

DEAN GRAZIOSI

DIE

ERFOLGS
GEHEIMNISSE
DER MILLIONÄRE

*Ihre Gewohnheiten und Routinen –
Ihr Schlüssel zu Reichtum und Erfolg*

FBV

© des Titels »Die Erfolgsgeheimnisse der Millionäre« von Dean Graziosi (978-3-95972-211-7)
2019 by Finanzbuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

EINLEITUNG

Als ich mich entschloss, ein Buch zu schreiben, in dem ich die reinen und ungeschönten Geheimnisse enthülle, mit deren Hilfe ich mich von Generationen hart arbeitender und doch ständig ums Überleben kämpfender Familienangehöriger löste und so viel mehr Erfolg erlebte, als ich es für einen einzigen Menschen jemals für möglich gehalten hätte, hoffte ich, dass es diejenigen, die es lesen, positiv beeinflussen würde. Aber ehrlich gesagt hätte ich mir nie vorgestellt, dass es eines der weltweit bestverkauften Bücher und solch ein Riesenerfolg werden würde. Während ich schnell dieses kurze Update verfasse, um Ihnen von den beiden neuen Kapiteln zu berichten, die ich hinzugefügt habe, sind von diesem Buch weit mehr als 300.000 Exemplare ausgeliefert worden und die Nachfrage steigt stetig. Nehmen Sie sich dieses Buch nicht nur halbherzig vor. Lesen Sie nicht nur die ersten Kapitel, um es dann für einen anderen Tag beiseitezulegen. Verschlingen Sie dieses Buch, und nehmen Sie sich die Lektionen für Ihren Lebensweg zu Herzen. Fast hätte ich es vergessen: Dieses Buch ist durch die zwei bis dato unveröffentlichten Kapitel über Produktivität und darüber, wie Sie jedem um sich herum den Rang ablaufen und alle anderen übertreffen, sogar noch besser geworden. Dies ist Ihre Zeit. Machen Sie das Beste daraus!

Im Frühjahr des Jahres 1944 kam ein Junge, den wir J. P. nennen wollen, als Sohn von Einwanderern in einer üblen Gegend im Herzen von Los Angeles zur Welt. Noch bevor J. P. zwei Jahre alt war, ließen sich seine Eltern scheiden, seine Mutter kämpfte stetig gegen die Armut, und als J. P. neun Jahre alt war, zog er los und versuchte, alle möglichen Jobs anzunehmen, auf der Suche nach Möglichkeiten, seine Mutter zu unterstützen. Zeitungen, Blumentöpfe, Weihnachtskarten – was es auch war, er versuchte so ziemlich alles zu verkaufen. Als seine Mutter sich nicht mehr um J. P. und seinen Bruder kümmern konnte, kamen die Jungen in ein Pflegeheim.

Ohne elterliche Obhut geriet J. P. als Teenager in schlechte Gesellschaft, schloss sich einer örtlichen Straßengang an und hatte als Schüler an der John Marshall Highschool in Los Angeles große Mühe, versetzt zu werden.

In der 11. Jahrgangsstufe erwischte ein Lehrer an der Highschool J. P. und seine Freundin Michelle dabei, wie sie faul herumlungerten und sich in der Unterrichtsstunde Zettelchen schrieben. Er befahl ihnen, sich vor die versammelte Klasse zu stellen, und verkündete dabei: »Seht ihr diese beiden? Gebt euch nicht mit ihnen ab, denn sie taugen zu nichts. Sie werden es nie zu irgendetwas bringen.«

J. P. mag dies damals noch nicht begriffen haben, aber Momente wie diese prägen unsere Lebensgewohnheiten – solche, die zum Erfolg führen, aber ebenso die schlechten, die uns davon abhalten, unser volles Potenzial auszuschöpfen. J. P. hätte sich sagen können: »Ich werde nie etwas erreichen.« Stattdessen sagte er sich: »Zur Hölle mit dem Kerl. Dem werde ich es beweisen.«

Seine erste Erfolgsstrategie entwickelte J. P. bei einem seiner ersten Jobs. Er erzählte mir: »Ich habe mein ganzes Leben lang gearbeitet, seit ich neun Jahre alt war. Im Alter von elf Jahren trug ich Zeitungen aus. Das habe ich während der ganzen Zeit an der Highschool weitergemacht. Eine Zeit lang arbeitete ich sogar in der örtlichen Reinigung, wo ich den Boden fegte und Gelegenheitsarbeiten für den Besitzer erledigte. Der war so unfassbar geizig, dass man es kaum glauben konnte!

Ich arbeitete so hart ich nur irgend konnte und bekam gerade mal 1,25 Dollar die Stunde. Dann rief er mich eines Tages nach der Schule zu sich und sagte: »Gestern Abend habe ich hinter die Schränke geschaut, und es lag kein Staub dort! Dann habe ich einen Teppich hochgehoben: kein Staub! Du machst den Laden sauber, als würde ich dich jede Minute dabei beobachten! Ich sagte: »Sie haben mich eingestellt, damit ich alles sauber mache, und es ist mein Job, mein Bestes zu geben.« Er war so zufrieden mit mir, dass er meinen Stundenlohn auf 1,50 Dollar erhöhte. Für ihn war das so, als hätte ich einen Oscar gewonnen. Und ehrlich gesagt, ich habe aus dieser Zeit meines Lebens eine wichtige Lektion gelernt: Erfolgreiche Menschen, ob sie für jemand anderen arbeiten oder für sich selbst, tun das, was

sie tun, so gut, wie es ihre Fähigkeiten erlauben – als ob der Chef sie tagtäglich in jeder Minute beobachten würde. Ich habe gelernt, dass du bei allem, was du tust, immer dein Bestes geben solltest.«

Einige Menschen mögen glauben, dass sie dies zu törichten Duckmäuern macht. Ich glaube, dass eine der Erfolgsstrategien, die man entwickeln sollte, darin besteht, sein Bestes zu geben. Die Vorteile sind zahlreich, vielfältig und signifikant. In J. P.s Fall half sie ihm, eine gerade anstehende, alltägliche Aufgabe durchzuführen (und sie gut zu erledigen), was ihm zukünftig Aufgaben einbrachte, die ihm gefielen.

Bevor ich mit J. P.s Geschichte fortfahre, möchte ich Ihnen ein wenig über Erfolgsgeheimnisse erzählen und wie Ihnen das Buch helfen wird, sich Strategien zu eigen zu machen, die auch Ihnen zu Erfolg verhelfen.

Ich werde Ihnen einen Weg aufzeigen, der es Ihnen ermöglicht, sich Erfolgsstrategien so anzueignen, dass sie sich festsetzen. Sie müssen Ihre Welt nicht auf den Kopf stellen oder versuchen, über Nacht »neue Gewohnheiten« zu erzwingen, die Ihr Leben durcheinanderbringen und Sie dazu bringen, noch einmal ganz von vorn anzufangen. Vielmehr können Sie kaum wahrnehmbare, kleine Veränderungen in Ihren täglichen Routinen vornehmen, indem Sie die Dinge, die Ihnen nicht dienlich sind, eliminieren und durch Gewohnheiten ersetzen, die einen Weg zu Reichtum und Wohlstand ebnen. Es spielt keine Rolle, ob Sie ein Unternehmer, ein Geschäftsinhaber, eine Führungskraft, ein Investor, ein Angestellter oder ein junger Mensch sind, der gerade erst seinen ersten Job beginnt. Die Gewohnheiten, Prinzipien, Strategien und Übungen in den kommenden Kapiteln werden Ihnen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen, der Sie auf die nächste Stufe katapultiert.

Während der Schwerpunkt dieses Buches auf dem finanziellen Erfolg liegt, können die Methoden, die ich Ihnen hier vorstelle, auch genutzt werden, um in anderen Bereichen Ihres Lebens mehr Erfüllung zu erleben. Das könnte Ihre Familie sein oder Ihre Elternschaft, Freundschaften, Beziehungen, Spiritualität, Gesundheit, körperliche Fitness, Liebe, Leidenschaft, Intimität und vieles mehr. Ganz gleich, was man Ihnen in der Vergangenheit erzählt hat, Sie haben ein Recht darauf und können Erfüllung, Freude und Wohlstand in allen Bereichen Ihres Lebens erlangen.

Ich werde Ihnen helfen, diese Gewohnheiten durch eine Vielzahl von Methoden zu entwickeln. Außerdem werde ich Ihnen erstaunliche Geschichten von enorm erfolgreichen Menschen erzählen, die ich kenne, und wie sie Verhaltensweisen und Strategien erlernt und angewendet haben, die ihnen Spitzenleistungen und Spitzeneinkommen ermöglichten. Ich biete in diesem Buch Übungen an, die Ihnen helfen werden, neue Gewohnheiten zu entwickeln und einzuüben. Und ich gebe einige Geschichten aus meinem eigenen Leben zum Besten, von denen ich hoffe, dass sie inspirierend und lehrreich sind.

Lassen Sie uns aber vorerst zu unserem Freund zurückkehren, den wir verlassen hatten, als er mit großem Einsatz und Geschick Böden fegte. J. P. machte seinen Abschluss an der Highschool, aber er ging nicht aufs College. Stattdessen ging er zur U.S. Navy und diente zwei Jahre lang auf dem Flugzeugträger USS Hornet. Nach seiner Zeit bei der Marine nahm J. P. verschiedene schlecht bezahlte Jobs an, unter anderem als Hausmeister an einer Tankstelle und als Versicherungskaufmann. Er arbeitete kurzzeitig für die Redken Laboratories, wurde aber nach einer Meinungsverschiedenheit mit seinem Chef entlassen. Er nahm sogar einen Job als miserabel bezahlter Hausierer an, der von Tür zu Tür zog, um Lexika zu verkaufen.

Mit Rückblick auf diese Zeit sagt J. P., dass er ein weiteres wichtiges Erfolgsgeheimnis gelernt habe. »Ich klopfte an fünfzig Türen und alle fünfzig wurden mir vor der Nase zugeschlagen. Also musste ich lernen, an Tür Nummer 51 oder 151 genauso enthusiastisch zu sein wie an der ersten Tür.« Er lernte, Ablehnungen zu verkraften, mit Menschen zu kommunizieren, indem er ihnen zuhörte, und andere zum Handeln zu bewegen. Es war kein Traumjob, aber er entwickelte einige wichtige Handlungsmuster, die es ihm später im Leben ermöglichten, sich durchzusetzen. Er war sich dessen nicht bewusst, aber seine Gewohnheiten halfen ihm durchzuhalten. Damals hielt ein durchschnittlicher Haustürverkäufer, der nur auf Kommission arbeitete, maximal drei Tage durch. J. P. hielt dreieinhalb Jahre durch.

Trotz seiner Arbeitsmoral wurde J. P. als junger Erwachsener obdachlos. »Als ich zum ersten Mal obdachlos wurde, war ich Anfang zwanzig. Meine Frau konnte es einfach nicht mehr aushalten, Mutter zu sein, also ließ sie

mich mit unserem zweieinhalbjährigen Sohn sitzen und verschwand mit all dem Geld, das wir besaßen. Ich musste wenig später feststellen, dass sie seit drei Monaten keine Miete mehr bezahlt hatte, und ohne Geld, aber mit drei Mieten im Rückstand wurden wir kurzerhand aus der Wohnung geworfen. Ich war gerade arbeitslos, sodass mein Sohn und ich auf der Straße standen, ohne dass Geld hereinkam. Wir versuchten, in einem alten Auto zu leben, das ich damals besaß. Ich erinnere mich, dass ich zu meinem Sohn sagte: »Wir werden das zusammen schaffen.« Ich durchstreifte Brachflächen auf der Suche nach leeren Cola- und 7up-Flaschen, weil man damals 2 Cent Pfand für eine kleine und 5 Cent für eine große Flasche bekam. Wenn man pleite ist und seine Rechnungen nicht bezahlen kann, macht man als Mann und als Vater wirklich schwere Zeiten durch. Aber was ich gelernt habe, war: Wenn man am Ende ist und ganz am Boden zerstört ist, kann es nur noch besser werden.«

So schwierig die Umstände für J. P. auch waren, er besaß einen Vorteil, der vielen anderen Menschen, denen es im Leben wesentlich besser geht, fehlt: Er hatte eine Vision für sein Leben! Er war entschlossen, sein eigenes Unternehmen zu gründen, und nachdem er drei Jahre lang Lexika an Haustüren verkauft hatte, wusste er, dass er nicht für jemand anderen arbeiten wollte. Er würde es allein schaffen.

Aber es gab eine große Hürde: J. P. standen nur 700 Dollar zur Verfügung. Alle erzählten ihm, dass er keine eigene Firma gründen könne, weil er mehr Geld bräuchte, eine bessere Ausbildung, mehr Erfahrung, mehr Wissen, bessere wirtschaftliche Bedingungen und etliche andere Dinge, an denen es ihm mangelte. Kommt Ihnen das bekannt vor? Nachdem er sich all die Ratschläge angehört hatte, tat er das, was die meisten erfolgreichen Menschen tun: Er hörte in erster Linie auf sich selbst und gründete die Firma trotzdem. J. P. machte sich das Erfolgsgeheimnis zunutze, an sich selbst zu glauben und die Schwarzmalerei zu ignorieren. »Das war extrem schwierig für mich. Ich meine, wie gründet man ein Unternehmen, bilanziert seine Rechnungen, wird selbst nicht bezahlt und geht jeden Tag von Tür zu Tür, um seine Artikel zu verkaufen? Es war enorm schwierig. Wir hätten in den ersten zwei Jahren des Unternehmens jeden Tag bankrottgehen können, aber zwei Jah-

re später konnten wir endlich unsere Rechnungen pünktlich bezahlen. Und mehr noch als das, es zahlte sich endlich aus. Ich erinnere mich, dass ich sagte: »Hey, wir haben es geschafft. Wir haben 2000 Dollar übrig! Wir sind erfolgreich!«

Schließlich konnte J. P. sein Überzeugungsgeschick und seine Kommunikationsfähigkeit nutzen und sein Unternehmen rasant ausbauen. Er verbesserte sogar seine Fähigkeit zuzuhören und entwickelte eine weitere wichtige Fähigkeit: seine Kunden völlig durchschauen zu können. »Ich glaube, worin ich wirklich gut bin, das ist die Fähigkeit, zuhören zu können. Und nicht einfach nur zuzuhören, sondern sich alles genau anzuhören, was die Leute sagen, anstatt darüber nachzudenken, was ich selbst als Nächstes sagen werde. Das hat eine Weile gedauert, aber ich glaube, dass ich schließlich ziemlich gut darin geworden bin.«

Durch Beharrlichkeit und die Entwicklung positiver Erfolgsstrategien – verständnisvolles Zuhören, Visionen haben, immer das Beste geben, Schwarzmaler ignorieren und auch bei Zurückweisungen positiv bleiben – führte J. P. sein Unternehmen zu internationalem Erfolg.

Vielleicht haben Sie schon einmal das Sprichwort gehört: »Es geht nicht darum, wo man anfängt, sondern wo man ankommt.« J. P. ist der lebende Beweis für dieses Sprichwort. Er fing mit nichts an und stieg auf, um einer der reichsten Menschen der Welt zu werden. Im Jahr 2015 stand er auf der *Forbes*-Liste der reichsten Amerikaner auf Platz 234 (mit einem Nettovermögen von 2,8 Milliarden Dollar). J. P.s vollständiger Name lautet John Paul DeJoria. Er ist der Gründer der Haarpflegeserie Paul Mitchell, von Patrón-Tequila und einem Dutzend weiterer erfolgreicher Unternehmen.

DeJoria empfiehlt jungen Unternehmern häufig, positive Angewohnheiten zu entwickeln, ihrem Instinkt zu vertrauen und Risiken einzugehen. Er sagt: »Sie können sich nicht einfach von anderen Leuten unterkriegen lassen. Ich meine, was zum Teufel wissen die schon. Mir wurde dutzende Mal erzählt: »Nein, du kannst auf keinen Fall in die Schönheitsindustrie einsteigen.« Jeder sagte mir, dass »die Konkurrenz zu groß sei und ich kein Geld habe.« Ich wurde sogar ausgelacht, als ich mit Patrón anfang. Die Leute sagten, »Tequila? Für 37 Dollar die Flasche? Machst du Witze? Ich kann Tequila für

4 Dollar kaufen! Also: Vertrauen Sie Ihrem eigenen Instinkt – und tun Sie zudem immer etwas Gutes für jemand anderen.«

Obwohl ich alles an John Paul DeJorias Geschichte liebe, gefällt mir besonders die frühe Mahnung seines Highschool-Lehrers, der John Paul und seiner Freundin Michelle Gilliam sagte, dass sie es nie zu etwas bringen würden. Festzustellen, dass dieser Lehrer falsch lag, kommt einer groben Unterbreitung gleich. John Paul ist ein Milliardär, der das Leben von Menschen in der ganzen Welt verändert hat, und Michelle Gilliam ist heutzutage besser bekannt als Michelle Phillips, Gründungsmitglied der 1960er Folkrock-Band The Mamas & the Papas, die 40 Millionen Schallplatten verkaufte. Michelle machte zu John Pauls 50. Geburtstag jenen Lehrer ausfindig, und als der Lehrer vom Erfolg seiner ehemaligen Schüler erfuhr, konnte er nur noch sagen: »Dumm gelaufen!«

ERFOLGSFORMELN ERÖFFNEN IHNEN GANZ ANDERE WEGE

Eine Geschichte wie die von John Paul zu hören, kann inspirierend sein. Es könnte auch die Story von *Rocky* oder die von *Rudy* sein, oder die Geschichte eines Underdogs, der sich nach oben kämpft und seinen Traum verwirklicht.

Aber so inspirierend die Geschichte von John Paul auch sein mag, sie könnte auch dazu führen, dass man in gewisser Weise seine eigenen Fähigkeiten anzweifelt. Sie könnten denken: »Ich bin nicht so wie John Paul – ich bekäme das, was er getan hat, nicht hin! Ich habe nicht die Energie und auch nicht die Nerven wie er.« Wenn Sie so empfinden, dann sollten Sie sich bewusst werden, dass es keine Rolle spielt, woher Sie kommen. Wichtig ist nur, wo Sie stehen und wohin Sie wollen. Und Sie müssen fest entschlossen sein, diesen Weg auch zu gehen! Sie könnten Tausende anderer Dinge tun, als dieses Buch zu lesen. In vielen Fällen sind Sie vielleicht mit einer sinnlosen Arbeit beschäftigt, die Ihre Sinne trübt und Sie dazu zwingt, Ihr gegenwärtiges Leben fortzusetzen, obwohl Sie viel mehr verdienen.

Die Menschen sind heute mehr beschäftigt als je zuvor in der Geschichte. Ich liebe Technologie, aber alle Fortschritte, die unser Leben einfacher machen, haben es uns in Wirklichkeit lediglich ermöglicht, schneller zu werden. Seien wir ehrlich: Wozu es tatsächlich geführt hat, ist, dass jeder unter Strom steht. Mit Textnachrichten und E-Mails, die in unseren Taschen brummen, unserer ständigen Verfügbarkeit für Telefonate, mit brandneuen Apps und Social Media auf unseren Handys sind wir wesentlich abgelenkter, unkonzentrierter und häufiger dazu verleitet, uns über jede Kleinigkeit aufzuregen, als jemals zuvor. Viele von uns haben das Gefühl, dass wir uns jeden Tag abhetzen, aber nie irgendwo richtig ankommen. Was wäre, wenn ich Ihnen sagen würde, dass genau das der Fall ist? Sie mögen vielleicht schneller sein als je zuvor, doch Sie stecken in einer Tretmühle, anstatt auf einer Leiter hochzuklettern. Schnelligkeit ist nur gut, wenn man den richtigen Weg eingeschlagen hat. Ansonsten verläuft man sich nur umso schneller. Wenn Sie die richtigen Erfolgsstrategien haben, können Sie schnell in die richtige Richtung aufbrechen, weil Sie das Ziel im Voraus kennen. Ich werde Ihnen diese Strategien auf eine Weise vermitteln, die es Ihnen ermöglicht, sie zu verstehen und mit Leichtigkeit umzusetzen. Es wird sich bald zeigen, wie Sie alle anderen »Störgeräusche« in Ihrem Leben ausschalten und den klaren Weg zu Ihrem nächsten Level freilegen können. Lassen Sie mich Ihnen sagen, warum es dieses Mal anders sein wird.

Wie John Paul werden Sie zahlreiche kleine Veränderungen erkennen, die Sie jetzt vornehmen können und die einen massiven Einfluss auf die Zukunft haben werden. Als ich in der siebten Klasse zusätzlichen Unterricht im Lesen bekam, wurde ich von meiner Lehrerin, Frau Thompson, verspottet, genau wie John Paul von seinem Lehrer. Oft sagte sie mir, ich sei dumm. In Wirklichkeit hatte ich Legasthenie und Mühe, mich gedanklich auf die Grundregeln des Lesens und der Rechtschreibung zu konzentrieren, doch das wusste ich damals noch nicht. Ich kam einfach nicht damit klar. Aber es gibt natürlich einen Lichtblick bei solchen Problemen, so wie es sogar einen Lichtblick beim Fehlverhalten von Frau Thompson gab. Tatsächlich gingen aus dieser Situation viele Lichtblicke hervor, aber besonders einer wird auch Ihnen zugutekommen. Weil ich nicht wie andere Kinder lesen und dadurch Dinge

begreifen konnte, entwickelte ich eine einzigartige Fähigkeit. Wegen meines »Handicaps« wurde ich zu einem jener Menschen, die vor allem über visuellen und akustischen Input lernen, und ich wusste daher, wie wichtig es ist, leicht verständliche Erfolgsrezepte zu entwickeln. Und ein Rezept zu befolgen, gelingt viel schneller, als zu versuchen, etwas von Grund auf herauszufinden oder sich seinen Weg durch Versuch und Irrtum zu bahnen.

REZEPTE SPAREN ZEIT

Die richtigen Rezepte zu haben, kann Sie schnell zum Erfolg führen. Wenn Sie für Ihre Freunde und Ihre Familie den gaumenverführerischen Geschmack von Spaghetti mit Fleischbällchen aus Ihrem italienischen Lieblingsrestaurant nachahmen wollen, gibt es viele Möglichkeiten, dies zu tun. Sie könnten nach Italien reisen und monatelang die italienische Küche studieren. Sie könnten das Culinary Institute of America in Hyde Park, New York besuchen und dort jahrelang studieren, um einen Abschluss in italienischer Kochkunst zu machen. Sie könnten ein Rezept nach dem anderen ausprobieren, um das Geheimnis dieser Sauce zu lüften.

Oder Sie könnten bis zu einem Sonntag warten, an dem der Koch zwölf Stunden lang gearbeitet hat, und ihn abfangen, wenn er gerade müde zu seinem Auto schleicht, sich ihm nähern und ihn so ansprechen: »Herr Chefkoch, ich liebe Ihre Spaghetti mit Fleischbällchen. Ich bin nicht in Ihrem Gewerbe und bestimmt keine Konkurrenz. Ich will nur Ihre Spaghetti mit Fleischbällchen für meine Familie zubereiten, und ehrlich gesagt will ich keine Zeit vergeuden. Könnte ich Ihnen einhundert Dollar für das Rezept anbieten?«

Sie könnten dann nach Hause fahren und Spaghetti mit Fleischbällchen machen, die genauso unglaublich gut schmecken, als hätte sie der Koch selbst gemacht. Und Sie könnten dies noch am selben Tag tun, denn nun besitzen Sie das Rezept.

Dieses Buch liefert Ihnen eine andere Art von Rezept. Was ich mache, ist Folgendes: Ich erstelle Rezepte, die den Menschen schnell die gewünschten Ergebnisse liefern. Es gibt wahrscheinlich eine Million existierende Op-

tionen, die den Menschen helfen, erfolgreich zu sein. Sie haben vielleicht schon Bücher zur Persönlichkeitsentwicklung gelesen oder sogar schon ein Motivationstraining oder andere inspirierende Veranstaltungen besucht. Aber aus irgendeinem Grund hat es nicht gehalten, was Sie sich versprochen hatten, und deswegen lesen Sie nun dieses Buch. Und ich nehme das nicht auf die leichte Schulter, nicht im Geringsten.

Hier ist mein Versprechen für Sie: Ich habe Rezepte, die Ihnen helfen, winzige Veränderungen in Ihren Verhaltensweisen vorzunehmen, die wiederum dazu führen, dass Sie sich in Zukunft kaum selbst wiedererkennen werden. Wir brauchen nämlich nur heute winzige Veränderungen in unseren Erfolgsstrategien vorzunehmen, um in naher Zukunft und für die kommenden Jahre vollkommen anders zu sein. Als ich mich entschlossen hatte, dieses Buch zu schreiben, habe ich auf mein eigenes Leben zurückgeblickt und herausgefunden, welche Gewohnheiten mich dahin gebracht haben, wo ich heute bin. Und das ist es, was Sie aus diesem Buch gewinnen werden.

KLEINE VERÄNDERUNGEN BRINGEN ENORME ERGEBNISSE

Dieses Buch basiert nicht nur auf meiner persönlichen Reise zum Erfolg. Es ist randvoll mit universellen Prinzipien, die für jeden gelten. Ich habe mich auf die Suche begeben nach den Gewohnheiten von Milliardären, Spitzensportlern, Wirtschaftsführern und einigen der führenden Köpfe der Welt – Menschen, die ich durch meine Arbeit kennen gelernt habe. Viele dieser Persönlichkeiten haben ganz unten angefangen, in viel härteren Verhältnissen, als wir es uns heute vorstellen können. Als ich ihre Strategien analysierte und sie im Kontext meiner eigenen persönlichen Strategien betrachtete, erkannte ich die winzigen Veränderungen, die den Unterschied in unserem Leben ausgemacht haben – und die den größten Einfluss in Ihrem Leben haben werden. Genau das soll Ihnen dieses Buch bieten. Es wird Ihnen zeigen, wie Sie alte Gewohnheiten durch neue ersetzen, und Ihnen dabei helfen, den Sprung zur nächsten Stufe des Erfolgs zu machen.

Ich bin dankbar, dass Sie zu diesem Buch gegriffen haben und mit dem Lesen so weit gekommen sind; bitte hören Sie jetzt nicht auf. Die meisten Menschen kaufen ein Buch wegen des Titels und lassen es dann im Regal stehen, in der Hoffnung, dass durch irgendeine magische Kraft das Wissen und die daraus resultierenden Handlungsschritte in ihr Gehirn gelangen. Ich weiß, dass Sie beschäftigt sind und dass es Zeit und Willen kostet, ein Buch zu lesen. Aber ich bitte Sie eindringlich, sich die Zeit zu nehmen und den Willen zu finden, weiterzulesen. Ich verspreche, dass ich alles in meiner Macht Stehende tun werde, damit es überzeugend und interessant bleibt, und ich werde Ihnen die nötigen taktischen Strategien darlegen, damit Sie die Gewohnheiten, die Ihnen nichts nutzen, ablegen und sie durch jene ersetzen, durch die Ihr Leben, Ihr Reichtum und Ihre Lebensfreude exponentiell wachsen können. Vielleicht denken Sie jetzt, keine Zeit übrig zu haben, um sich diese Gewohnheiten anzueignen. Ich weiß, dass Sie nicht einfach so fünf Stunden am Tag herumsitzen und dieses Buch lesen können. Aber wie Sie im Verlauf dieses Buchs erkennen werden, ist es, als würde man eine verbrauchte Batterie entfernen und durch eine neue ersetzen. Ich habe es zwar schon gesagt, aber es lohnt sich, es zu wiederholen: Sie müssen Ihrem Tag keine zusätzliche Zeit abgewinnen, um sich neue Gewohnheiten anzueignen; Sie müssen nur Ihre alten Gewohnheiten ersetzen. Um dies zu tun, müssen Sie Ihre zunächst einmal ausfindig machen, welche kontraproduktiven Routinen sich bei Ihnen eingeschlichen haben. Wenn Sie diese erst einmal erkannt haben, werden Sie sehen, dass es möglich ist, sie zu eliminieren.

Es gibt eine Million Wege zum Erfolg. Aber in Anbetracht all dieser Optionen habe ich festgestellt, dass vor allem eine Option den schnellsten Weg bietet. Wenn nämlich Erfolgsstrategien Ihre neue Routine werden, kann sich Ihr Leben dramatisch verändern.

Sie haben aus gutem Grund zu diesem Buch gegriffen. Vielleicht entstammen Sie der Nachkriegsgeneration und gehen seit dreißig oder vierzig Jahren Ihrem Job nach, weil Sie damit auch Verantwortung übernommen haben – und nun ist es endlich Zeit, dass Sie sich neu erfinden. Möglicherweise hat Ihnen vor Jahren jemand gesagt: »Hör auf zu träumen und mach etwas Richtiges. Geh auf Nummer sicher.« Und das, was Sie tun, hat Ihre Begeiste-

rung für die Arbeit und das Leben getrübt, besonders, weil Sie wissen, dass Sie für so viel mehr bestimmt sind.

Oder vielleicht hat die Welt Sie verunsichert und Sie sind in dem alltäglichen Trott Ihres Berufes gefangen, in der bloßen Hoffnung, dass sich irgendetwas ändern wird. Womöglich haben Sie ein eigenes Unternehmen, das nicht so gut läuft oder bei dem es Zeit wird, den nächsten Schritt zu wagen. Oder vielleicht stehen Sie mit dem Rücken zur Wand, und das Geld ist knapp, weshalb Sie einen neuen Weg suchen.

Es spielt wirklich keine Rolle, wer Sie sind und in welcher Situation Sie sich befinden. Ob Sie ein Student sind, der sich nicht sicher ist, ob die Welt noch die Möglichkeiten bietet, die Ihre Eltern hatten, oder ob Sie jemand sind, der im Begriff ist, sein volles Potenzial auszuschöpfen und etwas Neues zu beginnen – dieses Buch kann Ihnen helfen, Ihr Leben vollkommen selbst zu bestimmen. Es ist an der Zeit, nicht mehr das Thermometer des Lebens zu sein, sondern das Thermostat. Hoffen Sie nicht darauf, dass sich wie durch Zauberhand etwas ändert und Sie eine »Pause« bekommen. Sie können Ihre eigene Zäsur bestimmen und alles viel schneller ändern, als Sie sich jemals hätten vorstellen können.

Aber bevor wir uns mit dem »Wie« beschäftigen, möchte ich Ihnen das »Warum gerade jetzt?« erklären.

Die Arbeitsblätter im Anhang können Sie auch auf Englisch herunterladen und bearbeiten unter Book Resources auf der Website des Autors: thebetterlife.com.