

ZIG ZIGLAR

ALLE  
ZIELE  
ERREICHEN



Wie man in neun Schritten  
alle Vorhaben erfolgreich umsetzt

Übersetzung aus dem Englischen von Philipp Seedorf

# EINLEITUNG

Zig Ziglar hat stets so vehement wie kaum ein anderer dafür plädiert, sich Ziele zu setzen und diese auch zu erreichen. Finanzieller oder beruflicher Erfolg, so seine Überzeugung, kann oft kurzlebig sein. Häufig hinterlässt er bei den Menschen das Gefühl, unbefriedigt zu sein. Sie erreichen Ziele im Leben und stellen dann fest, dass sie viele der Dinge besitzen, die man sich für Geld kaufen kann – aber, dass ihnen die wichtigen Aspekte im Leben fehlen, die man mit Geld nicht kaufen kann.

Sie haben wichtige Ziele zu erreichen. Vielleicht ein persönliches Ziel, das Ihre gegenwärtige Beziehung betrifft. Sie haben sich vielleicht ein finanzielles oder berufliches Ziel gesetzt und wollen die nächste Sprosse der Karriereleiter erreichen. Sie wissen außerdem, dass spezifische Handlungsschritte und ein konkreter Plan nötig sind, um sich diese Ziele zu setzen und sie zu erreichen.

Also wieso setzen sich nicht mehr Menschen Ziele?

Viele sind darauf konditioniert worden, dass es nichts bringt, sich Ziele zu setzen, denn ihnen wird ohnehin nichts Gutes im Leben widerfahren. Man hat ihnen gesagt, sie sollten nichts Besonderes vom Leben erwarten. Sie haben negativen Input erhalten, der zu negativem Output führt.

Machen Sie sich bereit!

Sie werden in diesem Buch eine Menge positiven Input erhalten, der sich auf Erfolgsgeschichten aus dem echten Leben bezieht – und überzeugende Belege dafür erhalten, dass es funktioniert, sich im

Leben Ziele zu setzen! Dieses Buch enthält Schritt-für-Schritt-Anleitungen, die Ihnen zeigen, wie Sie sich jedes Ziel im Leben setzen und es erreichen können.

Jemand hat einmal gesagt, dass Versagen die absolut letzte Option ist. Erfolg tritt dann ein, wenn Vorbereitung auf eine Gelegenheit trifft. Ich glaubte, das trifft zu. Sie können endlich die Früchte ernten, Ihre Träume leben und sich Ihre Wünsche erfüllen. Ziele zu setzen, funktioniert. Wenn Sie bei Zig Ziglar in die Lehre gehen, können Sie gar nicht anders, als jedes Ziel zu erreichen, das Sie sich setzen.

Sie werden lernen:

- Wie man »bedeutungsvoll besonders« wird, statt »wandelnder Durchschnitt« zu bleiben.
- Dass man etwas erreicht, wenn man sich bemüht.
- Die vier grundlegenden Ursachen, wieso Menschen ihre Ziele nicht erreichen.
- Dass Sie dafür geschaffen wurden, etwas zu erreichen, auf den Erfolg ausgelegt sind und den Samen wahrer Größe in sich tragen.
- Den Unterschied zwischen Aktivität und Leistung.
- Wie man das Meiste aus dem Leben herausholt.

Erfolg ist die Zeit und den Aufwand wert, aber er ist nicht genug, um ein Leben lang an der Spitze zu bleiben. Nach dem Erfolg besteht der nächste Schritt darin, bedeutend zu werden. Ziele werden Sie dazu bringen, Ihr Bestes zu geben, und anzuerkennen sowie weiterzuentwickeln, worüber Sie bereits verfügen und was Sie können und tun werden.

Ob Sie das erste Mal etwas von Zig Ziglar hören oder ihm schon Jahre folgen – dieses Buch wird Ihr Leben verändern.

## Das Ziel ins Auge fassen

Bevor Sie Kapitel 1 lesen, sollten Sie sich ein paar Minuten Zeit nehmen, um sich gründlich zu überlegen, wieso Sie tatsächlich dieses Buch lesen. Schreiben Sie fünf Gründe auf, wieso Sie ein Buch darüber lesen, wie man sich Ziele steckt.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

Welcher Bereich Ihres Lebens würde in diesem Moment am meisten davon profitieren, wenn Sie sich Ziele setzten und Schritte unternähmen, diese Ziele zu erreichen? Karriere? Beziehungen? Finanzen? Familie? Der spirituelle, eheliche oder Bildungsbereich? Andere? Schreiben Sie ein paar Sätze auf, wieso Ihnen dieser Bereich Ihres Lebens so wichtig ist.

---

---

---

---

## Alle Ziele erreichen

In der Einleitung hieß es: »Dieses Buch enthält Schritt-für-Schritt-Anleitungen, die Ihnen zeigen, wie Sie sich jedes Ziel im Leben setzen und es erreichen können.« Bevor Sie mit dem Lesen beginnen – sind Sie begeistert über diese Aussage, skeptisch oder bereit, sie zu belegen oder zu widerlegen? Skizzieren Sie kurz Ihre Gedanken auf den folgenden Zeilen – lesen Sie diese Seite erneut, wenn Sie das Buch gelesen haben und vergleichen Sie, was Sie hier aufgeschrieben haben, mit dem, was Sie später denken.

---

---

---

---

## KAPITEL 1

# DAS LEBEN IST WIE EIN SELBSTBEDIENUNGS- RESTAURANT

(Vier Gründe, wieso sich die Menschen  
keine Ziele setzen)

Vor einigen Jahren wurde hier in Dallas ein neues Selbstbedienungsrestaurant eröffnet. Ich esse gerne in solchen Restaurants, denn ich kann mir genau aussuchen, was ich will, und es vorher ansehen. Also war ich begeistert, denn es gab einen neuen Ort, an den wir zum Essen gehen konnten. Jedes Mal, wenn meine Frau und ich daran vorbeikamen, reichte die Schlange der Kunden bis auf die Straße. Endlich kam der glorreiche Tag, an dem es keine Schlange gab.

Als wir hineingingen, wurde uns klar, warum draußen vor der Tür keine Schlange war – die Menschen standen nun in einer langen Schlange in mehreren Windungen durch den ganzen Laden. Wir hatten den Wagen schon geparkt, also beschlossen wir, zu bleiben. Während wir uns langsam vorwärtsbewegten, unterhielten wir uns. Wir erreichten das Ende der ersten Reihe von Menschen, kamen um eine Ecke und da war eine weitere Schlange von etwa dreißig Menschen vor uns. Langsam ging es weiter und als wir um eine weitere Ecke kamen, war da die nächste Schlange von etwa dreißig Leuten.

Aber dieses Mal konnte ich schon sehen, welche Speisen die Kunden auswählten und ich machte mir im Geist Notizen darüber, was lecker aussah. *Davon nehme ich mir auch gleich was*, dachte ich. Es ist wichtig, dass man diese Entscheidungen trifft, denn egal, wie gewaltig der eigene Appetit ist, niemand kann alles in einem großen Selbstbedienungsrestaurant ausprobieren. Also traf ich eine Vorauswahl.

Schließlich war ich an der Reihe, mir ein Tablett und Besteck zu nehmen. Als ich mich den Speisen näherte, hatte ich schon meine Auswahl getroffen, also verschwendete ich keine Zeit. Ich bat um eine Portion davon und »könnten Sie mir etwas von dem da geben und ein bisschen von dem da drüben, bitte«. Am Ende des Tresens griff ich in die Tasche und holte das Geld heraus. Die Dame hielt abwehrend die Hand hoch und sagte: »Nein, Sie müssen erst zahlen, wenn Sie gehen wollen. Ich meinte: »Sie wollen mir also sagen, dass

ich all diese Speisen verzehren kann und nicht dafür bezahlen muss, bis ich gehen will?» Sie antwortete: »Ja, so machen wir das hier.«



Zuerst strengen Sie sich an,  
dann ernten Sie den Lohn.

Ich kann Ihnen gar nicht sagen, wie oft ich schon daran zurückgedacht habe, denn im Grunde ist es eine gute Beschreibung des Lebens. Die Schlange im Selbstbedienungsrestaurant ist wie das Leben. Wir haben eine Reihe an Optionen – Orte, an denen wir leben können; Dinge, die wir tun können; Speisen, die wir essen können; Berufe, die wir ausprobieren können. Wir haben eine gewaltige Zahl an Optionen.

Das Selbstbedienungsrestaurant bietet viele Möglichkeiten und im Leben ist es genau so – nur andersherum. Als wir dieses neue Restaurant ausprobierten, aßen wir und dann bezahlten wir. Aber im Spiel des Lebens bezahlt man erst und dann isst man. Sie gehen zum Beispiel zur Schule, lernen die Lektionen, erreichen das Klassenziel und kommen in die nächste Klasse, bis Sie Ihren Abschluss machen. Wenn Sie eine Hochschule besuchen, lernen Sie erneut Ihre Lektionen und erhalten einen ersten Abschluss. Dann machen Sie vielleicht noch einen Master. Und schließlich, wenn all diese Ausbildung beendet ist, suchen Sie sich eine Stelle in Ihrem Beruf, arbeiten eine Woche, einen Monat oder wie lange auch immer. Erst dann, nachdem Sie all das getan haben, sind Sie qualifiziert dafür, den Lohn zu erhalten, den Sie sich verdient haben.



Sie müssen sich Ziele setzen!



Landwirte bearbeiten den Boden und säen die Samen aus. Dann düngen sie und hegen die Saat, töten Schädlinge und wässern den Boden, wenn es nicht genug regnet. Schließlich kommt der Tag, an dem der Bauer auf die Felder geht und die Ernte einbringt, sie zum Markt trägt und verkauft.

So ist das Leben – zuerst leistet man die Arbeit, dann erhält man den Lohn dafür. Sie müssen sich Ziele im Leben setzen. Es ist entscheidend, dass Sie »bedeutungsvoll besonders« werden und kein »wandelnder Durchschnitt«.

## Persönliches Wachstum

Wenn wir im Folgenden einen Blick auf diesen Abschnitt über das persönliche Wachstum werfen, werden wir darüber diskutieren, *wieso* man Ziele im Leben haben muss. Die meisten Menschen denken ähnlich wie die Frau, die ihren Mann in die Stadt schickte, um Schinken zu kaufen. Als er nach Hause zurückkam, sagte sie: »Schatz, du hast gar nicht die Kruste am Ende abschneiden lassen.«

»Du hast es mir nicht gesagt.«

»Nun, ich dachte, du weißt, dass wir immer das Ende abschneiden lassen.«

»Wieso denn?«

»Na ja, meine Mutter hat immer den Schinken so geschnitten.«

»Fragen wir sie mal. Mama, wieso hast du das Ende vom Schinken abgeschnitten?«, fragte der Ehemann seine Schwiegermutter.

»Ich ließ immer das Ende abschneiden, weil es meine Mutter immer so gemacht hat.«

Jetzt war das Ehepaar neugierig geworden, also riefen sie die Großmutter an und fragten: »Oma, wieso hast du immer das Ende vom Schinken abgeschnitten?«

»Weil meine Bratenform zu klein war und kein ganzer Schinken reinpasste«, sagte sie.

Oma hatte also einen Grund gehabt, das Ende vom Schinken abzuschneiden. Aber die Frage ist – hat das Ehepaar denselben Grund gehabt? Wenn Sie nicht wissen, wieso Sie etwas tun, sollten Sie es besser herausfinden – früher oder später.

## Gründe, die Zielen im Wege stehen

Unglücklicherweise haben 97 Prozent der Menschen in unserer heutigen Gesellschaft keine klar definierten, schriftlich festgehaltenen Ziele für ihr Leben. Es gibt vier grundlegende Ursachen, wieso die Menschen keine Ziele haben – FEAR (das erkläre ich gleich), ein geringes Selbstwertgefühl, keine überzeugende Motivation, oder sie wissen nicht, wie. Sehen wir uns die einzelnen Gründe genauer an.



Mehr als 90 Prozent des Inputs, den unser Gehirn jeden Tag erhält, ist negativ.

### 1. Angst

Der erste Grund ist FEAR – eine Abkürzung für »False Evidence Appearing Real«, also weil wir etwas aus falschen Gründen für real halten. Ein 18-Jähriger hat durchschnittlich 148.000 Mal in seinem Leben das Wort »Nein« gehört oder die Aussage: »Das kannst du nicht.« Leider sind 77 Prozent, der Dinge, die wir zu uns selbst

sagen, negativ. J. Allan Petersen hat in seinem Buch, *The Myth of the Greener Grass*, darauf hingewiesen, dass eine wissenschaftliche Studie zum Schluss kam, mehr als 90 Prozent dessen, was wir unserem Geist täglich zuführen, ist seiner Natur nach negativ. Daher setzen sich viele Menschen einfach aufgrund falscher Auffassungen keine Ziele.

Weil sie dem Glauben schenken, was sie sich selbst einreden, handeln sie entsprechend. Wenn es ihnen im praktischen Sinn *real erscheint*, hat es die gleichen Auswirkungen, als sei es real. Ich könnte zum Beispiel in nahezu jeder Stadt auf der Welt mit nichts als einem Taschentuch in der Hand in eine Bank gehen und sie ausrauben. Ich muss mir nur das Taschentuch über den Mund binden, meinen Finger in die Manteltasche stecken, auf den Schalterangestellten richten und sagen: »Geben Sie mir alles Bargeld aus der Kasse.« Das würde *real* erscheinen und der Schalterangestellte würde meine Forderungen erfüllen, als hätte ich eine echte Waffe in der Hand, und ich würde mit dem Geld in der Hand wieder hinausgehen. Man würde mich vielleicht auf dem Weg nach draußen erschießen, aber wenigstens hätte mir der Bankangestellte das Geld gegeben.

Vor vielen Jahren hat ein junger Kubaner ein Flugzeug nach Kuba entführt und dafür nicht mehr als ein Stück Seife verwendet. Er hat das Seifenstück in eine Kiste gesteckt und dem Flugkapitän gesagt: »Das ist eine Bombe. Fliegen Sie nach Kuba.« Sie flogen nach Kuba. Die Gründe waren vorgetäuscht, aber schienen *real*.

FEAR hält viele Menschen davon ab, sich Ziele zu setzen.

## 2. Geringes Selbstwertgefühl

Der zweite Grund, der viele Menschen davon abhält, sich Ziele zu setzen, ist ihr geringes Selbstwertgefühl. Sie können sich nicht vorstellen, einen Hochschulabschluss zu machen, eine tolle Arbeitsstelle zu bekommen, in einem schönen Zuhause zu leben, den idealen Partner zu finden, und so weiter. Sie können sich nicht vorstellen, finanziell erfolgreich oder abgesichert zu sein – ihr Selbstbild lässt es einfach nicht zu. Unsere Leistungen sind nur so gut wie das Bild oder die Vorstellung, die wir unserem Geist eingepflanzt haben. Positives Denken wird für diejenigen nicht funktionieren, die negativ denken. Wenn wir aber einen positiven Blick auf uns selbst haben, ein hohes Selbstwertgefühl, gibt es keine Grenzen für das, was wir erreichen können.

Eine der erstaunlichsten Geschichten, die zeigt, was ich über dieses Thema vermitteln will, ist die Geschichte von Thom Hartmann, der eines meiner Tagesseminare in Oklahoma City, Oklahoma, besuchte. Später schrieb er mir einen Brief, in dem er sagte, er habe das Seminar nur besucht, weil sein Bruder eine Eintrittskarte übrig hatte und es Thoms freier Tag war. Es waren etwa 1500 bis 1600 Besucher anwesend und Thom saß in der Mitte des Publikums. Er schrieb mir, dass er in den ersten drei Minuten feststellte: Er saß auf dem falschen Platz.

Er schrieb: »Sie standen vor dem Publikum und erzählten verrückte Sachen, wie: Sie können gehen, wohin Sie wollen und tun, was Sie tun wollen. Sie können sein, wer Sie sein wollen. Und ich dachte so bei mir, *Oh, Mann, das ist ein Haufen Blödsinn. So etwas habe ich schon von anderen gehört.* Und um ehrlich zu sein, fühlte ich mich unbehaglich, also sah ich mich um, ob ich mich einfach raus-schleichen konnte, wenn es noch schlimmer würde – und genau das passierte auch.

Es dauerte kaum drei Minuten, bis Sie die Chuzpe hatten, ins Publikum zu blicken und zu sagen: ›Gott liebt Sie und will das Beste für Sie.‹ Und ich wusste, auch das war wieder nur ein Haufen Blödsinn! Also sah ich mich *ernsthaf*t nach einem Weg heraus um, aber ich saß direkt in der Mitte von etwa 1600 Leuten. Ich konnte auf keinen Fall einfach herausschleichen, ohne dass es einige Unruhe verursacht hätte, also sah ich auf die Uhr und beschloss, bis zur ersten Pause zu warten. Und dann wäre die Sache zu Ende.

Ein paar Minuten später bezogen Sie sich auf die Tatsache, dass wir länger tot sein würden als lebendig und daher uns ein paar langfristige Ziele setzen mussten. Sie hatten die Unverfrorenheit, uns zu sagen, dass wir zu großen Leistungen geschaffen wären, auf den Erfolg getrimmt, und mit der Saat wahrer Größe ausgestattet.

Als Sie das sagten, sah ich nach unten und dachte bei mir, *Okay, er hat wenigstens teilweise recht*. Ich blickte hinab auf 1,60 Meter Bauchumfang und 185 Kilogramm Körpergewicht. Ich hatte gerade eine Scheidung hinter mir, die mich am Boden zerstört zurückgelassen hatte. Eine Arbeitsstelle hatte ich nur, weil mein Arbeitgeber ein Freund von mir war, nicht weil ich das Geld tatsächlich verdient hätte. Seit vielen Jahren war ich nicht mehr in der Kirche gewesen. Ich war so pleite, dass ich jeden Freitagabend einen ungedeckten Scheck ausstellte, um etwas zu essen zu kaufen.

Ich weiß nicht mehr genau, was Sie gesagt haben, Zig, aber etwas hat in mir eine Saite zum Schwingen gebracht und ich habe einen Stift aus der Tasche geholt und angefangen, auf einem Block Notizen zu machen. Den ganzen Tag habe ich Notizen gemacht. Als das Seminar vorbei war, hatte ich das erste Mal als Erwachsener einen Hoffnungsschimmer.«

Der Brief fuhr fort: »Am nächsten Tag sagte ich zuerst zu meinem Chef, dass er nicht nur einen Freund auf der Gehaltsliste stehen hatte, sondern einen Mitarbeiter. Ich sagte ihm sogar, ich würde mein

ganzes Gewicht in die Waagschale werfen und mir meinen Lohn verdienen und bei 185 Kilogramm Körpergewicht war das eine beachtliche Ansage.«

Thom ging noch an diesem Nachmittag zur Oklahoma City University und schrieb sich in einige Psychologiekurse ein. Er hatte bereits Geschichtskurse besucht, aber das Fach gewechselt, sodass er etwas über sich selbst lernen konnte. Am nächsten Tag ist Thom in ein Fitnessstudio gegangen, um etwas wegen seiner schlechten körperlichen Verfassung zu unternehmen. Am folgenden Tag besuchte er ein Bekleidungsgeschäft und suchte sich Kleidung im Wert von 700 Dollar aus, die er zur Seite legen ließ und anzahlte.



Jemand mag Ihnen vielleicht einmal, zweimal oder ein Dutzend Mal widersprechen, aber wenn Sie demjenigen weiterhin sagen, dass er wichtig ist und etwas aus seinem Leben machen kann, wird er es irgendwann glauben.

Als der Besitzer des Geschäfts sah, dass er Jacken in Größe 54 und Hosen mit Bundweite 39 auswählte, fragte er ihn: »Mr. Hartmann, für wen kaufen Sie die Kleidung?« Thom sagte ihm, er kaufe sie für sich selbst. Der Besitzer sah ihn an, als wäre er verrückt geworden, aber nach einer Weile tat Thom genau das.

Er schrieb: »Jemand mag Ihnen vielleicht einmal, zweimal oder ein Dutzend Mal widersprechen, aber wenn Sie demjenigen weiterhin sagen, dass er wichtig ist und etwas aus seinem Leben machen

kann, wird er es irgendwann glauben. Ihre erstaunliche Botschaft kann die ganze Welt umrunden, 40.000 Kilometer, in weniger als einer Zehntelsekunde. Ja, manchmal braucht es Jahre, diesen letzten Millimeter zu überwinden. Ihre Botschaft ist endlich bei mir angekommen.«

Etwa zehn Jahre später wiegt Thom nur knapp über 90 Kilogramm, etwa genau sein Idealgewicht, da er etwa 1,90 Meter groß ist und breit gebaut. Er unterrichtet jeden Sonntag an der Sonntagschule. Er ist selbstständig.

Ich berichte Ihnen von dieser Geschichte deswegen so detailliert, weil ich glaube, wenn Sie diese analysieren, sehen Sie einen Mann, der körperlich, seelisch und sozial pleite war und auch vom familiären Standpunkt aus gescheitert. Er war in jedem wichtigen Bereich seines Lebens bankrott. Aber weil er daran arbeitete, sein Selbstbild zu verbessern und sich Ziele setzte, waren die Ergebnisse absolut spektakulär.

*Sie müssen sich Ziele setzen.*

### 3. Keine überzeugende Motivation



Sie können arbeiten, wenn Sie arbeiten und spielen, wenn Sie spielen.

Der dritte Grund, wieso sich 97 Prozent der Menschen keine Ziele setzen, ist im Grunde, weil ihnen nie jemand vermittelt hat, wie wichtig das ist. Das ist der Hauptgrund für mich, dieses Buch zu schreiben – Ihnen zu vermitteln, wie wichtig es ist, Ziele zu haben. Ich bin zuversichtlich, Sie bis zum Ende des heutigen Tages, bevor Sie

ins Bett gehen, überzeugt zu haben. Bis dahin werden Sie die ersten wichtigen Schritte getan haben, um sich eigene Ziele zu setzen. Ich gehe sogar noch weiter. Wenn Sie nicht bis heute Abend einige Ihrer Ziele aufgeschrieben haben, brauchen Sie gar nicht erst ins Bett zu gehen, denn Sie werden nicht schlafen können. Wenn Sie sie nicht aufschreiben, werden Sie nicht einschlafen können.

Sie müssen auf alle Fälle Ziele haben. Dabei möchte ich darauf hinweisen, dass Ziele für Einzelpersonen, Familien, Unternehmen und Nationen gleichermaßen funktionieren. Das Hauptproblem dabei ist unser innerer Monolog, sind unsere Gedanken. Die meisten Menschen denken über etwas nach, während sie ihr Tagwerk erledigen. *Ich sollte wirklich mehr Zeit mit meiner Familie verbringen.* Und wenn sie Zeit mit der Familie verbringen, denken sie: *Ich sollte wirklich mehr für meine Familie arbeiten.* Und wenn sie arbeiten, drehen sich die Gedanken wieder darum, zu Hause zu sein und so weiter und so fort. Dann beschweren sie sich in der Arbeit und zu Hause: »Ich habe nie Zeit für irgendwas.« Ist auch kein Wunder – im Geist springen sie ständig hin und her.

Die Wahrheit ist, wenn die meisten Menschen in der Arbeit sind, »spielt« ihr Geist – und wenn sie spielen und entspannen sollten, dreht sich ihr Geist um die Arbeit. Also arbeiten sie weder, noch spielen sie. Egal, wo sie sind, sie verschwenden nur ihre Zeit.

Einer der wunderbaren Nebeneffekte, wenn man Ziele und eine Richtung hat, ist die Tatsache, dass Sie arbeiten, wenn Sie arbeiten – und spielen, wenn Sie spielen. Ich will nicht vorschlagen, dass Sie härter arbeiten sollen. Tatsächlich ist es so, dass Sie vermutlich weniger arbeiten werden, wenn Sie dieses Buch gelesen haben. Aber wenn Sie in der Arbeit sind, werden Sie arbeiten. Sie werden unglaublich effektiver arbeiten, wenn Sie es auf diese Weise tun, und Ihr Leben wird Balance haben. Es gibt einen Unterschied zwischen Lebensstandard und Lebensqualität.