt** zur Verfügung steht, und werde sofort aktiv.



TEIL III

Selbstdisziplin und das gute Leben

Dein oberstes Ziel im Leben ist es, dein eigenes Glück zu erreichen. Niemand sonst kann das für dich tun.

Dieser persönliche Wunsch ist die Motivation hinter fast jedem Verhalten. Außerdem ist Glück

mehr emotional und spirituell, als dass es darum geht, materielle Dinge zu erwerben. In diesem Teil wirst du

lernst du, wie die Ausübung von Disziplin in den wichtigsten Bereichen deines Lebens zu

du mehr Freude und Zufriedenheit als jede andere Eigenschaft.

Kapitel 15

Selbstdisziplin und Glücklichein

"Kein Pferd kommt irgendwo hin, bevor es nicht angeschirrt ist. Kein Strom oder Gas treibt etwas an, bis es

eingengt. Kein Niagara wird jemals in Licht und Kraft verwandelt, bevor er nicht getunnelt ist. Kein

Leben überhaupt

wird erst dann groß, wenn es konzentriert, engagiert und diszipliniert ist."

-HARRY EMERSON FOSDICK

Deine Fähigkeit, dein eigenes Glück zu erreichen, ist der wahre Maßstab für deinen Erfolg im Leben. Nichts ist

noch wichtiger. Nichts kann sie ersetzen. Wenn du alles Materielle erreichst, aber du bist

Wenn du nicht glücklich bist, hast du *es nicht geschafft*, dein Potenzial als Mensch zu entfalten.

In Kapitel 4 habe ich beschrieben, wie Menschen zielstrebig sind, Ziele anstreben und

Endergebnisse. Doch hinter jedem Ziel steht ein weiteres Ziel und dann noch ein weiteres Ziel, bis du schließlich

das "primum movum", die erste bewegende Kraft, im menschlichen Leben zu finden. Diese stellt sich immer als *die*

den Wunsch, glücklich zu sein. Du kannst nur dann wirklich glücklich sein, wenn du dich in Selbstdisziplin, Selbstbeherrschung und

Selbstbeherrschung. Nur wenn du das Gefühl hast, dass du dein Leben vollständig unter Kontrolle hast, bist du wirklich

Inhalt.

Das Gesetz der Kontrolle

In meinem Buch *Maximum Achievement* lehre ich die Bedeutung des Gesetzes der Kontrolle, das besagt,

"Du fühlst dich in dem Maße glücklich, in dem du das Gefühl hast, dein Leben selbst in der Hand zu haben. Du fühlst dich unglücklich

das Ausmaß, in dem du das Gefühl hast, *keine* Kontrolle zu haben oder von anderen Faktoren oder Menschen kontrolliert zu werden."

Psychologen nennen dies deinen "Kontrollort". Es gibt fünfzig Jahre Forschung und hunderte von

Bücher und Artikel zu diesem Thema. Sie alle kommen zu dem Schluss, dass Stress und Unglücklichsein entstehen, wenn du dich

durch äußere Umstände kontrolliert werden. Dies wird als der Unterschied zwischen einem "internen Locus of

Kontrolle" (glücklich) und einen "externen Kontrollort" (unglücklich).

Du hast einen *inneren* Kontrollmechanismus, wenn du das Gefühl hast, dass du das Sagen hast, du machst deine eigenen Entscheidungen.

Entscheidungen, und was mit dir im Leben passiert, bestimmst du weitgehend selbst.

Wenn du eine

inneren Kontrollzentrum hast du das Gefühl, dass du das Steuer deines eigenen Lebens in der Hand hast und dass du

den Fahrersitz. Du hast das Gefühl, dass du das meiste von dem bestimmst, was mit dir passiert. Infolgedessen fühlst du dich

stark, zielstrebig und glücklich.

Andererseits hast du einen *externen* Kontrollmechanismus in dem Maße, in dem du das Gefühl hast, dass du

dass du keine Kontrolle hast oder dass du dein Leben nicht selbst bestimmen kannst. Zum Beispiel, wenn du das Gefühl hast

du von einem willkürlichen oder kritischen Chef kontrolliert wirst, du es dir aber nicht leisten kannst, deinen Job zu verlieren, weil du

keine Ersparnisse beiseite gelegt hast, erlebst du ein hohes Maß an Stress und Ängsten. Dies führt dazu, dass du eine

schlechte Arbeit, was es noch wahrscheinlicher macht, dass dein schwieriger Chef dich feuern wird, und das ist sehr oft

bringt genau die Umstände mit sich, die du fürchtest.

Ein anderes Beispiel ist, dass du vielleicht das Gefühl hast, von einer schlechten Ehe oder Beziehung kontrolliert zu werden.

dem du nicht entkommen kannst. Du fühlst dich vielleicht von deinen Rechnungen kontrolliert, von dem Geld, das du schuldest, und deinen

Verpflichtungen, um deinen Lebensstandard aufrechtzuerhalten. Du hast vielleicht das Gefühl, dass du von deinem Körper kontrolliert wirst.

Zustand oder mangelnde Bildung. Viele Menschen haben das Gefühl, dass sie von ihrer Vergangenheit kontrolliert werden, weil sie eine

schwierige Kindheit oder Erziehung und dass sie nichts tun können, um ihre Situation zu ändern.

Viele Menschen haben das Gefühl, dass sie von ihrer eigenen Persönlichkeit kontrolliert werden und dass sie nicht in der Lage sind

sich zum Besseren verändern. Sie sagen: "So bin ich nun mal". Indem sie das sagen, entbinden sie sich von

die Verantwortung für die nötige Disziplin und Willenskraft zu übernehmen, um die Veränderungen vorzunehmen, von denen sie wissen

die sie machen müssen, um das Leben zu leben, das sie leben wollen, und um glücklich zu sein.

Der Schlüssel zum Ersetzen eines *externen* Kontrollorgans durch ein *internes* Kontrollorgan ist, dass du

entscheide dich *heute*, dein Leben vollständig in die Hand zu nehmen. Erkenne und akzeptiere, dass du dein Leben selbst bestimmst.

Entscheidungen und dass du wegen dir selbst dort bist, wo du bist und was du bist. Wenn es einen Bereich gibt

in deinem Leben, in dem du nicht glücklich bist, diszipliniere dich, alles zu tun, was nötig ist, um das zu ändern

Situation.

Der Grund zum Glücklichsein

Oft ist es die Größe der *Kluft* zwischen deiner aktuellen Situation und den Bedingungen und Umständen, die

Du hast das Gefühl, dass du glücklich sein musst, und das bestimmt, ob du glücklich oder unglücklich bist. Das ist sehr

ist eine Frage deiner eigenen Einschätzung und Entscheidung.

Ein altes Sprichwort sagt: "Erfolg ist, zu bekommen, was man will; Glück ist, zu wollen, was man bekommt."

Wenn dein Einkommen und dein Leben mit deinen Zielen und Erwartungen übereinstimmen und du zufrieden bist

mit deiner Situation zufrieden bist, fühlst du dich glücklich. Wenn hingegen deine aktuelle Situation aus irgendeinem Grund

Wenn du nicht das findest, was du wirklich willst und erwartest, wirst du unzufrieden und unglücklich sein.

Dieser Zustand der Zufriedenheit kann sich ständig ändern. Wenn du mit deiner Karriere beginnst, ist ein Einkommen

von 50.000 \$ pro Jahr kann wie eine große Leistung erscheinen. Aber sobald du dieses Ziel erreicht hast, wirst du

unglücklich, weil du nicht 100.000 Dollar oder mehr verdienst. Manche Menschen sind unglücklich, weil sie eine Million verdienen

Dollar pro Jahr.

Glücklichsein ist ein Nebenprodukt

Das Interessante am Glück ist, dass es kein Ziel ist, das du von sich aus anstreben und erreichen kannst.

selbst. Glück ist ein *Nebenprodukt*, das du bekommst, wenn du dich mit etwas beschäftigst.

etwas zu tun, das du

in der Gesellschaft von Menschen, die du magst und respektierst, wirklich genießen.

Earl Nightingale, der vielleicht berühmteste und angesehenste Radiokommentator für Erfolg in der Geschichte,

sagte, dass "Glück die fortschreitende Verwirklichung eines würdigen Ideals ist". Wann immer du das Gefühl hast, dass du

Schritt für Schritt auf etwas zuzugehen, das dir wichtig ist, auf deine wichtigsten Ziele,

fühlst du dich automatisch glücklich. Du fühlst dich zufrieden und glücklich. Du fühlst ein enormes Gefühl der persönlichen

Wachstum und Wohlbefinden.

Fünf Zutaten zum Glücklichen

Selbstdisziplin ist der Schlüssel zum Glück. Selbstdisziplin erfordert sowohl, dass du klar bestimmst, was du

Glück für dich bedeutet und dass du jeden Tag schrittweise darauf hinarbeitest, es zu erreichen.

ideale Bedingung.

Nach meiner Erfahrung und meinen Lehren gibt es ***fünf*** Zutaten für das Glück. A

Ein Defizit in einem dieser Bereiche kann zu Stress, Unzufriedenheit und dem Gefühl führen, die Kontrolle verloren zu haben.

Fünf Zutaten zum Glücklichen

1. Gesundheit und Energie. Das ist vielleicht das wichtigste Element für ein gutes Leben.

Wir streben nach allem

unser Leben. Nur wenn du ein hohes Maß an schmerzfreier Gesundheit und einen kontinuierlichen Energiefluss genießt

dass du dich wirklich glücklich fühlst.

In vielen Fällen ist die Gesundheit ein "Mangelbedürfnis". Das bedeutet, dass du nicht an deine Gesundheit denkst

Du denkst so lange nicht an deine Zähne, bis du sie **nicht mehr hast**. Du denkst zum Beispiel nicht an deine Zähne, bis du einen

Zahnschmerzen. Du denkst nicht an deinen Körper, bis du Schmerzen hast.

Du musst dein ganzes Leben lang Disziplin und Willenskraft aufbringen, um ein hohes Maß an Lebensqualität zu erreichen und zu erhalten.

Gesundheit und Fitness. In den Kapiteln 16 und 17 werden diese Themen ausführlicher behandelt.

2. Glückliche Beziehungen. Ganze 85 Prozent deines Glücks - oder Unglücks - entstehen durch deine

Beziehungen zu anderen Menschen. Wie Aristoteles sagte: "Der Mensch ist ein soziales Tier". Wir sind dazu bestimmt

in jeder Phase unseres Lebens in der Gesellschaft funktionieren, mit anderen Menschen arbeiten und leben.

Deine Fähigkeit, eine gute Beziehung zu deinem Ehepartner und deinen Kindern aufzubauen und zu pflegen,

Freunde, Kollegen und andere ist der wahre Maßstab für die Qualität deiner Persönlichkeit und dein

psychische Gesundheit. Menschen mit einem hohen Maß an Selbstwertgefühl und Selbstachtung kommen besser mit anderen aus und

haben ein viel glücklicheres Leben.

Einer unserer größten Fehler ist es, unsere Beziehungen als selbstverständlich anzusehen, besonders unsere wichtigsten

ein. Wir denken oft erst an sie, wenn es ein Problem gibt, und dann denken wir

von nichts anderem.

3. *Bedeutungsvolle Arbeit.* Um wirklich glücklich zu sein, musst du dich voll auf das Leben einlassen.

Du musst es tun

Dinge, die dich aktiv halten und dir ein Gefühl der Erfüllung geben. Wenn du deinen Lebensunterhalt verdienst, musst du

eine Arbeit zu machen, die dir Spaß macht, die du gut machst und für die du gut bezahlt wirst.

Menschen sind nur dann wirklich glücklich, wenn sie das Gefühl haben, dass sie einen ***Beitrag leisten***, dass sie

mehr einbringen, als sie herausnehmen. Du musst das Gefühl haben, dass das, was du tust, wirklich etwas bringt

den Unterschied im Leben und in der Arbeit anderer Menschen.

In Studien zur Mitarbeitermotivation gehen die Arbeitgeber davon aus, dass Menschen in erster Linie durch Geld motiviert sind

und Sozialleistungen. Aber wenn Mitarbeiter befragt werden, stellen sich die drei Faktoren, die sie am meisten motivieren, als

zu sein

herausfordernde und interessante Arbeit; Möglichkeiten für Wachstum und Aufstieg; und angenehme

Mitarbeiter/innen.

Eine deiner wichtigsten Pflichten dir selbst gegenüber ist es, den richtigen Job für dich zu finden, und dann,

Wenn du es einmal hast, gib dein ganzes Herzblut hinein. Wenn du aus irgendeinem Grund keine Lust hast, dein

Wenn du mit ganzem Herzen bei der Sache bist, fehlen dir vielleicht eine oder mehrere der drei Grundvoraussetzungen für eine positive

Arbeitsplatz. Das kann ein Zeichen dafür sein, dass dies nicht der richtige Ort für dich ist.

4. Finanzielle Unabhängigkeit. Einige der größten Ängste, die wir erleben, sind die vor Verlust, Versagen und

Armut. Wir fürchten uns davor, mittellos zu sein, kein Geld zu haben und von anderen abhängig zu sein.

Eine deiner wichtigsten Pflichten dir selbst gegenüber ist es, auf finanzielle Unabhängigkeit hinzuarbeiten und

finanzielle Freiheit für dein ganzes Leben. Die glücklichsten Menschen sind die, die das Ziel erreicht haben.

Punkt, an dem sie sich keine Sorgen mehr um Geld machen. Das ist nichts, was du dem Zufall überlassen kannst, sondern

sondern etwas, das bewusstes, zielgerichtetes Handeln und eine enorme Selbstdisziplin erfordert, um

erreichen.

Wann immer du das Gefühl hast, dass es eine große Lücke gibt zwischen dem, wo du heute finanziell stehst, und dem, wo du

du gerne wärst, erlebst du Stress, Sorgen und Unzufriedenheit.

5. Selbstverwirklichung. Das ist das Gefühl, dass du alles wirst, wozu du fähig bist

werden. Das ist der Fall, wenn du spürst, dass du mehr und mehr dein wahres Potenzial ausschöpfst.

Abraham Maslow ist vor allem für seine Bedürfnishierarchie bekannt. Er stellte fest, dass Menschen sowohl

"Mangelbedürfnisse" und "Seinsbedürfnisse". Menschen streben entweder danach, ihre Defizite auszugleichen oder

ihre Potenziale zu verwirklichen. Er kam zu dem Schluss, dass du anfängst, dich zu entfalten und dich auf die höchsten Ebenen zu entwickeln

ist für dich nur möglich, wenn deine Bedürfnisse nach Mangel zuerst befriedigt werden.

Mangelbedürfnisse. Dein erstes Bedürfnis ist das nach **Sicherheit** und **Überleben**. Um dieses Bedürfnis zu befriedigen, musst du über ausreichend Nahrung, Wasser, Kleidung und Unterkunft verfügen, um dein Leben zu erhalten und

Wohlbefinden. Wenn deine Sicherheit oder dein Überleben aus irgendeinem Grund bedroht ist, wirst du völlig

damit beschäftigt sein, dieses Bedürfnis zu befriedigen. Du wirst enormen Stress erleben, und du wirst

völlig unglücklich, bis du wieder in Sicherheit bist. Stell dir zum Beispiel vor, du wärst in einer lebensbedrohlichen

Situation.

Das zweite Defizitbedürfnis, das Maslow identifiziert hat, ist das Bedürfnis nach **Sicherheit**. Dieses Bedürfnis umfasst

finanzielle, emotionale und physische Sicherheit. Du musst genug Geld haben, um dich selbst zu versorgen,

Sicherheit in deinen Beziehungen am Arbeitsplatz und zu Hause sowie physische Sicherheit, um sicherzustellen, dass du nicht in

Gefahr jeglicher Art. Wenn dein Sicherheitsbedürfnis bedroht ist, beschäftigst du dich ausschließlich mit

sie. Stell dir zum Beispiel vor, du würdest plötzlich deinen Job verlieren: Wie würdest du dich fühlen?

Das dritte Defizitbedürfnis, das Maslow identifiziert hat, ist das Bedürfnis **nach Zugehörigkeit**. Jeder Mensch hat das Bedürfnis, zu sein

in sozialen Beziehungen mit anderen, sowohl zu Hause als auch am Arbeitsplatz. Du musst anerkannt werden und

von den anderen Menschen in deiner Welt akzeptiert zu werden. Jeder Mensch muss sich in seiner Welt wohlfühlen.

Beziehungen zu anderen und als Teil eines Teams oder einer Gruppe gesehen und akzeptiert zu werden.

Selbstwertgefühl-Bedürfnisse. Sobald du ein ausreichendes Maß an jedem dieser Grundbedürfnisse erreicht hast -

Sicherheit, Geborgenheit und Zugehörigkeit - dann wendest du dich der Befriedigung **der höheren** Bedürfnisse nach Selbstwertgefühl und Selbst

Wert, dein **Wesen** braucht. Dein Selbstwertgefühl ist der Kern deiner Persönlichkeit und bestimmt weitgehend, wie

was du über alles denkst, was dir widerfährt. Alles, was du im Leben tust, dient entweder der Steigerung deines Selbst

Wertschätzung zu erhalten oder sie davor zu schützen, dass sie geschmälert wird.

Dein Selbstwertgefühl - wie du dich selbst **siehst** und wie sehr du dich magst und schätzt.

bestimmt dein Glück mehr als jeder andere einzelne Faktor. Dein Selbstwertgefühl

kommt von vielen

Faktoren. Wenn du von anderen gemocht und akzeptiert wirst, lebst du im Einklang mit deinen höchsten Werten,

gute Arbeit zu leisten und dafür anerkannt zu werden, und sich schrittweise auf das Erreichen der

deine Ziele und Ideale, dann fühlst du dich natürlich glücklich und zufrieden. Du fühlst dich wertvoll und sehr in

Kontrolle.

Das höchste menschliche Bedürfnis. Das höchste Bedürfnis, das Maslow identifizierte, war das nach ***Selbstverwirklichung.***

Er kam zu dem Schluss, dass weniger als 2 Prozent der Bevölkerung jemals diese Höhe der persönlichen

erfüllung. Die meisten Menschen sind so sehr mit ihren Mangelerscheinungen und dem Schutz oder der

ihr Selbstwertgefühl und ihre Ego-Bedürfnisse zu stärken, so dass sie sich wenig Gedanken über sich selbst machen oder sich anstrengen.

Verwirklichung.

Aber erst wenn du erkennst, dass du ein enormes persönliches Potenzial hast und dich bemühst, es

mehr zu tun, zu sein und zu haben als je zuvor in einem Bereich, in dem du anfängst, Selbstverwirklichung zu erleben

und wahres Glück.

Die glücklichsten Menschen sind diejenigen, die das Gefühl haben, dass sie etwas Sinnvolles tun und

wichtig für ihr Leben. Sie haben das Gefühl, dass sie über alles hinauswachsen, was sie je erlebt haben.

vorher getan hat. Menschen, die sich der Selbstverwirklichung widmen, schreiben vielleicht Bücher oder schaffen Kunstwerke. Sie

können Berge besteigen oder Sport treiben. Sie bauen vielleicht Unternehmen auf oder erklimmen die

Höhepunkte ihrer Berufe.

Das Schöne an den Selbstverwirklichungsbedürfnissen ist, dass sie nie vollständig befriedigt werden können.

Wenn du in deinem Leben ständig danach strebst, mehr zu sein, mehr zu haben und mehr zu tun als je zuvor, kannst du

erfährst du einen stetigen Fluss von Glück und Zufriedenheit. Du spürst, dass du immer mehr wirst

mehr von dem, was du wirklich werden sollst.

Niemals zufrieden sein

In jedem dieser Bereiche, wenn du Selbstdisziplin und Willenskraft aufbringst, um die Tendenz zu überwinden

Wenn du den einfachen Weg wählst, fühlst du dich selbst glücklicher. Wenn du einen Glaubenssprung in Richtung

Wenn du deine Träume verwirklichst und dich disziplinierst, trotz aller Hindernisse und Schwierigkeiten weiterzumachen, wirst du

fühlst du dich stark. Dein Selbstwertgefühl und dein Selbstvertrauen steigen, und dann, wenn du dich bewegst, Schritt für Schritt,

Wenn du deine Ideale verwirklichst, fühlst du dich wirklich glücklich.

Im nächsten Kapitel erfährst du, wie du Selbstdisziplin in deine täglichen ***Gesundheitsgewohnheiten*** einbauen kannst

um sicherzustellen, dass du ein langes, glückliches und gesundes Leben führst.

Aktionsübungen:

1. Finde heraus, in welchen Bereichen deines Lebens du dich am glücklichsten fühlst und am meisten die Kontrolle hast.

Wie könntest du sie erweitern?

2. Erkenne die Bereiche in deinem Leben, in denen du dich von anderen Menschen oder Faktoren kontrolliert fühlst. Was könntest du tun, um diese Situationen zu lösen?

3. Identifiziere die Bereiche in deinem Leben, in denen eine Lücke zwischen deinem aktuellen Niveau

und was du wirklich gerne erreichen würdest. Was könntest du tun, um die diese Lücken?

4. Finde heraus, welche dringenden Bedürfnisse du heute hast, die nicht erfüllt werden.

Wie

könntest du anfangen, diese Bedürfnisse zu befriedigen?

5. Finde die Aktivitäten heraus, die dir das größte persönliche Glücksgefühl geben,

deine "Gipfelerlebnisse" im Leben. Was könntest du tun, um diese Momente des Glücks zu steigern?

6. Erkenne die Bereiche in deinem Leben, in denen du am unzufriedensten bist. Welche Schritte

Was könntest du sofort tun, um diese Gefühle der Unzufriedenheit zu lösen?

7. Definiere "Glück" für dich selbst. Was bedeutet es? Was müsste passieren, um

damit du dich wirklich glücklich fühlst? Was könntest du sofort tun, um diese Situation zu schaffen?

Kapitel 16

Selbstdisziplin und persönliche Gesundheit

"Selbstachtung ist die Wurzel der Disziplin; das Gefühl der Würde wächst mit der Fähigkeit, Nein zu sagen

sich selbst."

-ABRAHAM JOSHUA HESCHEL

Heute leben mehr Menschen länger und besser als je zuvor in der Geschichte der Menschheit, und dein Ziel

sollte es sein, einer dieser Menschen zu sein. Es gibt keinen Bereich, in dem Selbstdisziplin wichtiger ist als

in deinem Verhalten in Bezug auf deine Gesundheit. Dein oberstes Ziel sollte es sein, so lange wie möglich zu leben.

und zwar so gut wie möglich. Das erfordert lebenslange Selbstdisziplin bei deinen Gesundheitsgewohnheiten - und

Wie in Kapitel 15 erwähnt, ist eine gute Gesundheit einer der Bestandteile des allgemeinen Glücks.

Die durchschnittliche Lebenserwartung für Männer beträgt heute (2009) 76,8 Jahre; für Frauen 79,8 Jahre, oder

etwa achtzig Jahre, und diese Zahl steigt jedes Jahr. Das bedeutet, dass etwa 50 Prozent

der Bevölkerung werden vor dem Alter von achtzig Jahren sterben und etwa 50 Prozent nach dem Alter von

achtzig. Dein Ziel sollte es sein, den Durchschnittswerten zu trotzen und neunzig, fünfundneunzig oder noch länger zu leben.

Ein langes Leben leben

Heute sind die meisten Ursachen für einen frühen Tod, die in der Vergangenheit das Leben verkürzt haben, in der

industrialisierten Welt. Krankheiten wie Tuberkulose, Polio, Malaria, Cholera, Typhus und andere haben

durch sanitäre Einrichtungen und moderne Medizin ausgerottet.

Die häufigsten Ursachen für einen frühen Tod sind heute Herzkrankheiten, Krebs aller Art, Diabetes und

Verkehrstote, die alle bis zu einem gewissen Grad deiner Kontrolle unterliegen.

Du kannst das Unvorhersehbare, wie zufällige Unfälle, nicht vorhersagen oder dich dagegen schützen, aber du kannst mit

deine Selbstdisziplin, um das Kontrollierbare in deinem Leben zu kontrollieren.

Sieben wichtige Gesundheitsgewohnheiten

Die Alameda-Studie, die viele Tausend Menschen über mehr als zwanzig Jahre hinweg erfasste, kam zu dem Schluss, dass

waren sieben wichtige Gesundheitsgewohnheiten, die am meisten zu einem langen Leben beitragen:

1. **Iss regelmäßig**, anstatt zu fasten, zu hungern oder zu schlemmen. Iss normale, gesunde Mahlzeiten,

vorzugsweise fünf oder sechs Mal am Tag, wobei die letzte Mahlzeit drei Stunden vor dem Schlafengehen eingenommen werden sollte.

2. **Iss nur leicht**: Übermäßiges Essen macht dich müde und träge, leichtes Essen hingegen macht dich

sich gesund und munter fühlen. Wie Thomas Jefferson schrieb: "Niemand hat es je bereut, zu wenig gegessen zu haben, nachdem er

Mahlzeit."

3. **Nimm keine Zwischenmahlzeiten zu dir**: Wenn du isst, muss dein Körper die Nahrung aufspalten und verdauen.

Lebensmittel in deinem Magen, damit sie in deinen Dünndarm gelangen können. Dies erfordert vier bis fünf

Stunden. Wenn du Essen auf bereits gegessenes Essen legst, muss der Verdauungsprozess

wieder von vorne beginnen, wobei sich ein Teil der Nahrung in einem Stadium der Verdauung befindet und ein anderer Teil der Nahrung im

eine weitere Stufe. Das führt zu Magenverstimmungen, Sodbrennen und Schläfrigkeit (besonders am Nachmittag),

und Verstopfung.

4. **Treibe regelmäßig Sport:** Ideal sind etwa dreißig Minuten pro Tag, oder zweihundert Minuten pro

Woche. Das kannst du erreichen, indem du gehst, läufst, schwimmst und/oder Trainingsgeräte benutzt.

Du solltest jeden Tag alle Gelenke voll beweglich machen.

5. **Leg den Sicherheitsgurt an:** Bis zum fünfunddreißigsten Lebensjahr die häufigste Ursache für einen vorzeitigen Tod

sind Verkehrsunfälle.

6. **Rauche nicht:** Rauchen wird mit zweiunddreißig verschiedenen Krankheiten in Verbindung gebracht, darunter auch Lungenkrankheiten.

Krebs, Speiseröhrenkrebs, Kehlkopfkrebs, Magenkrebs, Herzkrankheiten und eine Vielzahl anderer

Beschwerden.

7. **Trinke Alkohol in Maßen:** Studien zeigen, dass ein bis zwei Gläser Wein pro Tag helfen

Verdauung und scheinen sich positiv auf deine allgemeine Gesundheit auszuwirken. Alles, was darüber hinausgeht, kann zu

alle Arten von Problemen, einschließlich übermäßigem Essen, Verkehrsunfällen, Persönlichkeitsproblemen und

antisoziales Verhalten.

Jeder dieser sieben Faktoren, die zu einem langen Leben beitragen, ist vollständig eine Frage der Selbstdisziplin.

Diese sieben Faktoren sind eine Frage der Wahl. Es sind Maßnahmen, die du ergreifen oder nicht ergreifen kannst

absichtlich. Sie sind vollständig unter deiner Kontrolle.

Die fünf P's einer ausgezeichneten Gesundheit

In meinen Seminaren zur Persönlichkeitsentwicklung lehren wir die fünf "P's" einer ausgezeichneten Gesundheit:

1. Richtiges Gewicht: Dies erfordert regelmäßige Disziplin und Willenskraft, um das

Es ist nicht einfach, das richtige Gewicht zu finden und es dann ein Leben lang zu halten, aber es lohnt sich enorm. Du siehst

gut, fühlst dich gut und hast generell ein positiveres Gefühl und mehr Kontrolle über dein Leben.

2. Richtige Ernährung: Wie Benjamin Franklin sagte: "Iss, um zu leben, und nicht, um zu essen."

Studien zufolge

von olympischen Athleten aus mehr als 120 Ländern, sind die drei Faktoren, die ihre Diäten gemeinsam haben

1. mageres Protein;
2. eine große Auswahl an Obst und Gemüse; und
3. viel Wasser, etwa acht Gläser pro Tag.

Wenn du mit dieser "olympischen Diät" beginnst, wirst du dich den ganzen Tag über wacher, aufmerksamer und aufmerksamer fühlen.

3. Richtige Bewegung: Die wichtigste Übung für ein langes Leben ist *aerobes* Training. Dies erfordert, dass

Du bringst deine Herzfrequenz dreimal pro Woche für dreißig bis sechzig Minuten auf ein hohes Niveau. Du kannst

Dies kannst du durch zügiges Gehen, Laufen, Radfahren, Schwimmen oder Skilanglauf erreichen.

Sportphysiologen haben festgestellt, dass der "Trainingseffekt" bei etwa fünfundzwanzig Jahren einsetzt.

Minuten intensiver Bewegung. Zu diesem Zeitpunkt schüttet dein Gehirn Endorphine aus, die dir ein Gefühl von

Hochgefühl, auch "Runner's High" genannt. Diese natürliche Droge, die dein Körper produziert, kann zu

auf eine sehr positive Art und Weise süchtig machen.

Menschen, die es sich zur Gewohnheit machen, sich regelmäßig und kräftig zu bewegen, merken, dass es ihnen immer leichter fällt

zu tun. Sie fangen an, sich auf das Glücksgefühl zu freuen, das sie als Ergebnis des Trainings genießen

aerobisch.

4. *Richtig ausruhen:* Das ist sehr wichtig. Mehr als 60 Prozent der Erwachsenen bekommen nicht genug Schlaf. Sie

leiden unter einem so genannten "Schlafdefizit". Sie gehen ein bisschen zu spät ins Bett und schlafen schlecht,

ein bisschen zu früh aufstehen und in einer Art "Nebel" durch den Tag gehen. Dieses Phänomen des Nicht-Seins

ausreichend ausgeruht ist, führt zu schlechter Leistung, mehr Fehlern, Arbeitsunfällen, Autounfällen, kurzen

Temperamente, Persönlichkeitsprobleme und viele andere Schwierigkeiten.

Wenn du ein normales Leben führst und arbeitest, brauchst du etwa acht Stunden

jede Nacht schlafen. Wenn du

Wenn du nur sechs oder sieben Stunden Schlaf bekommst, obwohl du eigentlich acht Stunden brauchst, fängst du an, diesen Schlaf aufzubauen

Defizit. Wenn du am Donnerstag oder Freitag morgens aufstehst, denkst du als Erstes daran, wie

bald kannst du in der Nacht wieder schlafen gehen. Wenn du daran denkst, wieder schlafen zu gehen, um

In dem Moment, in dem du aufstehst, weißt du, dass du nicht genug Schlaf bekommst.

Zusätzlich zu acht Stunden Schlaf pro Nacht brauchst du regelmäßige Pausen von der Arbeit, sowohl am Wochenende

und Urlaube. Wenn du dir eine Auszeit von der Arbeit nimmst, kannst du deine geistigen und emotionalen Batterien

aufladen. Wenn du nach einem zwei- oder dreitägigen Wochenende wieder zur Arbeit gehst, bist du ausgeruht und

bereit, dein Bestes zu geben.

5. Richtige Einstellung: Das ist vielleicht die wichtigste Eigenschaft von allen. Die Eigenschaft, die am meisten über die

Gesundheit, Glück und ein langes Leben ist "Optimismus". Wenn du optimistischer wirst, was dich und deine

dein Leben, wird auch deine Gesundheit in allen Bereichen besser sein.

Menschen, die positiv und optimistisch sind, haben in der Regel ein stärkeres Immunsystem, und als Folge davon

sind nur selten krank. Sie bekommen selten Erkältungen oder Grippe. Sie erholen sich schnell von harter Arbeit oder Müdigkeit.

Ein optimistischer Mensch hat einen eingebauten "Teflon-Schutzschild" gegen viele der Krankheiten und Beschwerden, die

die durchschnittliche Person betreffen.

Bekomme dein Gewicht unter Kontrolle

Das größte Einzelproblem mit der Selbstdisziplin, das die Menschen heute haben, ist das Überessen und

Übergewicht. Mehr als 60 Prozent der Amerikaner sind offiziell übergewichtig, und mehr als 30 Prozent

sind fettleibig, das heißt, sie liegen mehr als 30 Prozent über ihrem Normalgewicht. Es gibt keine

Es gibt keinen Bereich, in dem Selbstdisziplin notwendiger ist, als sein Gewicht unter Kontrolle zu bringen und dann

es für den Rest deines Lebens unter Kontrolle zu halten.

Du hast schon oft gehört, dass "Diäten nicht funktionieren". Was das wirklich bedeutet, ist, dass wenn du hungerst

Wenn du abnimmst, nimmst du in der Regel fast genauso schnell wieder zu, wie du abgenommen hast. Es

Dafür gibt es viele Gründe.

Jeder Mensch hat eine bestimmte Stoffwechselrate. Das ist die Rate, mit der du Energie verbrennst. Dieser Stoffwechsel

Rate wird im Laufe deines Lebens durch die Menge der Nahrung bestimmt, die du im Verhältnis zur Menge der

Sport, den du treibst, um ihn abzubauen.

Zusätzlich zu deiner Stoffwechselrate hast du einen so genannten "Sollwert". Das ist der Punkt, an dem dein Gewicht

wie ein Thermostat eingestellt ist und zu dem er zurückkehrt, egal wie viel du durch einen Crash abnimmst.

Diäten.

Ändere deinen Sollwert

Um dauerhaft abzunehmen, musst du deinen Sollwert auf eine niedrigere Zahl ändern.

Um dies zu erreichen, muss die

Das erste, was du tust, ist, *dir* ein klares Bild davon zu machen, wie du aussehen wirst, wenn du deinen idealen Zustand erreicht hast.

Gewicht. Nimm dir ein Bild aus einer Zeitschrift von jemandem, der den Körper hat, den du haben willst, und klebe es in die

dein Foto, auf dem ihr Gesicht zu sehen ist.

Du beginnst dann einen schrittweisen Prozess der *dauerhaften* Veränderung von Qualität und Quantität deiner Ernährung,

ohne die Absicht, jemals wieder zurückzugehen. Sei bereit, mindestens ein Jahr lang an dieser dauerhaften Veränderung zu arbeiten.

Jahr. Denk daran: Wenn du übergewichtig bist, hast du viele Jahre gebraucht, um dahin zu kommen, wo du heute bist. Sei

bereit, viel Zeit in die Rückkehr zu investieren.

Der fatale Fehler bei Diäten

Viele Menschen machen eine Diät und nehmen mit der Vorstellung ab, dass sie, sobald sie eine bestimmte Anzahl von Kilos abgenommen haben

Pfunde zu verlieren, können sie sich belohnen, indem sie ausgehen und ein fabelhaftes Essen zu sich nehmen oder unbegrenzt konsumieren

Nachspeisen. Mit anderen Worten: Sie nutzen die Idee, sich mit Essen vollzustopfen, als Belohnung für das Abnehmen im

an erster Stelle. Dieser Ansatz ist zum Scheitern verurteilt.

Richte stattdessen ein Belohnungssystem für dich ein, das kein Essen beinhaltet. Entscheide dich stattdessen für den Kauf

dir neue Kleidung, die dir nur bei deinem Idealgewicht passt. Nimm dich

und deine Familie auf eine

Urlaub, in dem du lustige Aktivitäten unternimmst. Schließe eine Wette mit jemandem ab, dass du den

Gewicht und halte es ein Jahr lang.

Die Formel für dauerhaften Gewichtsverlust

Der Schlüssel zur perfekten Gesundheit lässt sich in fünf Worten zusammenfassen: "Iss weniger und treibe mehr Sport."

Du kannst nur dann dauerhaft abnehmen, wenn du mehr Kalorien verbrennst, als du verbrauchst.

Es gibt keinen anderen Weg. Außerdem kannst du das nur über einen längeren Zeitraum tun, vor allem wenn

du dir erlaubt hast, eine Menge Übergewicht zuzulegen.

In meinem Programm "Thinking Big" lehren wir, wie wichtig es ist, die drei weißen Gifte zu vermeiden:

Zucker, Salz und Mehl.

Zucker loswerden. Um dauerhaft Gewicht zu verlieren und ein hohes Maß an Gesundheit und Energie zu genießen, musst du

solltest du alle Einfachzucker aus deiner Ernährung streichen. Einfacher Zucker ist in Süßigkeiten und Kuchen enthalten,

Gebäck, Desserts, Softdrinks, Obstkonserven, Zucker im Kaffee und alle anderen Formen von Zucker, die

Menschen jeden Tag in großen Mengen konsumieren.

Tatsache ist, dass du **keinen zusätzlichen Zucker** brauchst, um dich bester Gesundheit zu erfreuen. Einfach

Wenn du alle Zucker und Zuckerprodukte aus deinem Leben verbannst, wenn du "kalten Entzug" von Zucker machst, wirst du

beginnen, bis zu einem Pfund pro Tag zu verlieren.

Lass das Salz weg. Darüber hinaus solltest du alles zusätzliche Salz aus deiner Ernährung streichen. Obwohl die

Wenn ein durchschnittlicher Amerikaner genügend Salz in den verschiedenen Lebensmitteln, die er isst, zu sich nimmt, konsumiert er zusätzlich zwanzig

Pfund Salz pro Jahr durch den Verzehr von Lebensmitteln mit hohem Salzgehalt und durch die Zugabe von zusätzlichem Salz zu

Mahlzeiten.

Wenn du zu viel Salz konsumierst, speichert dein Körper Wasser, um das Salz in der Schwebe zu halten.

Wenn du aufhörst, zu viel Salz zu konsumieren und gleichzeitig acht Gläser Wasser pro Tag trinkst, wird dein

Der Körper gibt die überschüssige Flüssigkeit ab und du kannst bis zu vier oder mehr Kilo abnehmen.

fünf Pfund am ersten Tag.

Vermeide Weißmehlprodukte. Schließlich solltest du alle Weißmehlprodukte von deinem Speiseplan streichen. Das bedeutet

alle Brote, Backwaren, Nudeln, Brötchen und alles andere, was mit Weißmehl hergestellt wird.

Weißmehl ist eigentlich eine "inerte Substanz", der alle Nährstoffe entzogen wurden und die dann

gebleicht. Wenn du die Worte "angereichertes Weißbrot" siehst, bedeutet das, dass das Weißmehl, das

ist im Wesentlichen ein totes Lebensmittel, das mit künstlichen, chemischen Vitaminen angereichert wurde, von denen fast alle

die dann im Backprozess zerstört werden. Ein Weißmehlprodukt hat keinen Nährwert.

EINE EINFACHE ERNÄHRUNGSUMSTELLUNG

Vor nicht allzu langer Zeit bekam ich einen Brief von einem zweiunddreißigjährigen Mann aus Florida. Er erzählte mir, dass er

las meine Bücher und hörte jahrelang meine Programme. Er hatte ein höheres Niveau an

finanziellem und beruflichem Erfolg, als er es je für möglich gehalten hätte. Aber er trug immer noch eine zusätzliche

Zwanzig Pfund Gewicht, die er nicht loswurde, egal was er tat.

Dann hörte er eines Tages "Thinking Big", und er hörte meine Kommentare zu den drei weißen

Gifte. Zum Glück war er sowohl diszipliniert als auch entschlossen. Er nutzte seine Willenskraft und schlug

Bremse diese drei Lebensmittel und verzichte ganz auf sie.

Er sagte, dass das, was dann passierte, geradezu ein Wunder war. Innerhalb von sechs Monaten hatte er

zweiundzwanzig Pfund abgenommen. Als er mir schrieb, hatte er die Pfunde seit zwei Jahren verloren. Er sagte

dass er anders aussah, sich anders fühlte, attraktiver für Frauen war und ein höheres Maß an

Selbstvertrauen und Selbstwertgefühl. Sein ganzes Leben hatte sich verbessert, seit er die überflüssigen

Gewicht.

Hundert Jahre alt werden

Dein Ziel im Leben sollte es sein, ein Höchstmaß an Gesundheit und Energie zu genießen. Das erfordert

dass du die richtigen Lebensmittel und *weniger* davon isst. Es erfordert, dass du regelmäßig

trainieren und bewegen jeden

Gelenk deines Körpers jeden Tag.

Um körperlich gesund zu sein, musst du dich viel ausruhen und erholen. Vor allem musst du

eine positive mentale Einstellung bewahren, in der du in jeder Situation das Gute suchst und

entschlossen, ein durch und durch positiver Mensch zu sein.

In jedem dieser Bereiche wird sich der Einsatz von Selbstdisziplin und Willenskraft für dich auszahlen.

weit mehr als die Mühe, die du dir machst. Wenn du Selbstdisziplin bei deinen Gesundheitsgewohnheiten übst, kannst du

länger und besser, als du es dir je vorstellen konntest. Kapitel 17 bietet noch mehr Ideen, insbesondere

sich auf Bewegung und körperliche Fitness konzentrieren.

Aktionsübungen:

1. Idealisiere dich in Bezug auf deine Gesundheit: Wenn du einen Zauberstab schwingen könntest, um deine

Gesundheit in jeder Hinsicht ***perfekt*** wäre, wie würde sie sich von der heutigen unterscheiden?

2. Nimm dir vor, den Rest deines Lebens zum ***Besten*** deines Lebens zu machen. Was ist das Erste, das du

ändern oder tun solltest?

3. Lasse dich gründlich untersuchen und frage deinen Arzt um Rat, wie du dich einer hervorragenden körperlichen Gesundheit erfreuen kannst. Dann ***befolge***

diese Ratschläge.

4. Bestimme dein Idealgewicht und setze es dir als Ziel. Nutze den Zielsetzungsprozess, den du

in Kapitel 4 gelernt, einen Plan zu machen, um ihn zu erreichen und ihn ein Leben lang beizubehalten.

5. Verwende das in Kapitel 4 beschriebene Mindstorming und schreibe eine Liste mit mindestens zwanzig

Antworten auf die Frage: "Was kann ich jeden Tag tun, um ein hervorragendes Maß an Gesundheit und

Energie?"

6. Schau dir die in diesem Kapitel besprochenen Gesundheitsgewohnheiten und Forschungsergebnisse an und gib dir selbst eine

eine Note von eins bis zehn, wie gut du sie praktizierst.

7. Entscheide dich für *eine* bestimmte Maßnahme, die du sofort ergreifen wirst, um sicherzustellen, dass

du achtzig, neunzig und mehr Jahre alt wirst.



Kapitel 17

Selbstdisziplin und körperliche Fitness

"Mentale Stärke ist vielseitig und schwer zu erklären. Seine Eigenschaften sind Aufopferung

und Selbstverleugnung. Außerdem, und das ist das Wichtigste, wird sie mit einem perfekt disziplinierten Willen kombiniert

die sich weigert, aufzugeben. Das ist eine Geisteshaltung, die man Charakter in Aktion nennen könnte."

-VINCE LOMBARDI

Um ein hohes Maß an körperlicher Fitness zu erreichen und aufrechtzuerhalten, musst du ein Leben lang Selbstdisziplin aufbringen.

und Willenskraft. Die gute Nachricht ist, dass körperliche Fitness ihre eigene Belohnung ist. Nicht

Du fühlst dich nur gut

während du trainierst, aber den Rest der Zeit fühlst du dich wunderbar.

Wenn es dein Ziel ist, ein langes, gesundes und glückliches Leben zu führen und körperlich fit und schlank zu sein, gibt es keinen Ersatz

für regelmäßiges Training. Zum Glück musst du nicht für die Olympischen Spiele oder einen Triathlon trainieren, um Spaß zu haben

ein hervorragendes körperliches Wohlbefinden. Indem du Bewegung und körperliches Training in deinen Alltag einbaust

Routine kannst du körperliche Fitness erreichen, indem du einfach ein paar kleine Änderungen an deinem Lebensstil vornimmst.

Höre auf die Experten

Fitnessexperten sind sich im Allgemeinen einig, dass du 200-300 Minuten pro Woche trainieren musst, um

das maximale Maß an körperlichem Wohlbefinden zu genießen, das für dich möglich ist. Das bedeutet, dass du Folgendes brauchst

fünf- bis siebenmal pro Woche zwischen dreißig und sechzig Minuten zu trainieren.

Wenn du einfach jeden Morgen dreißig Minuten spazieren gehen würdest, bevor du dich auf den Weg zum

Arbeit oder jeden Abend, wenn du von der Arbeit nach Hause kommst, sowie an jedem Wochenendtag, wärst du ein

der gesündesten Menschen in unserer Gesellschaft.

Wenn du dein Trainingsniveau fünfmal pro Woche auf jeweils sechzig Minuten erhöhst, wirst du in

die besten 1 oder 2 Prozent der körperlich fitten Menschen auf der Welt.

Als Erstes loslegen

Die beste Zeit, um Sport zu treiben, ist gleich morgens. Menschen, die jeden Morgen aufstehen und Sport treiben

dreißig bis sechzig Minuten Sport treiben, ist es viel wahrscheinlicher, dass sie ihn zu einem festen Bestandteil ihres Alltags machen.

Routine.

Auf der anderen Seite haben Menschen, die ihren Sport auf später am Tag, auf den Feierabend, verschieben, fast

stellen immer wieder fest, dass sie zu müde sind oder zu viele andere Dinge zu tun haben. Sie verschieben das Training auf einen anderen Tag, der oft nicht kommt.

Es erfordert eine enorme Disziplin, ein regelmäßiges Trainingsprogramm zu absolvieren.

Aber es ist einfacher, wenn

du dich disziplinieren kannst, morgens aufzustehen und sofort mit dem Training zu beginnen.

Trickse dich selbst aus

Viele Menschen, darunter auch ich, bringen sich selbst dazu, morgens zu trainieren, indem sie ihre

Kleidung direkt neben dem Bett üben, damit sie beim Aufstehen darüber stolpern. Bevor sie

wach sind, ziehen sie sich ihre Sportkleidung und Laufschuhe an und laufen los.

um den Block. Bevor sie überhaupt wissen, was passiert ist, haben sie schon die Hälfte ihrer Übung hinter sich.

ihre Herzfrequenz ist hoch, ihre Lungen schnaufen und sie fühlen sich gut.

selbst.

Wenn Menschen von einem morgendlichen Lauf oder einer anderen Form der morgendlichen Bewegung zurückkommen

Übung, sie sind

immer glücklich und lächelnd. Das liegt an dem "Trainingseffekt", der nach fünfundzwanzig oder mehr Jahren einsetzt.

dreißig Minuten. Ihr Gehirn schüttet Endorphine aus und sie fühlen sich beschwingt.

Erhöhe deine Intelligenz

Es hat sich gezeigt, dass Menschen, die sich morgens sportlich betätigen, besser drauf sind,

kreativer und intelligenter durch den Tag. Sie punkten tatsächlich ***höher*** an Intelligenz

und sie scheinen mehr Ideen zu haben, wie sie ihre Arbeit besser erledigen können, wenn sie

den Tag.

Der Grund dafür ist offensichtlich. Wenn du dich gleich morgens sportlich betätigst, wirst du

treiben sauerstoffreiches Blut in deine Großhirnrinde, den Teil deines Gehirns, der für die

Denken, Analysieren und Entscheiden. Das macht dich von frühmorgens an hellwach und aufmerksam.

Morgens und dann für mehrere Stunden danach.

Wenn du dich gleich nach dem Aufstehen bewegst, schaltet dein Stoffwechsel auf einen höheren Gang. Als

Dadurch verbrennt dein Körper den ganzen Tag lang Kalorien. Du verlierst weiterhin Gewicht für mehrere

Stunden nach dem Training.

Wenn du morgens oder tagsüber trainierst, wirst du hungrig.

Aber weil du deinen Körper auf so gesunde Weise trainierst, wirst du eine natürliche

Appetit auf gesunde Lebensmittel. Du wirst wenig oder gar keine Lust auf süße Lebensmittel oder Desserts haben.

Mach Bewegung zu einem Teil deines Lebensstils

Eines der besten Dinge, die du tun kannst, um ein hohes Maß an körperlicher Fitness zu erreichen und aufrechtzuerhalten, ist der Beitritt zu einem

Fitnessstudio oder einen Gesundheitsclub und besuche regelmäßig Sportkurse. Du kannst sogar ein bisschen mehr bezahlen und

einen Personal Trainer, der dich drei oder mehr Mal pro Woche trainiert.

Es ist viel wahrscheinlicher, dass du dich disziplinierst, eine Fitnessroutine zu beginnen und beizubehalten, wenn du

jemand, der von dir erwartet, dass du am Unterricht teilnimmst, oder dich regelmäßig überwacht, um sicherzustellen, dass

du das Trainingsprogramm einhältst, zu dem du dich verpflichtet hast.

Viele Menschen engagieren heute Personal Trainer. Entweder kann ein Personal Trainer zu dir nach Hause kommen oder

Arbeitsplatz oder du kannst in ein Fitnessstudio gehen, das Personal Trainer beschäftigt, die mit dir an

die spezielle Ausrüstung, die du verwenden möchtest.

Menschen, die einen Personal Trainer in Anspruch nehmen, sind fast durchweg begeistert von den Ergebnissen. Sie finden, dass

Die Verantwortung gegenüber einem Trainer wirkt sich positiv auf sie aus und veranlasst sie, weniger zu essen, damit sie

haben weniger Gewicht zu verbrennen und müssen beim Sport härter arbeiten, damit sie

kann die

Anerkennung des

Ausbilders verdienen.

Tritt einem organisierten Sport bei

Organisierter Sport ist eine wunderbare Möglichkeit, ein hohes Maß an körperlicher Fitness zu erreichen und zu erhalten. Sie

sind zeitlich sehr viel anspruchsvoller, aber der Gewinn ist oft außergewöhnlich.

Wenn du Mitglied in einer Sportliga bist - egal ob Baseball, Tennis, Fußball oder Football,

Racquetball oder etwas anderes - und du hast einen Trainer, mit dem du regelmäßig zusammenarbeitest,

bist du konzentrierter und disziplinierter. Du wirst öfter und intensiver trainieren, und

wirst du fitter und schlanker sein als die meisten anderen Menschen.

Neue und bessere Gewohnheiten entwickeln

Leider erfordern körperliche Fitness und sportliches Training ein so hohes Maß an *Disziplin*, und wenige

Menschen sind in der Lage, ein solches Trainingsprogramm zu beginnen und durchzuhalten. Im Guten wie im Schlechten,

Was immer du wiederholt tust, wird zur Gewohnheit, und viele Menschen verlieren die Gewohnheit, sich regelmäßig zu bewegen.

und gehe nie wieder zurück.

Zum Glück ist es nie zu spät. Du kannst dich jederzeit entscheiden, dass du ein hohes Niveau genießen willst.

der körperlichen Fitness. Du kannst dich *jetzt* dazu entschließen, mit einer körperlichen Fitnessroutine zu beginnen.

Art und dann als persönlichen Test oder Herausforderung, um zu sehen, ob du die Willenskraft und *Disziplin* hast, um

halte deinen Vorsatz durch. DU

KANNST HEUTE BEGINNEN

Vor einigen Jahren lebte eine achtundsechzigjährige Frau in einem Seniorenheim, die

hatte sich nie viele Gedanken über körperliche Betätigung gemacht. Sie hatte hart gearbeitet und ihre Familie großgezogen,

Sie wurde Großmutter und lebte jetzt gemütlich in einer Seniorenresidenz.

Eines Tages sah sie eine Fernsehsendung über das Joggen. In diesem Special wurde ein Interview mit einem

ein paar Leute in den Fünfzigern und Sechzigern, die Marathons liefen. Einige von ihnen hatten

begann erst später im Leben mit dem Laufen.

Diese achtundsechzigjährige Frau beschloss, dass sie auch einen Marathon laufen wollte. Sie

fuhr zu einem nahe gelegenen Geschäft und kaufte die richtigen Schuhe zum Gehen und Laufen. An diesem Tag hat sie

begann ihr Trainingsprogramm mit einem Spaziergang in der Nachbarschaft, in der sie wohnte. Im Laufe der nächsten

In den folgenden Wochen legte sie immer größere Strecken zurück. Sie kaufte Bücher und holte sich Rat, wie man

trainiere ihre Beine für das Laufen.

ALLMÄHLICH AUFBAUEN

Nach zwei Monaten begann sie, im Rahmen ihrer Walking-Routine ein wenig zu joggen. Nach

sechs Monate, sie

begann das Laufen als Teil ihrer Walking- und Joggingroutine. Am Ende des ersten Jahres war sie bereits

bei einem Mini-Marathon in ihrer Heimatgemeinde.

Als sie fünfundsiebzig war, hatte sie zehn 26,4-Meilen-Marathons und zwei Fünfzig-Meilen-Marathons absolviert.

Meilen-Langlaufmarathons. Und das Bemerkenswerteste war, dass sie vorher noch nie gelaufen war

im Alter von achtundsechzig Jahren.

Was ist also *deine* Ausrede? Wenn diese achtundsechzigjährige Frau so spät im Leben mit dem Sport anfangen konnte,

Warum kannst *du* das nicht?

Einer der größten Garanten dafür, dass du ein langes, glückliches Leben führst, hellwach und voller Lebensfreude bist

Energie, ist, dass du ein regelmäßiges Trainingsprogramm beginnst, vier oder fünf Tage pro Woche, und weiter

es für den Rest deines Lebens.

Wenn du deine Selbstdisziplin und Willenskraft einsetzt, um ein hohes Niveau an körperlicher Fitness und

Wenn du es dann Jahr für Jahr beibehältst, wirst du dich großartig fühlen.

Im nächsten Kapitel erfährst du, wie Selbstdisziplin in der *Ehe* eine wunderbare Wirkung haben kann auf

ein langes, glückliches und erfülltes Leben mit einem anderen Menschen zu gewährleisten.

Aktionsübungen:

1. Heute ist der Tag! Triff die Entscheidung, dass du das Beste erreichen wirst

physisch

Zustand deines Lebens in den kommenden Monaten und ergreife dann sofort Maßnahmen.

2. Lass dich vollständig medizinisch untersuchen, damit du deinen Zustand und deine Grenzen kennst

bevor du anfängst.

3. Beginne damit, jeden Tag dreißig Minuten zu laufen, am besten gleich morgens oder, falls nicht

am Morgen, direkt nach der Arbeit.

4. Tritt in ein Fitnessstudio oder einen Gesundheitsclub ein, bezahle für ein **Jahr** und vereinbare einen Termin mit dir selbst, um

trainiere fünfmal pro Woche, jeweils sechzig Minuten.

5. Stell einen Personal Trainer ein und lass dich von ihm/ihr durch ein Trainingsprogramm führen, das

umfasst jede Woche Aerobic, Kraft- und Beweglichkeitsübungen.

6. Investiere in ein Laufband, ein LifeCycle oder eine elliptische Maschine und stelle sie vor deine

Fernsehen, damit du dich zu Hause und in der Familie bewegen kannst.

7. Beginne schrittweise und arbeite dich langsam hoch, indem du dir vornimmst, mehrere Wochen lang zu trainieren, bevor du

du einen großen Unterschied bemerkst. Sei geduldig, ausdauernd und entschlossen.

Kapitel 18

Selbstdisziplin und Ehe

"Es ist besser, dich selbst zu kontrollieren, als tausend Schlachten zu gewinnen. Dann ist der Sieg dein. Es

kann nicht von dir genommen werden, weder von Engeln noch von Dämonen, weder im Himmel noch in der Hölle."

-BUDDHA

Deine Fähigkeit, eine langfristige, liebevolle Beziehung einzugehen, ist ein wichtiger Maßstab für deinen Charakter

und Persönlichkeit.

Männer und Frauen werden als zwei Hälften geboren, die ein Ganzes bilden. Sie haben unterschiedliche Qualitäten

und Eigenschaften, die, wenn sie richtig kombiniert werden, die Vollendung und das Gleichgewicht und die Harmonie erreichen

die die Natur verlangt.

Die grundlegenden Eigenschaften für eine Ehe und eine liebevolle Beziehung sind Vertrauen und Respekt. Männer und

Frauen können im Laufe ihres gemeinsamen Ehelebens viele Meinungsverschiedenheiten haben, aber solange die

Wenn das Vertrauen und der Respekt zwischen den beiden Bestand haben, kann die Ehe auf unbestimmte Zeit fortbestehen. Wenn jemals einer oder die andere

Partei dem anderen nicht mehr vertrauen kann oder den anderen nicht mehr respektiert, ist die Beziehung beendet.

Viele Ehen werden geschieden und viele geschiedene Menschen haben mehrere Ehen, von denen jede

endet im Scheitern. Doch manche Menschen heiraten einmal und bleiben für den Rest ihres Lebens zufrieden verheiratet.

lebt. Warum ist das so?

Der Schlüssel zu einer glücklichen Ehe

Der vielleicht wichtigste Grund für eine glückliche Ehe ist die **Kompatibilität**. Die beiden Menschen sind im Idealfall

Jeder hat komplementäre Qualitäten und Eigenschaften, die sich gegenseitig ergänzen.

verbinden sich bequem zu einem perfekten Gleichgewicht.

Die Leute sagen oft, dass sich "Gegensätze anziehen". Das ist ein Missverständnis. Gegensätze ziehen sich nur in einer

Bereich, und das ist das *Temperament*. Du wirst immer am besten zu einer Person passen, die ein

entgegengesetztes oder ausgleichendes Temperament zu deinem eigenen.

Wenn du zum Beispiel kontaktfreudig und extrovertiert bist, passt du am besten zu einer Person, die

ist eher zurückhaltend und in sich gekehrt. Wenn du wortgewandt und ausdrucksstark bist, wirst du am besten zu ihm passen.

mit einer Person, die entspannt und ein guter Zuhörer ist. Die Natur verlangt ein ausgeglichenes Temperament für zwei

Menschen, die miteinander kompatibel und glücklich sind.

Die Vögel der Federn

In allen anderen Bereichen, vor allem im Bereich der *Werte*, sind es die Ähnlichkeiten, die anziehen.

Gleich und gleich gesellt sich gern

scharen sich zusammen. Du wirst dich immer zu Menschen hingezogen fühlen und am besten zu denen passen, die die

die größte Anzahl von grundlegenden Werten mit dir selbst gemeinsam hat.

Jede Art von Liebe ist eine Reaktion auf *Werte*. Wir lieben das, was wir am meisten schätzen, sowohl in uns selbst als auch

andere. Wenn ein Paar wirklich glücklich zusammen ist, scheinen sie die gleichen Werte zu haben, was

Familie, Geld, Moral, Arbeit, Kinder, Politik, Religion und Menschen.

Es wird oft darauf hingewiesen, dass es glückliche Paare gibt, die verschiedene Parteien wählen oder

mit unterschiedlichen religiösen Hintergründen. Aber die entscheidende Frage für Gleichgewicht und Harmonie dreht sich um

die **Intensität**, mit der eine Person etwas schätzt. Diese Intensität bestimmt, ob eine Person absolut ist

und unbeugsam oder entspannt und flexibel in seinem Festhalten an einem bestimmten Glauben über eine bestimmte

Teil des Lebens.

Menschen können sich lieben und viele Jahre lang glücklich zusammenleben, obwohl sie unterschiedliche

politischen Parteien, solange die politische Überzeugung für keinen von ihnen so wichtig ist, dass sie die

Vorrang vor wichtigeren Elementen ihrer Beziehung wie Kindern, Familie und Werten.

Liebe ist unser größtes Bedürfnis im Leben

Es heißt, dass "alles, was wir im Leben tun, entweder dazu dient, Liebe zu bekommen oder einen Mangel an Liebe zu kompensieren".

Psychologen sind sich im Allgemeinen einig, dass die Ursache von Persönlichkeitsproblemen im Erwachsenenleben auf

zurück zu "vorenthaltener Liebe" in der Kindheit und Jugend.

Menschen brauchen Liebe wie Rosen den Regen. Ohne ausreichende Liebe und Akzeptanz zeigen die Menschen

alle Arten von persönlichen und körperlichen Problemen. Es ist nur möglich, glücklich zu sein, wenn deine Bedürfnisse nach

Liebe vollständig erfüllt sind.

Eine glückliche Ehe erfordert ein hohes Maß an Selbstdisziplin und Selbstbeherrschung. Liebe erfordert Selbstverleugnung

und Aufopferung. Wenn du einen anderen Menschen wirklich liebst, sind sein Glück und sein Wohlbefinden

wichtiger werden als deine eigenen. Du bist bereit, jeden Preis zu zahlen und alles zu tun.

Opfer bringen, um das Wohlergehen der Person, die du liebst, zu gewährleisten.

In der christlichen Bibel, in einem Brief an die Korinther, sagt der Apostel Paulus: "Die Liebe leidet lange und

ist gütig; Liebe neidet nicht; Liebe rächt sich nicht, ist nicht aufgeblasen.

"Die Liebe benimmt sich nicht ungebührlich, sucht nicht das Ihre, lässt sich nicht leicht reizen, denkt nicht

böse;

"Die Liebe freut sich nicht über Ungerechtigkeit, sondern freut sich über die Wahrheit;

"Die Liebe erträgt alles, glaubt alles, hofft alles, erträgt alles. Die Liebe wird nie scheitert."

Unterschiedliche Schlaganfälle erfordern Toleranz und Verständnis

Jeder Mensch ist ein Individuum mit einzigartigen und besonderen Merkmalen, die ihn oder sie anders machen

von allen anderen Menschen. Jeder Mensch hat andere Ideen, Vorlieben, Wünsche, Hoffnungen, Träume und

Erwartungen. Jeder Mensch hat unterschiedliche Erfahrungen gemacht und unterschiedliche Sichtweisen und Erwartungen entwickelt.

sich mit der Welt um ihn oder sie herum auseinanderzusetzen.

Wenn du mit einer anderen Person in einer Liebesbeziehung zusammenkommst, ist es egal, wie nah ihr euch fühlt

und egal wie kompatibel ihr in vielerlei Hinsicht sein mögt, es wird immer Bereiche geben, in denen ihr

Meinungsverschiedenheiten, Unzufriedenheit und Unmut. Das ist normal und natürlich und etwas, an dem man arbeiten muss.

durch, indem du Selbstdisziplin und Selbstbeherrschung übst, wenn diese Unterschiede auftreten.

Selbstdisziplin in einer Beziehung erfordert, dass du vollkommen ehrlich und offen bist, dass du

dich selbst und versuche nie, jemand oder etwas anderes zu sein. Selbstdisziplin und Ehrlichkeit erfordern, dass du

sage klar und deutlich, was du denkst und fühlst, ohne Ärger oder Irritation, und dass du ruhig zuhörst

und geduldig auf die Gefühle, Gedanken und Meinungen der anderen Person eingehen.

• • •

Männliche und weibliche Kommunikationsstile

Männer und Frauen sind in vielerlei Hinsicht unterschiedlich. Laut MRT-Scans kommunizieren Männer, wenn sie

nutzen nur zwei Zentren ihres Gehirns. Wenn Frauen kommunizieren, nutzen sie sieben Zentren ihres

Gehirne. Es ist, als ob Männer zwei Scheinwerfer haben, mit denen sie kommunizieren können, während das Gehirn einer Frau

ist wie ein voll erleuchteter Weihnachtsbaum.

Männer können nur *einen* Sinneseindruck auf einmal verarbeiten, während Frauen mehrere Sinneseindrücke verarbeiten können.

Eingänge. Wenn ein Mann fernsieht, sieht oder hört er nichts anderes, auch keine Worte

die von der Seite oder von hinten zu ihm gesprochen werden. Er ist völlig auf die visuellen Bilder und Worte auf dem Bildschirm fixiert.

den Bildschirm.

Wenn ein Mann ein Auto fährt, muss er das Radio leiser stellen, um die Karte zu lesen. Er muss das Radio leiser stellen

Fernsehen oder Radio, um das Telefon zu beantworten. Er kann nicht gleichzeitig lesen und hören oder sehen. Männer

können viele Dinge extrem gut, aber sie können immer nur eine Sache auf einmal tun.

Männer neigen dazu,

sehr konzentriert zu

sein.

Frauen hingegen können sich unterhalten, das Abendessen zubereiten, fernsehen, die Tagespost lesen und sich mit

ihre Kinder oder ihren Ehemann auf einmal. Sie sind multidimensional und können mehrere Inputs verarbeiten

gleichzeitig. Sie können gleichzeitig sprechen und zuhören und sich bewusst sein, was andere Menschen um sie herum tun.

die sie tun und sagen.

Frauen sind Beziehungsexperten. Sie sind sehr sensibel für andere Menschen. Wenn ein Mann und eine Frau

Wenn eine Frau an einem gesellschaftlichen Treffen teilnimmt, hat sie innerhalb von zehn Minuten eine Analyse gemacht und

Einschätzung der Situation der anderen Personen im Raum. Im Gegensatz dazu hat der Mann, der

wird die Frau wenig oder gar nichts bemerkt haben. Das liegt daran, dass Männer einfach sind

und geradlinig in

ihr Denken, während Frauen komplex sind, kleine Details wahrnehmen und extrem sensibel für die

Dynamik und Nuancen der Beziehungen der Menschen um sie herum.

Ein Mann kann seine Frau am Telefon anrufen und "Hallo" sagen. Obwohl sie nur ein Wort gehört hat, kann sie

wird sofort fragen: "Was ist los?" Sie kann eine Fülle von Bedeutungen und Emotionen aus einem

ein einziges Wort am Telefon oder ein einziger Blick, wenn er zur Tür reinkommt.

Der Aufbau von Beziehungen ist anstrengend

Aufgrund der vielen Unterschiede zwischen Männern und Frauen braucht es eine enorme Disziplin, um die

eine langfristige, liebevolle und glückliche Beziehung zu führen.

Der vielleicht wichtigste Bereich der gegenseitigen Kompatibilität hat mit der Disziplin des *Zuhörens* zu tun.

Nur wenn zwei Menschen sich die Zeit nehmen, einander genau zuzuhören, wenn sie miteinander sprechen

dass die Kommunikationslinien offen bleiben, und das ist, wenn Liebe und Harmonie in der

Beziehung.

Es gibt vier einfache Disziplinen für effektives Zuhören. Sie sind vor allem für Männer von Bedeutung, die

sind notorisch schlechte Zuhörer, besonders bei den Frauen in ihrem Leben. Das liegt nicht daran, dass sie

nicht interessiert. Das liegt einfach daran, dass ihre Gedanken auf etwas anderes gerichtet sind und sie sich leicht

abgelenkt.

Die Disziplinen des Zuhörens

Aufmerksam zuhören. Die erste Disziplin ist **aufmerksames** Zuhören, ohne zu unterbrechen. Höre zu, als ob

die andere Person wird gleich ein großes Geheimnis oder die Gewinnzahl im Lotto verraten und du wirst es hören

nur einmal.

Wenn sie mit dir reden will, solltest du, wenn du ein Mann bist, alle möglichen Ablenkungen ausschalten. Schalte die

Fernsehen oder Radio. Lege die Zeitung oder die Post weg. Sieh ihr direkt ins Gesicht, beuge dich leicht vor und

konzentriere dich voll und ganz auf das, was sie sagt.

Das Buch ***His Needs, Her Needs*** zeigt auf, dass das wichtigste Bedürfnis einer Frau nach einem

Mann ist **Zuneigung**. Zuneigung drückst du aus, indem du ihr volle Aufmerksamkeit schenkst, wenn sie spricht. Da du

Achte immer auf das, was du am meisten schätzt, wenn du einer anderen Person deine Aufmerksamkeit schenkst, während du

sie spricht, sagst du dieser Person, dass sie für dich von großem Wert ist. Das befriedigt das tiefste

Unterbewusste Bedürfnisse einer Frau - sich wertvoll, wichtig und respektiert zu fühlen.

Innehalten, bevor du antwortest. Die zweite Disziplin des Zuhörens besteht darin, innezuhalten, bevor du antwortest. Nimm dir ein paar

Sekunden, um sorgfältig über das Gesagte nachzudenken. Wenn du eine Pause machst, vermeidest du das Risiko, dass

die andere Person zu unterbrechen, wenn sie gerade ihre Gedanken neu formuliert. Du sagst

ihr, dass du schätzt, was

sie gesagt hat und dass du ihre Worte sorgfältig überlegst.

Ein weiterer Vorteil des Innehaltens, der Stille im Gespräch, ist, dass es dir ermöglicht

nicht nur hören, was gesagt wurde, sondern auch, was **nicht** gesagt wurde oder was zwischen den Zeilen gesagt wurde. Die

Die eigentliche Botschaft dringt in eine tiefere Ebene deines Verstandes ein und ermöglicht es dir, besser zu verstehen und zu

daher mit mehr Bewusstsein und Sensibilität reagieren.

Bitte um Klarstellung. Die dritte Disziplin des effektiven Zuhörens ist das Nachfragen nach Klarstellungen.

Gehe nie davon aus, dass du automatisch weißt, was die andere Person denkt oder fühlt. Stattdessen, wenn du

unklar sind, frag einfach: "Wie meinst du das?" oder "Wie meinst du das genau?"

Wenn du Fragen stellst und nach Klarheit und Bedeutung suchst, zeigst du der anderen Person

dass du dich wirklich für das interessierst, was er oder sie sagt, und dass du aufrichtig interessiert bist an

zu verstehen, wie er oder sie denkt und fühlt.

Gib es wieder. Die vierte Disziplin des effektiven Zuhörens besteht darin, dass du das, was die andere Person gesagt hat, wiedergibst und mit deinen eigenen Worten **umschreibst**. Das ist der "Härtetest" des Zuhörens. Das ist

wo du der anderen Person zeigst, dass du wirklich aufmerksam warst. Nur wenn

Du kannst wiederholen, was die andere Person gerade gesagt hat, und zwar in deinen eigenen Worten.

Du beweist ihm oder

dass du ihr wirklich zugehört hast.

Die meisten Probleme in Beziehungen entstehen durch schlechte Kommunikation. Das Paar spricht nicht

oft genug zusammen oder der eine oder die andere hört nicht aufmerksam zu, wenn der andere etwas sagen will.

Jeder Mensch hat ein gewisses emotionales Bedürfnis, mit seinem/ihrer Ehepartner/in *zu reden*. Jede Person

hat auch ein emotionales Bedürfnis, ein gewisses Maß an *Zuhören*. Die am besten kompatiblen Paare sind diejenigen, die

bei denen der Wunsch zu reden und zuzuhören im Gleichgewicht sind. Es gibt eine leichte Ebbe und Flut von

Gespräche, unterbrochen von angenehmen Pausen. Jeder bekommt die Chance, seine oder ihre

und zuhören, und beide Parteien sind zufrieden.

Totales Engagement ist unerlässlich

Liebe und Ehe erfordern das volle Engagement von beiden Menschen. Es erfordert enorme Disziplin

in einer Beziehung "alles zu geben". Außerdem ist das auch ungeheuer befreiend. Nur wenn du

sich völlig auf eine Beziehung mit einer einzigen Person einlassen, die du völlig frei bist, deine

Aufmerksamkeit auf die Entfaltung deines Potenzials in den anderen

Aspekten deines Lebens. Eine der wichtigsten Disziplinen in einer Ehe oder

Beziehung ist die der *Treue*. Denn

wir in einer hochgradig sexualisierten Gesellschaft leben, gibt es Verlockungen und Provokationen

die ganze Zeit um uns herum

und praktisch überall, wo wir hingehen. Es erfordert oft viel Selbstdisziplin und Selbstbeherrschung, um sich

deinem Ehepartner während deines gesamten Ehelebens absolut treu zu sein.

Es gibt zwei Möglichkeiten, die dir helfen, die regelmäßigen Versuchungen zu vermeiden, die das Leben der Kinder schädigen oder sogar zerstören können.

die liebevollste aller Beziehungen.

Erstens: Triff im Voraus die Entscheidung, dass du deinem Ehepartner niemals untreu sein wirst. Wie

Wenn du einen Schlussstrich ziehen willst, triffst du im Voraus die Entscheidung, dass du, egal was passiert, keine

sich aus irgendeinem Grund verirren.

Zweitens musst du dich disziplinieren, damit du dich nicht in Gefahr begibst. Weigere dich, irgendwo hinzugehen oder etwas zu tun, wo

Die Versuchung kann groß sein. Vermeide es, zu Mittag zu essen, zu trinken oder zu trinken, es sei denn, es ist aus geschäftlichen Gründen notwendig.

allein mit einem Mitglied des anderen Geschlechts zu essen. Denke daran, dass die Sicherheit in der Menge liegt.

Stell dir bei allem, was du tust und wo du hingehst, immer wieder vor, dass dein Ehepartner direkt vor dir steht.

neben dir, der dich beobachtet und zuhört, was du sagst und tust. Stell dir vor, dass alles und jedes, was du

was du tust, wird deinem Ehepartner innerhalb von vierundzwanzig Stunden gemeldet, egal wo du bist.

Nutze deine Disziplin und Willenskraft, um dir den Ruf zu erarbeiten und zu erhalten, ein absolut ehrlicher

und treue Ehefrau.

Sei bereit, dich zu verändern

Jede Ehe ist ein "work in progress". Mit der Zeit wird sich das Wesen deiner Ehe verändern,

meist auf positive und konstruktive Weise.

Um eine glückliche, harmonische und wachsende Beziehung zu erhalten, musst du bereit sein, dich zu verändern.

Reaktion auf veränderte Umstände, vor allem wenn du Kinder hast und sie aufwachsen siehst. Du

müssen darauf vorbereitet sein, sich mit dem Alter, neuen Jobs und Karrieren, physischen Umzügen von einem Teil des

in ein anderes Land, Veränderungen in den finanziellen Verhältnissen und Veränderungen im Gesundheitszustand.

Flexibilität ist absolut

die Voraussetzung für eine lange, glückliche Ehe.

Es gibt nur **vier** Möglichkeiten, wie du dein Leben verändern kannst. Erstens, du kannst **mehr** tun von einigen Dingen.

Zweitens: Du kannst **weniger** von anderen Dingen tun. Drittens kannst du etwas **beginnen**, das du noch nie getan hast

vor. Und viertens kannst du mit bestimmten Dingen ganz aufhören. Wann immer du auf Widerstand stößt

oder Frustration oder mit der Notwendigkeit einer Veränderung konfrontiert wirst, frage dich: "Gibt es etwas, das ich

mehr, weniger, anfangen oder aufhören zu tun?"

Die vier Fragen, die du stellen solltest

Regelmäßig solltest du dich mit deinem Ehepartner und später mit deinen Kindern zusammensetzen, um die

den Mut, ihnen diese vier Fragen zu stellen:

1. Gibt es irgendetwas, das ich tue und von dem du möchtest, dass ich es öfter tue?
2. Gibt es etwas, das ich tue, von dem du möchtest, dass ich es weniger tue?
3. Gibt es etwas, das ich deiner Meinung nach tun sollte, was ich heute noch nicht tue?
4. Gibt es irgendetwas, das ich tue, von dem du möchtest, dass ich es nicht mehr tue?

Wenn du den Mut und die Disziplin hast, deinem Ehepartner und deinen Kindern diese Fragen zu stellen

Du wirst erstaunt sein über die Qualität und Tiefe der Antworten, die du erhältst. Du wirst

Du erhältst fortlaufend Hinweise, wie du dein Verhalten ändern und anpassen kannst, um ein höheres Niveau an

Harmonie, Glück und Liebe mit deinem Ehepartner und den anderen Mitgliedern deiner Familie.

Dein Ehepartner sollte dein bester Freund sein

Liebe und Ehe sind vielleicht die wichtigsten Elemente eines glücklichen, erfüllten Lebens. Sie erfordern eine

lebenslanges Üben von Selbstdisziplin und Willenskraft, um Harmonie zu schaffen und zu erhalten. Sie erfordern, dass

du jederzeit offen, ehrlich und aufrichtig bist.

Für eine glückliche und liebevolle Ehe ist es wichtig, dass du deinen Ehepartner als deinen Partner betrachtest.

beste Freundin.

Es sollte niemanden auf der Welt geben, mit dem du lieber Zeit verbringen würdest als mit ihm oder ihr.

Es sollte niemanden geben, zu dem du so offen und ehrlich bist wie zu ihm

oder sie. Wenn du siehst

Wenn du deinen Partner oder deine Partnerin als deinen besten Freund oder deine beste Freundin betrachtest und ihn oder sie auch so behandelst, kannst du eine liebevolle Beziehung aufbauen, die

hält alle Tage deines Lebens an.

Wie Emmet Fox, ein spiritueller Autor und Lehrer, schrieb,

Die Liebe ist bei weitem das Wichtigste von allem. Sie vertreibt die Angst. Sie ist die Erfüllung des Gesetzes. Sie

deckt eine Vielzahl von Sünden. Die Liebe ist absolut unbesiegbar.

Es gibt keine Schwierigkeit, die nicht mit genügend Liebe geheilt werden kann; keine Krankheit, die nicht mit genügend Liebe geheilt werden kann;

keine Tür, die sich mit genug Liebe nicht öffnen lässt; keine Kluft, die mit genug Liebe nicht überbrückt werden kann; keine Mauer, die

Es gibt keine Sünde, die nicht mit genügend Liebe getilgt werden kann.

Es spielt keine Rolle, wie tief die Probleme sitzen, wie hoffnungslos die Aussichten sind, wie

Wie verworren das Gewirr auch sein mag, wie groß der Fehler auch sein mag, eine ausreichende Erkenntnis der Liebe wird sie alle auflösen.

Wenn du nur genug lieben könntest, wärst du das glücklichste und mächtigste Wesen der Welt.

Welt.

Im nächsten Kapitel erfährst du, warum Selbstdisziplin bei der Erziehung so wichtig ist.

glückliche, gesunde und selbstbewusste

Kinder. Aktionsübungen:

1. Was ist die wichtigste Einzelmaßnahme, die du in diesem Moment ergreifen könntest, um die

die

Liebe und Harmonie in deiner Ehe oder Beziehung?

2. Welche Disziplinen oder Praktiken könntest du entwickeln, um die Qualität der

deine Ehe für die andere Person?

3. Finde eine Verhaltensweise, mit der du deine Kommunikation verbessern könntest

in deiner Ehe.

4. Setzt euch mit eurem Ehepartner zusammen und fragt ihn/sie nach Ideen für Dinge, die ihr tun solltet

mehr, weniger, anfangen oder aufhören zu tun.

5. Nenne die zwei Eigenschaften, die du an deinem Partner am meisten bewunderst.

6. Finde heraus, in welchen Bereichen du und dein Partner am besten zusammenpassen.

7. Bestimme die wichtigsten Werte, die du und dein Partner teilen.

Kapitel 19

Selbstdisziplin und Kinder

"Richtige Disziplin besteht nicht in äußerem Zwang, sondern in den Gewohnheiten des Geistes, die zu

spontan eher zu erwünschten als zu unerwünschten Aktivitäten."

-BERTRAND RUSSELL

Du kannst den Wert oder die Bedeutung von etwas, das du tust, berechnen, indem du die möglichen

die Konsequenzen, wenn du es tust oder nicht tust. Etwas, das wichtig ist, ist etwas, das bedeutende

mögliche Folgen, wie z. B. einem rasenden Auto aus dem Weg zu springen. Das Mitbringen von Kindern in die

Welt hat Folgen, die bis zu achtzig Jahre andauern können (das ist die durchschnittliche Lebenserwartung eines

Person heute) und darüber hinaus in das Leben deiner Enkelkinder und Urenkel. Deshalb

Eltern zu werden ist eines der wichtigsten Dinge, die du jemals tun wirst.

Als Erwachsener wirst du noch heute von den Dingen beeinflusst, die deine Großeltern mit dir oder für dich getan oder nicht getan haben.

deine Eltern. Die Art und Weise, wie du deine Kinder behandelst, wird stark von der Art und Weise beeinflusst, wie deine Eltern sie behandelt haben.

du. Das hat Folgen, die sich über Generationen hinweg fortsetzen, und es hat einen enormen Einfluss auf ihre

lebenslanges Glück und Wohlbefinden.

Deine größte Verantwortung

Wenn du ein Kind hast, ist ein hohes Maß an Selbstdisziplin erforderlich, um deine Verpflichtungen zu erfüllen

und nimm deine Verantwortung wahr. An dem Tag, an dem dein erstes Kind geboren wird, hast du ein Minimum an Verantwortung übernommen.

zwanzigjährige Verpflichtung, alles zu tun, um dein Kind zu einem glücklichen, gesunden und selbständigen Menschen zu erziehen.

selbstbewusster Erwachsener.

In jeder Phase des Lebens deines Kindes prägen deine Worte, Handlungen, Nicht-Handlungen und Verhaltensweisen das Leben deines Kindes und

die das Kind beeinflussen und bestimmen, wie es sich als Erwachsener

entwickeln wird. Das größte Bedürfnis eines Kindes ist ein ununterbrochener

Strom *bedingungsloser* Liebe

und Akzeptanz

von seinen oder ihren Eltern. Kinder brauchen Liebe fast so sehr wie Sauerstoff. Die Menge der Liebe

die ein Kind vor allem in seinen ersten Lebensjahren erhält, ist der entscheidende Faktor dafür, wie

gesund und glücklich er oder sie als Erwachsener wird.

Wie Kinder "Liebe" buchstabieren

Wie buchstabiert ein Kind "Liebe"? T-I-M-E. Kinder bestimmen, wie wertvoll und wichtig sie sind

und ihr Selbstbewusstsein und Selbstwertgefühl zu entwickeln, indem sie die Zeit messen, in der die wichtigsten

Menschen in ihrem Leben mit ihnen verbringen, wenn sie jung sind. Es gibt keinen Ersatz für Zeit, und wenn

weg ist, kannst du es nicht nachholen. Das vielleicht größte Bedauern der Eltern ist, dass "ich nicht

Ich habe nicht genug Zeit mit meinem Kind verbracht, als es noch klein war."

Wenn du Eltern wirst, musst du dich *disziplinieren* und dein Leben so organisieren, dass du

genügend Zeit mit deinem Kind zu verbringen, während es heranwächst. Du musst dich disziplinieren, um die

zurück, reduziere, verkleinere und streiche andere Aktivitäten, die dich daran hindern, ein guter Vater zu sein.

EIN AUFWACHENS RUF

Vor einigen Jahren hat ein guter Freund von mir geheiratet. Er war ein begeisterter Golfer und spielte regelmäßig

spielte fünfmal pro Woche Golf und flog im Winter oft in den Süden, um Golfurlaub zu machen

als sein lokaler

Die Golfplätze waren mit Schnee bedeckt.

Innerhalb von vier Jahren nach der Heirat bekamen er und seine Frau vier Kinder. Trotzdem versuchte er immer noch, die

mehrmals in der Woche Golf zu spielen, wobei er sich unter der Woche von seiner Arbeit freistellte und am Wochenende spielte.

Wochenenden.

Schließlich stellte ihn seine Frau zur Rede und sagte ihm, dass er nicht genug Zeit mit seinen Kindern verbringe.

kleine Kinder. Sein Golfspiel nahm zu viele Stunden in Anspruch, die er besser zu Hause mit den Kindern verbracht hätte.

und mit den Kindern, vor allem in ihren verletzlichsten und sensibelsten Jahren.

Ihm wurde plötzlich klar, dass sich sein Leben verändert hatte. Die Dinge, die er tun konnte, als er Single war

waren nicht mehr möglich, als er kleine Kinder bekam. Da er sehr verantwortungsbewusst und selbst

diszipliniert, reduzierte er sein Golfspiel sofort auf einmal pro Woche und lenkte seine Zeit und

Energie in seine Familie zu stecken. Später erzählte er mir, dass dies einen außerordentlichen Unterschied für seine Ehe bedeutete

und auf die Beziehung zu seinen kleinen Kindern.

Neue Prioritäten setzen

Wenn du heiratest, ändert sich dein Leben grundlegend. Dein Lebensstil ändert sich, und viele deiner

gemeinsame Aktivitäten ihre Bedeutung und Dringlichkeit verlieren.

Wenn dein erstes Kind geboren wird, verändert sich dein Leben erneut. Es fühlt sich oft so an, als ob die erste Phase deines Lebens...

deine Jugend - ist abgefallen, wie die erste Stufe einer Rakete, und du befindest dich jetzt auf **e i n e r** anderen Flugbahn

im Leben. In der Tat ist es nicht ungewöhnlich, dass Paare ihr Leben komplett verändern, wenn ihr erstes Kind

geboren. Sie schränken viele ihrer früheren sozialen Aktivitäten ein oder geben sie auf. Sie gehen nicht mehr essen und

Sie trinken nicht mehr mit Freunden und gehen an den Wochenenden nicht mehr aus.

Sie fangen an, ein neues gemeinsames Leben rund um ihr Haus und ihre Kinder aufzubauen. Die Kinder werden

den Mittelpunkt ihrer Zeit und Aufmerksamkeit. Die Kinder werden zum Hauptthema ihrer Unterhaltungen.

Verantwortungsvolle Eltern betrachten die Kindererziehung als den wichtigsten Teil ihres Lebens. Sie planen und

ihre Zeit und ihre Aktivitäten so organisieren, dass sie diese Verantwortung auf hohem Niveau erfüllen können.

Langfristiges Denken

Kinder zwingen dich dazu, langfristig zu denken. Wenn du erkennst, dass alles, was du tust oder unterlässt, mit

deine Kinder in ihren prägenden Jahren einen bleibenden Einfluss auf kommende Generationen haben werden, wirst du

viel aufmerksamer und sensibler für die Dinge, die du sagst und die Art, wie du sie behandelst.

Wenn du jung und Single bist, kannst du "alles rauslassen". Du kannst aufbrausen, wütend werden, dich

deine Gefühle frei ausleben und "deine eigene Person sein". Aber wenn du ein Kind hast, musst du dir eine

ein höheres Maß an Disziplin und Selbstbeherrschung für dich selbst.

Kinder sind überempfindlich gegenüber dem Einfluss ihrer Eltern während ihrer prägenden Jahre. Sie sehen

und erleben jedes Wort und jede Reaktion ihrer Eltern, und sie nehmen diese Worte und Handlungen auf

in ihre Weltanschauung und ihr Selbstbild.

In fast allen Fällen, in denen du einen dysfunktionalen Erwachsenen siehst, kannst du ihn auf dysfunktionale

Elternschaft. Als dieser dysfunktionale Erwachsene ein Kind war, haben seine Eltern Dinge zu ihm gesagt oder getan, die ihn verletzt haben.

sie verwirrt, verängstigt und in ihnen Gefühle von Unsicherheit, Wut und Unterlegenheit.

Das größte Geschenk ist die Liebe

Das größte Geschenk, das du deinen Kindern machen kannst, ist, sie wissen zu lassen, dass du sie zu 100 Prozent liebst.

und dass sich deine Liebe zu ihnen nie ändert, egal was passiert.

Es gibt keinen größeren Segen für Kinder als die Gewissheit, dass die besten

wichtige Menschen in ihrem Leben - ihre Eltern - sie voll und ganz lieben und sie voll und ganz akzeptieren, egal

was sie tun oder welche Fehler sie machen.

Kinder sind keine *kleinen Erwachsenen*. Sie haben nicht die Fähigkeit, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

oder falsche Dinge zu tun. Es braucht viele Jahre des Ausprobierens und der manchmal bitteren Erfahrung, bis sie

die Weisheit und das Urteilsvermögen zu entwickeln, die sie befähigen, gute Entscheidungen für sich und ihre

Zukünfte.

Die freundlichste Art, mit deinen Kindern umzugehen, wenn sie Fehler machen, ist, sich ruhig zu verhalten und

Mitgefühl zu zeigen und ihnen zu helfen, die Lektionen zu lernen, die in dem Problem oder der Schwierigkeit enthalten sind.

Disziplin vs. Entwicklung

Viele Eltern denken, dass es ihre Aufgabe ist, ihre Kinder zu disziplinieren, indem sie sie bestrafen, wenn sie einen

Fehler. In den 1930er Jahren, als meine Eltern aufwuchsen, wurde allgemein gelehrt, dass die Aufgabe der

der Eltern war es, "den Willen des Kindes zu brechen". Diese Philosophie führte zu einer Generation von gebrochenen Kindern

deren Eltern es für ihre Pflicht hielten, sie zu formen und zu kleinen Menschen zu machen, die ihre

Eltern für akzeptabel halten.

Tatsache ist aber, dass jedes Kind einzigartig ist und sich von allen anderen Menschen auf der Welt unterscheidet. Jedes Kind

kommt mit seinem einzigartigen Temperament, seiner Persönlichkeit und seinen natürlichen Neigungen in diese Welt.

verschiedene Interessen und Aktivitäten.

Eltern sind oft erstaunt, dass jedes ihrer Kinder ganz anders ist als die anderen Kinder,

auch wenn sie von denselben Eltern stammen und im selben Haushalt aufwachsen. Meiner Erfahrung nach,

jedes Kind "marschiert im Takt eines anderen Trommlers".

Egal, was du mit ihnen oder für sie tust, sie haben ihr ganz eigenes Schicksal. Sie werden wachsen

Sie werden mit einer bestimmten Persönlichkeit aufwachsen und sich zu bestimmten Menschen und Aktivitäten hingezogen fühlen. Dein

Hauptaufgabe ist es, ein Umfeld zu schaffen, in dem sie sich sicher und selbstbewusst genug fühlen, um ihrem inneren

Eingebungen und persönlichen Neigungen.

Hinterfrage deine Überzeugungen

Ein Philosoph sagte einmal: "Bevor ich Kinder hatte, hatte ich vier Philosophien über Kindererziehung. Jetzt,

Ich habe vier Kinder und keine Philosophien."

Jedes Kind ist anders als jedes andere Kind und jeder andere Mensch. Wenn du deine Kinder erziehst,

Sei bereit, deine wichtigsten Überzeugungen darüber in Frage zu stellen, was sie tun oder nicht tun oder sagen sollten,

oder sein. Sei vor allem darauf vorbereitet, zuzugeben, dass du **dich irren** könntest, denn du wirst mehr

Fehler, als du dir vorstellen kannst.

Die vielleicht wichtigste Verantwortung, die du als Elternteil hast, ist es, **Werte** zu vermitteln

in deinen Kindern,

insbesondere den Wert der Selbstdisziplin. Einer der häufigsten Wünsche, die Eltern für ihre Kinder haben

Kinder mit einem Sinn für Selbstverantwortung und Selbstkontrolle zu erziehen.

Eltern wollen, dass ihre

Kinder zu Selbstdisziplin, Selbstbeherrschung und Selbstverleugnung zu erziehen, oder die Fähigkeit, die

Befriedigung.

Sei ein gutes Beispiel

Albert Schweitzer schrieb einmal: "Du musst die Menschen in der Schule des Beispiels lehren, denn sie werden an

kein anderer."

Der stärkste Einfluss, den du auf deine Kinder hast, ist das Beispiel, das du ihnen die ganze Zeit über gibst.

Zeit, in der sie heranwachsen. Deine Kinder beobachten dich immer aus den Augenwinkeln

oder aus einem anderen Raum. Sie nehmen alles auf. Sie messen und analysieren deine Verhaltensweisen, vor allem

wenn du **unter Stress** stehst. Indem du dein Verhalten beobachtest, besonders wenn du wütend oder verärgert bist

oder wenn sie einen Fehler gemacht haben, entwickeln sie für sich ein klares Bild davon, wie Erwachsene sind

wie du dich in der Welt verhalten sollst.

Dein Beispiel setzt den Standard, den sie für die normale Art und Weise halten, wie sich Erwachsene in verschiedenen

Umstände, vor allem wenn sie unter Stress stehen. Deine Kinder, wenn sie dein Beispiel bewundern und respektieren,

werden sich bemühen, **dir nachzueifern**, während sie aufwachsen und dann für den Rest ihres Lebens.

Die beste Frage, die du dir immer wieder stellen kannst, ist vielleicht: "Welche Art von

eine Familie würde meine

Familie sein, wenn alle in ihr so wären wie ich?"

Sei ein Vorbild

Wenn du dich in Selbstdisziplin und Selbstbeherrschung übst, besonders wenn du wütend oder verärgert bist, wird dein

Die Kinder nehmen die Lektion auf. Später, wenn sie wütend oder verärgert sind, werden *sie* Selbstdisziplin üben und

auch die Selbstbeherrschung.

In einer kürzlich durchgeführten Studie kamen Forscher zu dem Schluss, dass Kinder ihre Vorstellung von der Welt entwickeln, indem sie beobachten, wie

ihre *Mutter* mit den Höhen und Tiefen des täglichen Lebens umgeht. Wenn ihre Mutter ruhig, entspannt und zufrieden wirkt

Kontrolle, gehen Kinder davon aus, dass dies eine logische und rationale Welt ist, sodass sie viel eher

selbst Gelassenheit und Selbstbeherrschung üben.

Wenn ihre Mutter frustriert, wütend oder überfordert zu sein scheint, weil sie zu viel zu tun und zu wenig Zeit hat,

Kinder nehmen die Weltsicht auf, dass das Leben verworren und stressig ist.

Charakterbildung

Die wichtigste Aufgabe, die du als Elternteil hast, ist es, Werte zu vermitteln und die

Zeichen in deinem

Kinder. Du tust dies, indem du ihnen beibringst, welche Werte wichtig sind, vor allem solche der Integrität und

Wahrheit sagen. Du nimmst eine Vorbildfunktion ein und zeigst die Werte, die du deinen Kindern vermitteln willst.

in jeder Situation haben, in der diese Werte gefragt sind.

Da der Kernwert des Charakters die *Integrität* ist, ist der wichtigste Wert, den du deinen Kindern vermittelst

Kindern ist *Wahrhaftigkeit*. Sehr zum Entsetzen der meisten Eltern lügen Kinder. Wenn sie heranwachsen,

sie sagen nicht die Wahrheit. Sie erzählen sowohl kleine als auch große Lügen. Das kommt für die Eltern oft überraschend

die das Gefühl haben, dass sie ihre Kinder irgendwie im Stich gelassen haben müssen.

Aber keine Sorge: Lügen ist ein normaler und natürlicher Teil der Kindheit. Es ist eine Form der Kommunikation, die

die Kinder an dir ausprobieren, um zu sehen, ob es funktioniert. Wenn Kinder herausfinden, dass das Erzählen von Lügen ein effektiver Weg ist, um

die Dinge, die sie wollen, schnell und einfach zu bekommen, werden sie regelmäßig lügen.

Ich habe meinem Sohn Michael zum Beispiel einmal eine Frage gestellt, und er gab mir eine Antwort, von der ich wusste, dass sie

völlig unwahr. Ich fragte ihn: "Michael, warum hast du das gesagt? Du weißt, dass das eine Unverschämtheit ist.

Lüge!" Michael, der damals zehn Jahre alt war, antwortete freimütig: "Nun, ich dachte nur, ich probiere es mal aus.

versuchen."

Kinder probieren eine Lüge aus, um zu sehen, ob sie funktioniert. Wenn es nicht funktioniert, versuchen sie etwas anderes, und das

etwas anderes sagt normalerweise die Wahrheit.

Sag immer die Wahrheit

Eines Tages lasen meine Frau und ich eine Frage in einem Buch über Kindererziehung, die lautete: "Wenn deine Kinder lügen

Du, der ihnen Angst gemacht hat, die Wahrheit zu sagen?"

Das war ein echter Augenöffner für uns. Wir haben uns sofort mit unseren Kindern zusammengesetzt und es ihnen erzählt,

"Von jetzt an sagst du immer die Wahrheit. Wir versprechen dir, dass du nie in Schwierigkeiten kommst, wenn du die

die Wahrheit. Wenn du eine Lüge erzählst, werden wir verärgert sein und du wirst bestraft. Aber wenn du die Wahrheit sagst, wirst du

für uns immer in Ordnung sein."

Von diesem Tag an haben uns unsere Kinder, mit wenigen Ausnahmen, mit der Wahrheit "auf die Probe gestellt". Mit der Zeit,

haben sie sich angewöhnt, die Wahrheit zu sagen, egal was es war. Und wir haben unser Versprechen gehalten. Wir haben nie

unsere Kinder bestraft, weil sie die Wahrheit gesagt haben.

Eines Tages, als wir am Familientisch saßen, sprach eines unserer Kinder über

sein Freund, der ihm gesagt hatte, er solle uns wegen etwas anlügen, was er

vorhatte zu tun. Mein Sohn sagte: "Ich habe ihm gesagt, dass ich meine Eltern

nie anlüge".

Sein Freund sagte: "Jeder lügt seine Eltern an".

Mein Sohn wiederholte: "Ich lüge meine Eltern nie an, weil ich es nicht muss. Ich kann ihnen immer die Wahrheit sagen

und alles wird gut werden."

Unsere drei Kinder haben sich das angehört und waren alle einverstanden. Sie sagten uns, dass dies eine tolle Familie sei

weil sie ihre Eltern nie anlügen mussten.

Das Fundament des Selbstbewusstseins

Wenn Kinder die Wahrheit sagen, wachsen sie aufrecht und stark auf, mit einem hohen Selbstwertgefühl und einem hohen Maß an

Selbstvertrauen. Sie haben ein höheres Maß an Selbstachtung und persönlichem Stolz. Sie sehen dir direkt in die

in die Augen und sagen dir genau, was sie denken und fühlen. Sie sind ganz anders als Kinder

die ständig lügen oder die Wahrheit verdrehen müssen, um an ihren Eltern vorbeizukommen.

Bei der Erziehung deiner Kinder wird es unzählige Male vorkommen, dass sie etwas tun oder sagen, das

die du missbilligst oder die dich wütend machen. In diesen Zeiten musst du dich disziplinieren, um zu denken

bevor du agierst oder reagierst und dich und dein Temperament kontrollierst. Du musst dich daran erinnern, dass das, was du

was du in einem Stressmoment tust, wird von deinem Kind registriert und aufgezeichnet und kann Auswirkungen auf es haben

für eine unbestimmte Zeit in die Zukunft.

Kinder lernen Werte durch Lehren und Vorbilder, die ihnen immer wieder vermittelt werden, während sie aufwachsen.

Wenn du ihnen Werte beibringst und persönlich die Werte der Liebe praktizierst - besonders für deinen Ehepartner

-Mitgefühl für diejenigen, die weniger Glück haben, Großzügigkeit gegenüber denen, die es brauchen, Geduld, wenn es

Toleranz für unterschiedliche Standpunkte, Mut angesichts von Schwierigkeiten und Ausdauer bei der

Rückschlägen konfrontiert sind, werden deine Kinder diese Verhaltensweisen als Normen übernehmen. Sie werden sie als die

wie sie auf solche Situationen reagieren sollen, wenn sie erwachsen werden.

Die Kraft des Vergebens

Einer der wichtigsten aller Werte, die du deinen Kindern beibringst, ist *Vergebung*. Die Unfähigkeit zu

Vergebung liegt an der Wurzel der meisten negativen Gefühle. Wenn du Vergebung praktizierst, wenn du frei

Wenn die Dinge gut laufen, wachsen deine Kinder mit der Fähigkeit auf, auch zu verzeihen. Das bewahrt sie vor Jahren der

Unglücklichsein als Folge davon, dass jemand sie in irgendeiner Weise verletzt hat, was immer passieren wird.

Meine Eltern waren unnachgiebig und unflexibel. Sie hatten ein geringes Selbstwertgefühl als Folge von schwierigen

Kindheit in der Zeit der Depression. Das führte dazu, dass sie, sobald sie eine Position zu einem Thema eingenommen hatten, wie auch immer

Wenn sie im Unrecht waren, konnten sie nie einen Rückzieher machen und zugeben, dass sie im Unrecht waren.

Ich beschloss, dass ich genau das Gegenteil tun würde, wenn ich Kinder habe. Seit der Zeit, als meine Tochter

Christina war ein kleines Mädchen. Wenn ich sie aus irgendeinem Grund anschrie, ging ich immer zu ihr und entschuldigte mich. I

würde sagen: "Ich hätte dich nicht anschreien sollen. Ich war im Unrecht. Kannst du mir verzeihen?"

Wenn du Kinder aufziehst, werden sie unzählige Fehler machen, während sie heranwachsen. Manchmal

wirst du überreagieren. Wenn du kein Heiliger bist, ist es fast unmöglich, dass du das nicht tust. Wie auch immer,

Wann immer du einen Fehler mit deinem Kind machst, solltest du den Mut haben und

Mitgefühl zu verwirklichen

dass destruktive Kritik von einem Elternteil extrem schmerzhaft für ein Kind ist. Geh hin und nimm sie zurück. Entschuldige dich

und bitte dein Kind um Vergebung. Auch wenn sich das Kind daneben benommen hat, rechtfertigt das nicht, dass du in einer Weise reagierst, die

negativen und verletzenden Weise gegenüber deinem Kind. Sag einfach: "Ich entschuldige mich. Wirst du mir verzeihen?"

Und das werden sie immer. In dem Moment, in dem du dich entschuldigst und deine Kinder bittest, dir alles zu verzeihen

du sie verletzt hast, befreist du sie von negativen Gefühlen oder Minderwertigkeitsgefühlen. Durch

Wenn du sie zurücknimmst, kannst du sie wieder glücklich und selbstbewusst machen.

Der Unterricht für deine Kinder ist nie zu Ende

Richtige Werte zu entwickeln und deinen Kindern richtiges Verhalten beizubringen, ist eine lebenslange Aufgabe. Du kannst nicht

einen einzigen Vortrag über Wahrhaftigkeit und Mitgefühl halten und es dann vergessen.

Du musst die

Lektion durch Diskussionen und Beispiele immer wieder, Jahr für Jahr, während der ganzen Zeit, in der deine Kinder

mit dir.

In einem Brief an Miss Manners fragte ein Elternteil: "Wie lange dauert es, meinen Kindern Tischmanieren beizubringen?"

Manieren? Egal, was ich sage, es scheint, dass meine Kinder immer noch unmanierlich und unorganisiert essen.

Weg." Miss Manners antwortete: "Hab Geduld. Es braucht etwa fünfzehn Jahre kontinuierlicher

Wiederholungen, um deinen Kindern Tischmanieren beizubringen. Und selbst dann gibt es keine Garantie, dass deine

Der Unterricht wird erfolgreich sein."

Sei ihr Vorbild

Wenn du willst, dass deine Kinder sich auf eine bestimmte Art und Weise verhalten, musst du ihnen diese Art von Verhalten natürlich vorleben.

Verhalten kontinuierlich, Jahr für Jahr. Wenn du willst, dass deine Kinder sich richtig anziehen,

Du musst dich anziehen

richtig. Wenn du willst, dass deine Kinder sich richtig pflegen, musst **du** dich selbst richtig pflegen

auch. Wenn du willst, dass deine Kinder organisiert und effizient sind, musst du ihnen den Weg zeigen, indem du

selbst organisiert und effizient.

Erinnere dich jeden Tag daran, dass deine Kinder sich so verhalten werden, wie du dich für den Rest deines Lebens verhalten wirst.

ihr Leben. Wenn du so denkst, zwingt dich das zu einem höheren Maß an Selbstdisziplin und Selbstdisziplinierung.

Kontrolle, weil du weißt, dass die Konsequenzen deines Verhaltens die Chancen deiner Kinder beeinflussen werden

im Leben in vielen Jahren.

Die Disziplin, Kinder so zu erziehen, dass sie mit einem hohen Selbstwertgefühl aufwachsen, positiv sind und

Selbstvertrauen in sich selbst und ihren eigenen Wert zu haben, ist eines der wichtigsten Dinge, die du jemals tust. Die

Die Ergebnisse deiner Kindererziehung werden dich dein ganzes Leben lang begleiten.

Aktionsübungen:

1. Welche zwei Eigenschaften sollen deine Kinder an dir erkennen, wenn sie dich beobachten?

dein Verhalten?

2. Welche zwei Eigenschaften würdest du deinen Kindern am liebsten vermitteln, und wie könntest du

du das erreichen?

3. Wenn du ein gutes Vorbild für deine Kinder wärst, wie würden deine Verhaltensweisen

anders sein, ab heute?

4. Welche Fehler haben deine Kinder gemacht, die du verzeihen und vergessen solltest?

sofort beginnen?

5. Welche Maßnahmen wirst du sofort ergreifen, um mehr Zeit mit deinen

Kindern zu verbringen?

6. Was könntest du tun, um deinen Kindern die Eigenschaft der Wahrhaftigkeit zu vermitteln?

7. Wie kannst du deine Kinder ermutigen und belohnen, damit sie mehr

Selbstdisziplin, Selbstbeherrschung und Selbstbeherrschung?

Kapitel 20

Selbstdisziplin und Freundschaft

"Alles, was du im Leben willst, hat seinen Preis. Es gibt einen Preis zu zahlen, wenn du

die Dinge besser zu machen, einen Preis dafür zu zahlen, die Dinge so zu lassen, wie sie sind, einen Preis für alles."

-HARRY BROWNE

Ganze 85 Prozent deines Glücks kommen aus glücklichen Beziehungen zu anderen Menschen.

Leider werden 85 Prozent deiner Probleme und deines Unglücks mit anderen Menschen zusammenhängen.

auch die Menschen. In den Kapiteln 18 und 19 werden einige Ideen vorgestellt, wie man eine glücklichere Ehe führen und seine Kinder erziehen kann.

glücklichere Kinder, aber neben deiner Familie sind natürlich auch deine Freundschaften wichtig für deine

Wohlbefinden.

Deshalb ist es wichtig, dass du absolut exzellent im Umgang mit Menschen wirst. Zum Glück ist dies eine

erlernbare Fähigkeit. Du kannst einer der beliebtesten Menschen in deinem Arbeits- und Freundeskreis werden, indem du

einfach die Verhaltensweisen an den Tag zu legen, die *andere* beliebte Menschen regelmäßig praktizieren.

Aristoteles schrieb, dass der Mensch ein soziales Tier ist. Das bedeutet, dass wir uns über unsere sozialen Beziehungen definieren.

Beziehungen zu anderen Menschen. Unsere Schicksale werden durch unsere Interaktionen mit anderen bestimmt und

ihre mit uns. Wir lernen, wer wir sind und was wir über uns selbst wissen, nur durch die Interaktion mit anderen

Menschen.

Der Kern der Persönlichkeit

Psychologen sagen uns, dass alles, was wir tun, entweder dazu dient, unser Selbstwertgefühl aufzubauen oder es zu schützen vor

von anderen Menschen niedergerissen zu werden. Jeder Mensch ist hypersensibel, was sein eigenes Gefühl für

persönlichen Wert und Bedeutung.

Dein Selbstwertgefühl - wie du dich selbst siehst, wie sehr du dich magst - ist weitgehend

von deinem Selbstbild bestimmt, also von der Art und Weise, wie du dich siehst und über dich denkst.

Dein Selbstbild ist gemacht

besteht aus drei Teilen, wie die drei Keile einer Torte, die sich gegenseitig berühren:

1. Erstens: Dein Selbstbild besteht aus der **Art und Weise, wie du dich selbst siehst**. Dies bestimmt weitgehend

die Art, wie du gehst, sprichst, dich verhältst und mit anderen interagierst.

2. Der zweite Teil deines Selbstbildes ist die Art und Weise, wie du **glaubst, dass** andere dich sehen. Wenn du denkst, dass andere

Menschen dich mögen, respektieren und bewundern, siehst du dich selbst positiv und genießt höhere

Gefühle von Selbstwertgefühl und Selbstherrlichkeit.

3. Der dritte Teil deines Selbstbildes ist die Art und Weise, wie die Menschen dich **tatsächlich** sehen und behandeln. Wenn

du denkst, du bist beliebt und beliebt und jemand behandelt dich unhöflich oder respektlos,

kann das ein Schock für dein Selbstbild sein und dein Selbstwertgefühl senken. Auf der anderen Seite, wenn du siehst

und die Menschen, denen du begegnest, behandeln dich, als wärst du ein wertvoller Mensch.

und wichtige Person, kannst du einen **positiven** Schock für dein Selbstbild erleben, der dich dazu bringt

dich noch mehr mögen und schätzen.

Der Schlüssel zum Glückhsein

Wirklich glücklich bist du nur, wenn du das Gefühl hast, dass alle drei Teile deines Selbstbildes übereinstimmen. Du bist

Du bist erst dann glücklich, wenn du das Gefühl hast, dass die Art und Weise, wie du dich selbst siehst, die Art und Weise, wie du glaubst, dass andere dich sehen, und die Art und Weise

sie tatsächlich sehen, dass ihr alle in einer bestimmten Situation konsequent zu sein scheint.

Im Leben suchst du dir Freundschaften und Beziehungen zu Menschen, bei denen du dich wohl fühlst

die Art und Weise, wie du dich selbst siehst und über dich denkst. Wenn du mit Menschen zusammen bist, die dich behandeln, als ob du

wertvoll und wichtig sind, hast du ein höheres Selbstwertgefühl. Du magst und respektierst dich selbst

mehr. Du fühlst dich in ihrer Gegenwart glücklich.

In der Schule hast du zum Beispiel immer besser abgeschnitten und bessere Noten bekommen, wenn du das Gefühl hattest, dass der Lehrer

dich mag und sich um dich kümmert. Bei der Arbeit ist der vielleicht größte Motivator eine Haltung der ***Rücksichtnahme***

von Seiten des Chefs gegenüber dem Arbeitnehmer. Wenn ein Mitarbeiter das Gefühl hat, dass der Chef sich um ihn kümmert

Wenn wir ihn als Person und nicht nur als Angestellten sehen, fühlt er sich wertvoller und erledigt seine Arbeit besser.

Das Gesetz des indirekten Aufwands

Das Geheimnis des Aufbaus und der Pflege wunderbarer Freundschaften und Beziehungen ist einfach. Es ist für dich

das Gesetz der indirekten Anstrengung in jeder Interaktion mit anderen Menschen zu praktizieren.

Du musst aus dir selbst und deinen eigenen Sorgen herauskommen, um dich auf andere Menschen und

wie sie denken und fühlen könnten.

Wenn du also einen Freund haben willst, musst du zuerst ein Freund *sein*. Wenn du willst, dass die Leute dich mögen,

solltest du *sie* zuerst *mögen*. Wenn du willst, dass man dich respektiert, solltest du zuerst

respektiere sie. Wenn du

Wenn du andere beeindrucken willst, solltest du zuerst *von ihnen beeindruckt sein*. Auf diese Weise kannst du auf Menschen zugehen

indirekt appellierst du an ihre tiefsten unterbewussten Bedürfnisse.

Steigere das Selbstwertgefühl anderer Menschen

Das tiefste unterbewusste Bedürfnis, das Menschen haben, ist das Bedürfnis, sich *wichtig* zu fühlen.

Da du dies hast

Wenn du das Gesetz der indirekten Anstrengung anwendest und dich darauf konzentrierst, dass sich andere Menschen

Wichtig ist, dass du ihr Selbstbild stärkst, ihr Selbstwertgefühl steigerst und dafür sorgst, dass sie sich glücklich fühlen.

und damit auch über dich selbst.

Wann immer du etwas sagst oder tust, um das Selbstwertgefühl einer anderen Person zu steigern, löst du eine

"Bumerang"-Effekt, der dazu führt, dass dein eigenes Selbstwertgefühl zur gleichen Zeit und im gleichen Maße steigt wie dein eigenes.

messen. Du kannst niemals etwas tun oder sagen, damit sich eine andere Person besser fühlt, ohne

gleichzeitig ein besseres Gefühl für dich selbst.

Es erfordert enorme Selbstdisziplin und Selbstbeherrschung, damit du dich über

selbst. Anstatt zu versuchen

Wenn du andere Menschen dazu bringen willst, dich zu mögen und von dir beeindruckt zu sein, konzentriere dich zuerst darauf, sie zu mögen und von ihnen beeindruckt.

Sieben Wege, damit sich Menschen wichtig fühlen

Der Schlüssel zu guten Beziehungen zu anderen ist ganz einfach: Gib ihnen das Gefühl, wichtig zu sein. Zum

Inwieweit du anderen Menschen das Gefühl geben kannst, wichtig zu sein - angefangen bei den Mitgliedern deiner Familie

und dann auf deine Freunde und Kollegen ausweiten - du wirst zu einem der beliebtesten

Menschen in deiner Welt.

Es gibt sieben Möglichkeiten, anderen Menschen das Gefühl zu geben, wichtig zu sein. Dies sind einfache Praktiken, die du

lernen durch Wiederholung.

1. Akzeptiere die Menschen so, wie sie sind: Eine der tiefsten Sehnsüchte der menschlichen Natur ist es, akzeptiert zu werden

von anderen Menschen ohne Urteil, Bewertung oder Kritik. Psychologen nennen dieses Verhalten

"Unbedingte positive Wertschätzung". Das ist, wenn du die andere Person vollständig akzeptierst, ohne

Vorbehalt, genau so wie er oder sie ist.

Da die meisten Menschen urteilend und kritisch sind, ist es wichtig, von einem anderen Menschen bedingungslos akzeptiert zu werden.

hebt das Selbstwertgefühl der betreffenden Person, stärkt ihr Selbstbild und macht sie glücklich

über ihn oder sie.

In dem Film "*Bridget Jones Diary*" dreht sich alles um die Entdeckung von Bridget, dass sie

einen Mann gefunden, "der mich so mag, wie ich bin". Das wurde als eine so erstaunliche Sache angesehen, dass

passieren. Alle ihre Freunde waren erstaunt, dass jemand eine Beziehung führen konnte, die auf

bedingungslose Akzeptanz durch eine andere Person.

Wenn du andere Menschen ansiehst und ihnen ein echtes Lächeln schenkst, fühlen sie sich selbst glücklicher.

Ihr Selbstwertgefühl steigt. Sie fühlen sich wertvoller und wichtiger.

Wenn du aufhörst, über dich selbst und den Eindruck, den du auf andere machst, nachzudenken und stattdessen

Wenn du anfängst, **über** andere und den Eindruck, den sie auf dich machen, nachzudenken, kannst du dich entspannen. Du nimmst einen tiefen

Atme durch und lächle die Leute einfach an, wenn du sie triffst und grüße sie zu Hause und bei der Arbeit. Es ist eine

eine der stärksten Verhaltensweisen, die dein Selbstwertgefühl und deine Beziehungen stärken können. Menschen anlächeln

gibt ihnen das Gefühl, wichtig und wertvoll zu sein.

2. Zeige deine Wertschätzung für andere: Wann immer du eine andere Person für etwas schätzt, das

du das Selbstwertgefühl dieser Person steigerst und ihr das Gefühl gibst, dass sie sich besser fühlt, als wenn sie es selbst getan oder gesagt hätte.

wichtig. Zeichen der Wertschätzung - von einem kleinen Nicken und Lächeln bis hin zu Karten,

Briefe und Geschenke - heben das Selbstwertgefühl der Menschen und sorgen dafür, dass sie sich selbst mehr mögen. Infolgedessen wird durch

das Gesetz der indirekten Anstrengung, werden sie dich auch mehr mögen.

Die einfachste Art, Wertschätzung auszudrücken, ist, einfach "Danke" zu sagen. Die Worte "Danke"

werden in jeder Sprache und überall auf der Welt sehr geschätzt. Ich bin in neunzig Länder gereist,

und das allererste, was ich tue, ist, die Wörter für "bitte" und "danke" zu lernen. Jedes Mal, wenn du diese

Worte, werden die Menschen heller, lächeln und freuen sich, in deiner Gegenwart zu sein.

Jedes Mal, wenn du "Danke" sagst, hat das eine fast magische Wirkung auf die andere Person. Es gibt ihm das Gefühl

wichtig und freuen sich viel mehr darüber, in deiner Gegenwart zu sein und dir bei allem zu helfen, was du brauchst.

3. Sei sympathisch: Die Menschen, die in jeder Situation am meisten willkommen sind, sind diejenigen, die im Allgemeinen

angenehm und positiv mit anderen umgehen. Auf der anderen Seite gibt es streitlustige Menschen, die Fragen stellen und sich beschweren,

und nicht einverstanden sind, sind selten irgendwo willkommen.

Wenn du nickst, lächelst und einer anderen Person zustimmst, wenn sie spricht oder eine Aussage macht

Mit deiner Meinung gibst du dieser Person das Gefühl, intelligent, respektiert, wertvoll und wichtig zu sein. Wenn du

mit einer anderen Person einverstanden ist, auch wenn sie etwas sagt, mit dem du vielleicht nicht ganz einverstanden bist.

Du sorgst dafür, dass sich diese Person in deiner Gegenwart wohlfühlt.

In meiner Arbeit als professioneller Redner treffe ich jedes Jahr Tausende von Menschen.

Sie kommen auf mich zu

und äußern oft Meinungen zu Themen, über die ich oft gut informiert bin und sie offensichtlich nicht.

Manchmal sagen sie lächerliche Dinge, die entweder nicht wahr sind oder keinen Sinn ergeben.

In jedem Fall aber lächle ich und stimme zu, nicke und stelle ihnen Fragen und höre ihnen zu

ihre Ideen und Meinungen auszudrücken. Sie gehen mit dem Gefühl nach Hause, ein gutes Gespräch geführt zu haben mit

den Sprecher und dass ich wahrscheinlich mit ihnen übereinstimme. Es kostet mich nichts und es macht sie glücklich. Es macht

sie sich wichtig fühlen.

4. Zeige deine Bewunderung: Menschen investieren in der Regel eine Menge persönlicher Emotionen in ihre Besitztümer,

Eigenschaften und Errungenschaften. Wenn du etwas bewunderst, das einer anderen Person gehört, macht es sie

sich über sich selbst freuen. Wie Abraham Lincoln sagte: "Jeder mag ein Kompliment".

Bringe deine Bewunderung für das Aussehen von Menschen und bestimmte Kleidungsstücke zum Ausdruck. Männer

werden besonders gelobt, wenn du etwas Nettes über ihre Krawatten oder ihre Schuhe sagst. Frauen

freuen sich über Komplimente zu ihren Haaren oder einem anderen Teil ihres Aussehens.

Die Menschen verbringen eine Menge

Sie nehmen sich viel Zeit, um sich vorzubereiten, bevor sie losziehen.

Du kannst auch die Eigenschaften einer Person loben, indem du Dinge sagst wie

wie: "Du bist

sicherlich hartnäckig." Menschen investieren ihr ganzes Leben in die Entwicklung von Eigenschaften und Qualitäten - vor allem

positive Eigenschaften - und sie fühlen sich geschmeichelt, wenn du sie bemerkst und ihnen Komplimente machst.

Mache einer Person ein Kompliment für ihre Leistungen. Sag den Leuten, wie sehr du ihr Zuhause oder ihr Büro bewunderst

oder das Unternehmen, das sie aufgebaut haben oder die Position, die sie in diesem Unternehmen erreicht haben.

5. Schenke anderen Aufmerksamkeit: Die vielleicht wirkungsvollste Methode, das Selbstwertgefühl einer anderen Person zu steigern, ist

dass du ihm aufmerksam zuhörst, wenn er spricht. In meinem Buch *Die Macht des Charmes*, mein Koautor Ron

Arden und ich erklären, wie es ist, einem Menschen zuzuhören, während er konzentriert über ein Thema spricht.

als charmantes Verhalten wahrgenommen.

Der Schlüssel zum guten Zuhören liegt darin, dass du Fragen stellst und dich dann auf jedes Wort der Antworten einlässt.

Wenn die Person langsamer wird oder zum Ende einer Aussage kommt, stell eine weitere Frage. Nach vorne lehnen

Aufmerksam. Höre zu, ohne zu unterbrechen. Höre zu, als ob das, was die Person sagt, das Klügste und

die interessanteste Sache, die du je gehört hast.

Wenn Menschen aufmerksam zugehört wird, schüttet ihr Gehirn Endorphine aus. Infolgedessen fühlen sie sich

glücklich über sich selbst. Ihr Selbstwertgefühl steigt. Mehr noch: Sie assoziieren

dieses glückliche Gefühl

in deiner Gegenwart zu sein. Dadurch wird dich **e i n e** Person mehr mögen und dich interessanter finden.

und intelligente Person.

6. Kritisiere, verurteile oder beschwere dich nie über irgendetwas, weder direkt noch indirekt.

Tue oder sage nie etwas, was das Selbstwertgefühl einer Person senkt oder ihr das Gefühl gibt, weniger wichtig zu sein oder

wertvoll. Weigere dich, zu tratschen oder negativ über andere Menschen zu sprechen. Sage niemals etwas über eine

Person, die du ihr nicht ins Gesicht sagen würdest.

Die schädlichste Kraft in allen menschlichen Beziehungen ist **destruktive Kritik**. Sie senkt das Selbstwertgefühl einer Person

Selbstwertgefühl, macht ihn wütend und defensiv und bewirkt, dass er die Quelle nicht mag. Also niemals

dich über Menschen oder Situationen beschweren, die du nicht magst.

Das häufigste Wort, um die beliebtesten Menschen in jedem Bereich zu beschreiben, ist das Wort "nett".

Wenn du an ein Geschäft denkst, das du gerne besuchst, oder an ein Restaurant, das du gerne besuchst, denkst du immer

denkst, dass die Leute dort "nett" sind. Wann immer du jemanden empfiehlst oder an jemanden verweist

sonst erwähnst du immer, dass er oder sie ein "netter Mensch" ist.

Im Verkauf und im Geschäftsleben sind die netten Leute immer die erfolgreichsten. Menschen kaufen gerne von

sie, kaufen sie wieder und empfehlen sie dann ihren Freunden. Die Menschen sehen gerne

nette Leute, und sie

Ich freue mich darauf, sie wiederzusehen.

Auf die Frage, was sie mit dem Wort "nett" meinen, sagen die Leute, dass er oder sie "fröhlich" ist. Je mehr

positiv bist, desto fröhlicher bist du wahrscheinlich auch. Je fröhlicher du bist, desto netter bist du

Persönlichkeit, die du haben wirst. Je sympathischer du bist, desto mehr freuen sich die Leute auf dich.

dich zu sehen und in deiner Nähe zu sein.

7. Sei höflich, besorgt und rücksichtsvoll gegenüber jedem, den du triffst:

Betrachte dies als "die drei

Cs" und übe sie mit jedem, den du triffst.

Wenn du jemanden mit **Höflichkeit** und Respekt behandelst, fühlt er oder sie sich wertvoller und wichtiger.

Wenn du einer Person das Gefühl gibst, wertvoll zu sein und respektiert zu werden, wird diese Person ihrerseits Wertschätzung und

dich noch mehr respektieren.

Wenn du **dich um** die Dinge **kümmerst**, die im Leben einer Person passieren, wird sie sich für dich erwärmen

und mag dich mehr. Wenn eine Person eine schwierige Situation hat und du deine Besorgnis ausdrückst oder

Mitgefühl, berührst du sein Herz. Du verbindest dich mit seinen Gefühlen. Auf diese Weise machst du dich zu einem

sympathischere Person.

Rücksichtnahme ist das dritte der drei Ks. Wenn du Rücksicht nimmst, diszipliniert du

dass du Dinge tust und sagst, die den Menschen das Gefühl geben, wertvoller und wichtiger zu sein.

Sei besorgt um andere Menschen

Wenn du Menschen zum ersten Mal oder nach längerer Zeit wieder triffst, frage sie, wie es ihnen geht, und

dann höre dir die Antworten genau an. Die Menschen werden dir oft eine Sorge oder ein Problem in ihrem Leben mitteilen.

Leben. Wenn das der Fall ist, nimm Rücksicht und sei sensibel. Behandle das Problem oder die Schwierigkeit, als ob

wenn es dir extrem wichtig wäre. Erstaunlich genug, wenn du so tust, als ob du wirklich interessiert wärst

Wenn du dich mit einem Problem oder einer Situation im Leben einer anderen Person beschäftigst, fühlst du dich sehr schnell

wirklich emotional von der anderen Person betroffen sind.

Die Regel für den Aufbau lebenslanger Freundschaften und wunderbarer Beziehungen ist einfach.

Lösen Sie das von

von nun an werden sich die Menschen, wenn sie dich verlassen, viel *besser* fühlen, als wenn sie dich betreten.

deine Anwesenheit. Praktiziere all die oben genannten Ideen, damit sich die Menschen wichtig fühlen. Suche nach Möglichkeiten, die

das Selbstwertgefühl der Menschen und stärkt ihr Selbstbild. Gib ihnen das Gefühl, dass sie wertvoll sind und

wert. Außerdem macht alles, was du tust oder sagst, damit sich eine andere Person wichtig fühlt

du dich auch wichtig fühlst.

Aktionsübungen:

1. Erstelle eine Liste mit den wichtigsten Freunden in deinem Arbeits- und Privatleben. Was könntest du

tun, damit sie sich selbst besser fühlen?

2. Finde die erste Sache, die du in jedem Treffen oder jeder Begegnung tun könntest, um dein Gegenüber zu

Person das Gefühl, wichtig zu sein.

3. Nimm dir vor, jedem Menschen das Gefühl zu geben, dass er oder sie wertvoller ist, weil er oder sie

sprach zu dir.

4. Übe dich in all deinen Beziehungen in Urteilslosigkeit. Nimm immer das Beste an

Absichten der anderen.

5. Stell dir vor, dass jeder Mensch, den du triffst, nur noch eine kurze Zeit zu leben hat und du der einzige

Person, die es weiß.

6. Finde etwas an jeder Person, das dich beeindruckt, und erzähle es dann der anderen Person

wie beeindruckt du bist.

7. Stell dir vor, es gibt eine versteckte Kamera und ein Mikrofon, die jede deiner Interaktionen aufzeichnen.

mit anderen Menschen haben. Wie würdest du dich anders verhalten?

• • •

Kapitel 21

Selbstdisziplin und Seelenfrieden

"Die Menschen sind bestrebt, ihre Lebensumstände zu verbessern, aber sie sind nicht bereit, sich selbst zu verbessern;

bleiben sie deshalb gebunden. Der Mensch, der nicht vor der Selbstkreuzigung zurückschreckt, kann niemals

das Ziel, auf das er sein Herz gesetzt hat, nicht erreichen kann. Das gilt für irdische wie für himmlische

Dinge. Auch der Mann, dessen Ziel es ist, Reichtum zu erwerben, muss bereit sein, große

persönliche Opfer bringen muss, bevor er sein Ziel erreichen kann; und wie viel mehr gilt das für den, der

ein starkes und gut geordnetes Leben verwirklichen würde."

-JAMES ALLEN

Du brauchst ein hohes Maß an Selbstdisziplin, wenn du wirklich alle deine inneren Ressourcen entwickeln willst und

erfülle dein wahres Potenzial. Zu allen Zeiten, in allen Religionen und Philosophien ist das höchste menschliche

Gut oder Idee ist der **Seelenfrieden**. Deine Fähigkeit, deinen eigenen Seelenfrieden zu erreichen, ist die wahre

Maßstab für deinen Erfolg und die wichtigste Determinante für dein Glück.

Um dich geistig weiterzuentwickeln und ein voll funktionsfähiger Mensch zu werden, musst du dich regelmäßig

Disziplin und Selbstbeherrschung für deine Gedanken, Gefühle und Handlungen. Spirituelle Entwicklung, innerer Frieden,

und die Erfahrung von Freude erfordern alle Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle.

Äußerer versus innerer Erfolg

Um in der "äußeren Welt" erfolgreich zu sein, musst du dich **disziplinieren**, dich zu konzentrieren und

konzentriere dich, arbeite hart an

deinen Job, arbeite kontinuierlich an deinen Zielen und werde immer besser und fähiger, je weiter du dich entwickelst

weiter und aufwärts im Leben.

Um in der "inneren Welt" erfolgreich zu sein, sind jedoch fast die *entgegengesetzten* Fähigkeiten erforderlich.

Um die innere

Frieden zu finden, musst du dich disziplinieren, alles loszulassen, was dein Gefühl des inneren Friedens stören kann.

und Zufriedenheit.

Der Zen-Buddhismus lehrt, dass die Hauptursache für menschliches Leiden und Unglücklichsein "Anhaftung" ist.

Menschen hängen an Ideen, Meinungen und materiellen Dingen, und dann lassen sie nur ungern los

sie. Manchmal beschäftigen sich die Menschen so sehr mit diesen äußeren Faktoren, dass sie sich auf ihre mentale

und körperliche Gesundheit - und hält sie sogar nachts wach.

Wenn du dich in Loslösung übst, indem du dich *emotional* von Dingen oder Ergebnissen trennst, wird die

Auch die negativen Emotionen, die damit verbunden sind, hören auf, so wie man ein Licht aus der Steckdose zieht.

Das Bedürfnis, Recht zu haben

Die meisten Menschen haben ein tiefes Bedürfnis, Recht zu haben. Wenn du jedoch aufhörst, dich darum zu kümmern, ob du Recht hast oder

falsch, verschwinden alle Emotionen, die dieses Bedürfnis nach Richtigkeit umgeben. Dr. Gerald Jampolsky fragte

die große Frage: "Willst du Recht haben, oder willst du glücklich sein?"

Manche Menschen engagieren sich leidenschaftlich für ihre politischen oder religiösen Überzeugungen, die alle von

auf irgendeine Weise von jemand anderem *gelernt*. Aber wenn du diese Überzeugungen für eine Weile beiseite legst, verlieren sie

ihre Fähigkeit, deine Gefühle zu wecken oder deine Wut zu entfachen.

Ich habe Freunde und treffe Menschen mit Ideen und Meinungen, die über die ganze Bandbreite der politischen und

religiösen Spektren. In den meisten Fällen kommen wir gut miteinander aus, weil wir die Unterschiede einfach beiseite lassen.

Diskussion von Meinungen, bei denen wir unterschiedlicher Meinung sind. Wir haben bewusst und absichtlich *uns disziplinieren*, um

Wir lösen uns von diesen Ideen und konzentrieren uns stattdessen auf Themen, bei denen wir uns einig sind und die wir teilen.

gemeinsame Interessen.

Weigere dich, jemanden für irgendetwas zu beschuldigen

Die Hauptursache für negative Emotionen und der wichtigste Zerstörer des inneren Friedens ist *tadeln*. Als ich

Wie bereits im Buch erwähnt, ist es nicht möglich, eine negative Emotion zu haben, ohne dass jemand

oder etwas, das in irgendeiner Weise oder für etwas verantwortlich ist.

Schuld erfordert einen oder beide Faktoren, um zu existieren. Der erste ist die *Identifizierung*.

Dies geschieht, wenn

Du nimmst etwas persönlich: Du identifizierst dich damit. Sobald du dich dafür entscheidest, zu fühlen, dass jemand

etwas Negatives getan oder gesagt hast, das deine persönlichen Interessen in irgendeiner Weise beeinträchtigt, hast du sofort

werden wütend und geben der Person die Schuld.

Selbst wenn jemand, der zur Arbeit eilt, völlig überfordert ist und vielleicht gerade eine

Streit mit seinem oder ihrem Ehepartner versehentlich im Verkehr schneidet, kannst du sofort wütend werden auf

diese Person, einen völlig Fremden, weil du sein Fahrverhalten **persönlich**.

Aber wenn du **dich disziplinierst**, dich zu lösen und die Dinge nicht mehr persönlich zu nehmen, werden die negativen

Die mit der Person oder dem Vorfall verbundene emotionale Ladung hört fast sofort auf. Zum Beispiel, wenn

Wenn dich jemand im Straßenverkehr schneidet, kannst du dich emotional von der Situation lösen, indem du zu dir sagst,

"Na ja, er hat es wahrscheinlich eilig, zur Arbeit zu kommen. Vielleicht ist er spät dran."

In dem Moment, in dem du das zu dir selbst sagst, verschwindet alle Negativität, die mit dem Ereignis verbunden ist, und du

wieder ruhig, entspannt und positiv werden.

Gib dein Leiden auf

Die zweite Ursache für Schuldzuweisungen ist die **Rechtfertigung**. Dies geschieht, wenn du dir (und anderen) sagst

warum du das Recht hast, in dieser Situation wütend oder verärgert zu sein.

Viele Menschen verlieben sich in ihr **Leiden**. Ihre vergangenen Probleme werden zum Hauptfokus ihrer

Leben. Sie denken die ganze Zeit darüber nach, was passiert ist. Sie gehen durch den Tag und sogar durch die Nacht

wütende Gespräche mit Menschen zu führen, die nicht anwesend sind, Menschen, die

von denen sie
glauben, dass sie sie
in der
Vergangenheit
verletzt haben.

Wann immer sie für längere Zeit in ein Gespräch verwickelt werden, bringen sie ihr Leiden zum Vorschein, wie ein

Händler auf einem Basar und zeigen es der anderen Person. Sie recyceln dann durch die unglücklichen Ereignisse von

ihr Leben, erzählen, was passiert ist, wie schlecht sie behandelt wurden und wie furchtbar die andere Person war

sich auf diese Weise verhalten haben.

Wenn du dich jedoch *selbst disziplinierst* und aufhörst, deine negativen Gefühle zu rechtfertigen, indem du ständig

wiederholen, was passiert ist und was die andere Person getan oder nicht getan hat, und wenn du stattdessen in aller Ruhe

akzeptiere, dass "Dinge im Leben passieren", deine Negativität, die die andere Person oder Situation begleitet, stirbt

weg.

Vergebung üben

Der Höhepunkt der Selbstdisziplin in der spirituellen Entwicklung ist die Praxis der Vergebung. Das Gesetz der

Vergebung bedeutet, dass "du geistig und emotional in dem Maße gesund bist, in dem du frei

Vergib jedem, der dich in irgendeiner Weise verletzt hat."

Jeder Mensch - auch du - hat schon destruktive Kritik und negative Behandlung erfahren,

Unfreundlichkeit, Unhöflichkeit, Unfairness, Verrat und Unehrllichkeit von anderen im Laufe der Jahre. Diese Ereignisse

sind bedauerlich, aber sie sind ein unvermeidlicher und unvermeidbarer Teil davon, ein Mitglied der menschlichen Ethnie zu sein.

Der einzige Weg, wie du die Probleme und Schwierigkeiten vermeiden kannst, die das Leben in einer geschäftigen Gesellschaft mit vielen

verschiedenen Arten von Menschen ist es, in einer Höhle zu leben.

Die einzige Frage, die du dir stellen und beantworten musst, nachdem du eine negative Erfahrung gemacht hast, ist "Wie

Wie lange werde ich brauchen, um über dieses Ereignis hinwegzukommen und mein Leben weiterzuleben?" Das ist eine Entscheidung, die nur du

treffen. Es ist eine der wichtigsten Entscheidungen, die du in deinem eigenen Leben triffst, wenn du wirklich

glücklich sein wollen. Außerdem ist es ein echter Test für deine geistige und spirituelle Disziplin.

Die Vergessenskurve

Jeder Mensch hat eine "Vergessenskurve" oder das, was oft als "Vergebungskurve" bezeichnet wird. Diese Kurve

misst, wie schnell du eine negative Erfahrung verzeihst und vergisst, und bestimmt, wie geistig

und emotional gesund du wirklich bist.

Stell dir ein Rechteck mit einer Skala von null bis hundert vor, die an der linken Seite des Rechtecks aufsteigt.

Dies ist die Skala für die Intensität der negativen Emotion, die du empfindest, wenn du verletzt oder beleidigt bist

in irgendeiner Weise. Am unteren Rand dieses Diagramms sind die Monate und Jahre deines Lebens zu sehen.

Du kannst entweder eine flache Vergebungskurve oder eine steil nach unten abfallende

Vergebungskurve. Wenn

deine Vergebungskurve flach ist, bedeutet das, dass du noch lange Zeit wütend bist, manchmal für

Jahre oder sogar Jahrzehnte auf demselben Niveau wie zum Zeitpunkt des Ereignisses.

Es gibt unzählige Menschen, die immer noch wütend sind über etwas, das einer ihrer Eltern getan oder gesagt hat, um

sie vor Jahrzehnten. Außerdem werden sie dir sofort davon erzählen, wenn du es brauchst.

Sie werden in die

ihren Sack voller unvergebener Ereignisse und holen ihre Kindheitserlebnisse heraus und teilen sie mit

du.

Alle Psychologen und Psychiater, die mit unglücklichen Menschen zu tun haben, werden eingestellt, weil ihre

Patienten haben flache Vergebungskurven. Ihr Hauptgespräch in der Therapie besteht darin, darüber zu sprechen, was

jemand ihnen oder für sie irgendwann in der Vergangenheit etwas getan oder nicht getan hat - und wie unglücklich diese Person

fühlt sich auch heute noch so an.

Überwinde es und mach weiter

Wirklich gesunde Menschen hingegen haben eine *abfallende* Vergebungskurve. Sie haben

genauso viele Schwierigkeiten und Probleme im Leben wie jeder andere, aber sie haben

disziplinierten sich selbst, indem sie

Sie beschließen, schnell zu vergeben und zu vergessen, damit sie mit ihrem Leben weitermachen können. Sie weigern sich, einen Jutesack

ihre Probleme und tragen sie weiter. Sie lassen sie einfach los und wenden sich

ihren

Aufmerksamkeit auf die
Dinge, die sie glücklich
machen.

Die Disziplin der Vergebung ist der Schlüssel zum geistlichen Reich. Es ist
nur möglich, dass du

ein hohes Maß an Seelenfrieden genießen, wenn du die Gewohnheit und Disziplin
entwickelst, anderen frei zu vergeben

Menschen für alles, was sie getan haben, um dich zu verletzen.

Vergebung ist egoistisch

Manche Menschen sind verwirrt über das Konzept der Vergebung. Sie denken, dass
das Vergeben einer anderen Person

dass du sie verletzt hast, ist dasselbe, als wenn du dieses Verhalten **billigst** oder
sogar gutheißt. Ganz im Gegenteil

im Gegenteil. Vergebung ist ein rein **egoistischer** Akt. Vergebung hat nichts mit
dem **anderen** zu tun.

Person. Du vergibst anderen, damit **du** selbst emotional frei sein kannst, so dass
du nicht länger

dieses Gepäck mit dir herumschleppen.

Du hast einen wunderbaren Verstand. Du bist unglaublich intelligent und
einfühlsam. Du kannst deinen Verstand nutzen

für dich, um dir zu helfen, fröhlich und glücklich zu sein, oder du kannst es nutzen
gegen dich selbst. Die

Die Art und Weise, wie du deinen Verstand auf höchstem Niveau einsetzt, besteht
darin, Gründe zu finden, anderen zu vergeben.

Anstatt aufzuwärmen

und ein vergangenes Ereignis zu sezieren, nach Rationalisierungen,
Rechtfertigungen und Gründen zu suchen, um etwas zu

persönlich, nutze deine Intelligenz, um Gründe für die Übernahme von

Verantwortung zu finden und lass

die negative

Situation

loszulassen.

Verantwortung übernehmen und verzeihen

In dem Moment, in dem du die Verantwortung übernimmst und jedem vergibst, was er dir angetan hat.

Wenn du dich in irgendeiner Weise befreist, befreist du dich vollständig. All deine negativen Emotionen verschwinden. Anstelle deines

negativen Emotionen, erfährst du ein Gefühl von innerem Frieden, Liebe, Glück und Freude.

Wenn du deine Selbstdisziplin einsetzt, um kontinuierlich Vergebung zu üben, zahlt sich das aus

außergewöhnlich. Wenn du deine unglaublichen Fähigkeiten der Selbstkontrolle, Selbstbeherrschung und Losgelöstheit nutzt, um

Wenn du dich emotional von Situationen trennst, die dich sonst unglücklich machen würden, wird die gesamte

verbessert sich deine Lebensqualität auf wunderbare Weise.

Aktionsübungen:

1. Mach den Vergebungstest: Willst du Recht haben oder willst du glücklich sein?

2. Identifiziere die Menschen aus deiner Vergangenheit, von denen du das Gefühl hast, dass sie dich in irgendeiner Weise verletzt haben, und dann

triff heute die Entscheidung, ihnen zu vergeben und diese negativen Gefühle loszulassen.

3. Finde Gründe, um deine negativen Gefühle wie Schuldzuweisungen oder Wut **nicht** zu rechtfertigen und stattdessen,

nutze deine Intelligenz, um Verantwortung zu übernehmen.

4. Setze dir den Seelenfrieden als höchstes Ziel und beschließe dann, alle Gedanken und Gefühle loszulassen.

Emotionen, die dich in irgendeiner Weise stören.

5. Fange heute an, jeden Morgen etwas Geistliches und Erbauliches zu lesen, bevor du anfängst

deinen Tag. Diese Gewohnheit wird dein Leben verändern.

6. Weigere dich von nun an, die Dinge persönlich zu nehmen. Frag dich selbst, wie viel es ausmachen wird

in fünf Jahren von heute an.

7. Praktiziere die buddhistische Methode des Loslösen von Geld und materiellen Dingen, und

weigere dich, dich über irgendetwas aufzuregen

oder dir Sorgen zu machen. Copyright © 2010 von

Brian Tracy

Veröffentlicht von Vanguard Press

Ein Mitglied der Perseus Books Group

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Publikation darf in irgendeiner Form oder auf irgendeine Weise vervielfältigt, gespeichert oder übertragen werden.

Mittel, elektronisch, mechanisch, durch Fotokopieren, Aufzeichnen oder auf andere Weise, ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers. Für

Informationen und Anfragen: Vanguard Press, 387 Park Avenue South, 12th Floor, New York, NY 10016, oder telefonisch unter (800) 343-4499.

Library of Congress Cataloging-in-Publication Data

Tracy, Brian.

Keine Ausreden! : die Macht der Selbstdisziplin für den Erfolg in deinem Leben / Brian Tracy.

S. cm.

eISBN : 978-1-593-15613-8

1. Selbstbeherrschung. 2. Selbstmanagement (Psychologie) 3. Erfolg. 4. Erfolg im Beruf. I. Titel.

BF632.T72 2010

158.1-dc22

2009054399

Die Bücher von Vanguard Press sind zu besonderen Rabatten für Großeinkäufe in der

U.S. von Unternehmen, Institutionen und anderen

Organisationen. Für weitere Informationen wende dich bitte an die Abteilung für besondere Märkte bei der Perseus Books Group, 2300 Chestnut Street,

Suite 200, Philadelphia, PA 19103, oder telefonisch unter (800) 810-4145, Durchwahl 5000, oder per E-Mail an special.markets@perseusbooks.com.

Dokument Gliederung

- Titelseite
- Widmung
- Einführung
- TEIL I - Selbstdisziplin und persönlicher Erfolg
- Kapitel 1 - Selbstdisziplin und Erfolg
 - Beschreibe dein ideales Leben ◦ Mach dein eigenes Ding
 - Mach mit bei den Top 20 Prozent ◦ und fang mit nichts an
 - Harte Arbeit ist der Schlüssel ◦ Das große Gesetz
 - Erfolg ist vorhersehbar ◦ Die Geheimnisse des Erfolgs ◦ Den Preis zahlen
 - Von den Experten lernen
 - Geistige und körperliche Fitness müssen fortlaufend sein ◦ Werde alles, was du sein kannst
 - Erfolg ist seine eigene Belohnung
- Kapitel 2 - Selbstdisziplin und Charakter ◦ Die großen Tugenden
 - Die Prüfung des Charakters ◦ Die große Auszahlung
 - Die Entwicklung des Charakters
 - Die Struktur der Persönlichkeit
 - Verhalte dich immer konsequent ◦ Tu das Richtige
 - Was du bewohnst, wächst
- Kapitel 3 - Selbstdisziplin und Verantwortung ◦ Von der Kindheit bis zur Reife
 - Überwinde die Fehler, die deine Eltern gemacht haben ◦ Der fatale Irrtum
 - Eine Haltung der Verantwortungslosigkeit ◦

Negative Emotionen beseitigen◦
Psychosomatische Krankheiten

- Schuldzuweisungen sind einfach
- Das Gegenmittel für negative Emotionen○ Geld und Emotionen
- Verantwortung und Kontrolle
- Beschwere dich nie, erkläre nie○ Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle
- Das einzige Gegengift ist Aktion
- Kapitel 4 - Selbstdisziplin und Ziele○ Der 3-Prozent-Faktor
 - Vervielfache deine Erfolgchancen○ Die Disziplin des Schreibens
 - Erfolgs- versus Misserfolgsmechanismen○ Übernimm die Kontrolle über dein Leben
 - Die Sieben-Schritte-Methode zum Erreichen deiner Ziele○ Die Zehn-Ziele-Übung
 - Wähle ein Ziel○ Mach einen Plan
 - Nutze "Mindstorming", um loszulegen○ Das große Gesetz von Ursache und Wirkung
- Kapitel 5 - Selbstdisziplin und persönliche Exzellenz
 - Deine größte Investition
 - Du bist der Präsident
 - Was dich hierher gebracht hat, wird dich nicht weiterbringen○ Geh zu den Top 20 Prozent
 - Keine Grenzen für dein Potenzial
 - Die Schlüssel zum einundzwanzigsten Jahrhundert○ Das Gewöhnliche wird zum Außergewöhnlichen
 - Eine Entscheidung treffen
 - Folge den Anführern, nicht den Mitläufern○ Die Antworten sind alle schon gefunden worden
 - Setze dir ein hohes Einkommen als Ziel
 - Nutze die 3-Prozent-Formel, um in dich selbst zu investieren○ Drei einfache Schritte, um der Beste zu werden
 - Die Erlangung von Meisterschaft○ Talent ist nicht genug

- Zwei Stunden pro Tag bringen dich an die Spitze◦ Mach dir das ständige Lernen zur Gewohnheit
- Du kannst reich oder arm sein: Es ist deine Entscheidung◦ Steigere dein Einkommen um 1.000 Prozent

- Ein halbes 1 Prozent pro Woche
 - 26 Prozent besser pro Jahr
 - Sieben Schritte an die Spitze
 - Sei der Beste!
- Kapitel 6 - Selbstdisziplin und Mut
 - Ängste kann man verlernt haben
 - Angst lähmt das Handeln
 - Mach das Gegenteil
 - Visualisiere dich als furchtlose Person
 - Lerne, auf deinen Füßen zu sprechen
 - Beseitige zwei Ängste auf einmal
 - Konfrontiere deine Ängste
 - Auf die Angst zugehen
 - Führungskräfte haben zwei Arten von Mut
 - Gehe direkt mit der Angst um
 - Der Katastrophenbericht
 - Das wahre Gegenmittel
- Kapitel 7 - Selbstdisziplin und Ausdauer
 - Die Belohnung für Ausdauer
 - Deine Fähigkeit zu reagieren
 - Optimismus gibt dir Widerstandskraft
 - Sei proaktiv statt reaktiv
 - Suche nach dem Geschenk
 - Entscheide dich im Voraus
- TEIL II - Selbstdisziplin in Geschäft, Verkauf und Finanzen
- Kapitel 8 - Selbstdisziplin und Arbeit
 - Trenne das Relevante vom Irrelevanten
 - Entwickle einen ausgezeichneten Ruf
 - Das Gesetz der Drei hilft dir, Prioritäten zu setzen
 - Berechne deinen Stundensatz
 - Sei dir darüber im Klaren, welche Arbeit am wichtigsten ist
 - Arbeite die ganze Zeit, in der du arbeitest
 - Wer arbeitet am härtesten? Die geheime Umfrage
 - zahlt den Preis
 - Die Formel Vierzig Plus
 - Look the Part: Dress for Success

- Kapitel 9 - Selbstdisziplin und Führungsqualitäten
 - Vier Stufen der Entwicklung
 - Führungspersönlichkeiten haben eine Vision

- Eine Führungskraft ist ein Standardträger○ Walk the Talk
- Die Standards setzen
- Werte und Prinzipien festlegen
- Sieben Prinzipien der Führung○
Die unvermeidliche Krise
- Selbstbeherrschung und Führungsqualitäten○
Führungsqualitäten
- Führungspersönlichkeiten steigen an die Spitze
- Kapitel 10 - Selbstdisziplin und Geschäft○
Das Gesetz des Wettbewerbs
- Der Kunde hat immer Recht○
Du musst besser sein
- Hinterfrage deine Annahmen○
Identifiziere deinen idealen Kunden○ Kenne deine wahren Kosten
- Der Zweck eines Unternehmens ist es, seine Kunden zufrieden zu stellen○ Setze hohe Standards
- Denk über die Lösung nach
- Kapitel 11 - Selbstdisziplin und Verkauf○ Geschäftserfolg oder Misserfolg
- Die Disziplin, Verkäufe zu generieren○ Überwinde deine Angst vor Ablehnung
- Mehr Zeit für persönliche Gespräche mit Kunden und Interessenten○ Bleibe positiv und optimistisch
- So verdoppelst du dein Verkaufseinkommen○ Kontrolliere deine Verkaufsaktivitäten
- Verbessere deine Quoten○ Schlüssel zum Verkaufserfolg○ Fang früh an
- Setze höhere Standards für dich selbst○ Alle Verkaufsfähigkeiten sind erlernbar
- Kapitel 12 - Selbstdisziplin und Geld○
Die Gründe für finanzielles Scheitern
- Ausgeben macht glücklich

- Verändere deine Reaktionen auf Geld◦
Verbinde Glücklichein mit Sparen
- Spare dein Leben lang◦
Praktiziere die 1-Prozent-Formel

- Die Auszahlung ist gewaltig
- Einkommenserhöhungen helfen nicht○ Praktiziere das Wedge-Prinzip
- Das Wunder des Zinseszinses
- Kapitel 13 - Selbstdisziplin und Zeitmanagement○ Du kannst keine Zeit "sparen".
 - Schätze den wahren Wert von allem, was du tust○ Persönliche Strategieplanung
 - Denken, bevor du handelst
 - Prioritäten versus Posterioritäten○ Identifiziere die Konsequenzen
 - Deine Zeit verwalten
 - Übe das Single-Handling
 - 1.000 Prozent Return on Investment
 - Bleib fokussiert
 - Heute beginnen
- Kapitel 14 - Selbstdisziplin und Problemlösung○ Die unvermeidliche und unausweichliche Krise
 - Gib dein Bestes
 - Halte deinen Kopf frei
 - Sprungbretter zum Erfolg
 - Eine neunstufige Methode, um Probleme effektiv zu lösen○ Die große Belohnung
 - Die Determinante für deinen Erfolg
- TEIL III - Selbstdisziplin und das gute Leben● Kapitel 15 - Selbstdisziplin und Glücklichein
 - Das Gesetz der Kontrolle
 - Der Grund des Glücks○ Glück ist ein Nebenprodukt
 - Fünf Zutaten des Glücks○ Fünf Zutaten des Glücks○ Sei niemals zufrieden
- Kapitel 16 - Selbstdisziplin und persönliche Gesundheit○ Ein langes Leben führen
 - Sieben wichtige Gesundheitsgewohnheiten
 - Die fünf P's der ausgezeichneten Gesundheit○ Bekomme dein Gewicht unter Kontrolle○ Ändere deinen Sollwert
 - Der fatale Fehler bei Diäten

- Die Formel für dauerhaften Gewichtsverlust○ Hundert Jahre alt werden
- Kapitel 17 - Selbstdisziplin und körperliche Fitness○ Höre auf die Experten
 - Mach dich auf den Weg
 - Trickse dich selbst aus
 - Erhöhe deine Intelligenz
 - Mach Bewegung zu einem Teil deines Lebensstils○ Tritt einem organisierten Sport bei
 - Neue und bessere Gewohnheiten entwickeln
- Kapitel 18 - Selbstdisziplin und Ehe○ Der Schlüssel zu einer glücklichen Ehe
 - Vögel im Wind
 - Liebe ist unser größtes Bedürfnis im Leben
 - Unterschiedliche Striche erfordern Toleranz und Verständnis○ Männliche und weibliche Kommunikationsstile
 - Der Aufbau von Beziehungen erfordert Anstrengung○ Die Disziplin des Zuhörens
 - Totales Engagement ist unerlässlich○ Sei bereit, dich zu verändern
 - Die vier Fragen, die du stellen solltest
 - Dein Ehepartner sollte dein bester Freund sein
- Kapitel 19 - Selbstdisziplin und Kinder
 - Deine größte Verantwortung○ Wie Kinder "Liebe" buchstabieren○ Neue Prioritäten setzen
 - Langfristiges Denken
 - Das größte Geschenk ist die Liebe
 - Disziplin vs. Entwicklung○ Hinterfrage deine Überzeugungen
 - Sei ein gutes Beispiel
 - Sei ein Rollenmodell
 - Charakterbildung
 - Sag immer die Wahrheit
 - Das Fundament des Selbstbewusstseins○ Die Kraft der Vergebung

- Das Unterrichten deiner Kinder hört nie auf
- Sei ihr Vorbild
- Kapitel 20 - Selbstdisziplin und Freundschaft

- Der Kern der Persönlichkeit○ Der Schlüssel zum Glücklichein
- Das Gesetz des indirekten Aufwands
- Steigere das Selbstwertgefühl anderer Menschen
- Sieben Wege, wie du Menschen das Gefühl gibst, wichtig zu sein○ Sei besorgt um andere Menschen
- Kapitel 21 - Selbstdisziplin und Seelenfrieden○ Äußerer gegen inneren Erfolg
 - Das Bedürfnis, Recht zu haben
 - Weigere dich, jemandem die Schuld für irgendetwas zu geben○ Gib dein Leiden auf
 - Vergebung üben○ Die Vergessenskurve
 - Überwinde es und mach weiter○ Vergebung ist egoistisch
 - Verantwortung übernehmen und verzeihen● Copyright Page