

Dennis Fischer

52 Wege zum Erfolg



Die besten
Ideen aus
500
Business-
Ratgebern

WILEY

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	9
------------	---

Ziele und Visionen

1. Was ist dein Warum?	15
2. Dein Deadline-Experiment	19
3. »5 aus 100« anstelle von »6 aus 49«	23
4. Finde dein Ikigai	27
5. Angst hilft dir zu wachsen	33
6. Wirf einen Blick in meinen Kleiderschrank!	39
7. Was wir von Aktiengesellschaften lernen können	43
8. Think BIG	47
9. Schweigen ist Silber, Reden ist Gold?	53

Selbstmanagement

10. Wunder geschehen morgens um fünf	59
11. Die Macht der Disziplin	63
12. Was Prioritäten mit Präsidenten und Fröschen zu tun haben	67
13. 80:20 ist kein Basketballergebnis	71
14. »Deep Work« – Die richtigen Dinge tun	77
15. Mensch vs. E-Mails: 1:0	81
16. Die Eine, die Eine oder Keine	85

Finanzen

17. Reichtum ist eine Frage des Mindsets! Wirklich?	91
18. Die dümmsten Schulden der Welt	95
19. Geld verdienen im Schlaf	99

20. An der richtigen Stelle verhandeln	103
21. 20 Prozent auf alles – außer Tiernahrung	107
22. Heute sparen und morgen genießen	113
23. Sei ausnahmsweise passiv statt aktiv!	117
24. Erfolg mit Wohnimmobilien	121
25. Investition in Bildung bringt die besten Zinsen	127

Körper, Psychologie und Mindset

26. Mit »Power Posing« den Körper auf Erfolg einstimmen	135
27. Malcolms 10 000-Stunden-Übung	139
28. Nie wieder schlechte Nächte	143
29. Die Macht der positiven Suggestionen	147
30. Nudges – Kleine Schubser zum Erfolg	153
31. Es war einmal in einem Kloster in Kyoto	157
32. Das Leben ist ein Marathon und kein Sprint	161
33. Überprüfe deinen Wortschatz	165
34. Wenn du nie gescheitert bist, kennst du deine Grenzen nicht	169
35. Das Tagebuch der guten Momente	175
36. Der Roger-Bannister-Effekt	179
37. Stärken stärken, Schwächen schwächen	183

Beziehungen und Netzwerk

38. Die fünf Menschen, die dich umgeben	189
39. Eine E-Mail, die dein Leben verändern wird	195
40. Das Leben der Anderen	199
41. So gewinnst du Ambassadors	205
42. So geht Storytelling	211
43. M&M – Mentoren und Mastermind	217

44. Win-win-Denken	223
45. Es heißt Bestseller und nicht Bestwriter	227
46. Findet Mnemo? Namen merken leicht gemacht!	231

Struktur und Fokus

47. Marie Kondos magische Frage	237
48. Die News-Diät	241
49. Das Gegenteil von Ja	245
50. Dein persönlicher Planer	249
51. Wofür stehst du?	253
52. Feedback: Nein danke!	257
BONUS: Machen, machen, machen!	261
Geschenk für Rezensenten	267
Danke!	269
Über den Autor	271
Literaturverzeichnis	273

Einleitung

»Steht in vielen Business-Ratgebern nicht immer wieder das Gleiche?«

»Was sind deine wichtigsten Learnings aus allen Büchern, die du gelesen hast?«

Hallo, mein Name ist Dennis Fischer und diese Fragen bekomme ich fast wöchentlich von meinen Bloglesern gestellt. Ich habe in den letzten Jahren über 500 Ratgeber und Sachbücher gelesen und die Tipps und Tricks daraus für mich angewendet. Meine Learnings stelle ich wöchentlich einer großen Community auf meinem Blog www.52ways.de vor.

Hast du keine Lust, selbst 500 Business-Ratgeber zu kaufen und zu lesen? Suchst du eine Abkürzung auf dem Weg zu einem glücklichen und erfolgreichen Leben? Dann hältst du das richtige Buch in deinen Händen.

Das Ziel, das ich mit diesem Buch anstrebe, und was ich mir für dich wünsche, beschreibe ich dir am besten in einer kurzen Geschichte:

Wir beide treffen uns heute in zwei Jahren zufällig auf einer Veranstaltung. Wir unterhalten uns sehr nett und du erzählst mir, dass du damals mein Buch begeistert verschlungen hast. Seitdem hat sich dein Leben in den letzten zwei Jahren Stück für Stück zum Positiven verändert.

Ich bin neugierig und hake nach, wie genau dir mein Buch dabei geholfen hat.

Du berichtest, dass du auch vorher schon Bücher über Persönlichkeitsentwicklung gelesen hast, aber nie so richtig wusstest, wo du anfangen solltest und was nun wirklich wichtig ist. Also hast du meistens direkt das nächste Buch zu lesen begonnen und die Umsetzung der Tipps auf später verschoben.

Durch mein Buch hast du nicht nur erfahren, was die wirklich wichtigen Dinge sind, die in allen Ratgebern immer wieder vorkommen. Du hast auch dank der konkreten Übungen am Ende jedes Kapitels direkt angefangen, die Dinge umzusetzen, und bist ins Handeln gekommen. Geholfen haben dir dabei auch meine zahlreichen Tipps und Tricks auf meiner Homepage (www.52ways.de/umsetzen).

Ich freue mich wahnsinnig über dein Feedback und strahle über beide Ohren. Wir tauschen unsere Handynummern aus und werden uns sicherlich bald wieder sprechen.

So könnte die Geschichte lauten, wenn du dieses Buch liest und beginnst die kurzen Übungen durchzuführen. Aber wie ist das Buch aufgebaut? Letztendlich beziehen sich alle bekannten Sachbücher und Ratgeber immer wieder auf dieselben Methoden, Studien, Tipps und Tricks. Genau diese habe ich für dich in 52 Kapiteln kurz, kompakt und praxisnah zusammengefasst.

Die Kapitel sind in sechs Themenbereiche unterteilt. Diese sechs Themen kommen in allen bekannten Büchern vor. Nicht in jedem Ratgeber werden sie unter dem gleichen Namen behandelt, den ich hierfür gewählt habe, aber es handelt sich immer wieder um die gleichen Prinzipien.

Die Basis bilden deine Ziele und deine Vision, die dahintersteht. Wenn diese klar sind, werden dir alle weiteren Schritte um ein Vielfaches leichter fallen. Den zweiten Teil der Grundlagen bildet der Bereich Selbstmanagement. Du lernst, wie du die richtigen Prioritäten setzt und stressfrei an deinen Zielen arbeitest.

Wenn du die Tipps und Tricks aus diesen beiden Teilen beherrschst, bist du gut gerüstet für die nächsten vier Themenbereiche. Bei Finanzen erfährst du, worauf es bei den Themen Geld verdienen, Sparen und Investieren wirklich ankommt. Im Bereich Körper, Psychologie und Mindset zeige ich dir, wie du mentale Stärke erreichst und deinen Körper und Geist zu neuen Höchstleistungen antreibst.

In den Kapiteln rund um dein Netzwerk und deine Beziehungen werfen wir gemeinsam einen Blick darauf, wie du dich mit den richtigen Menschen umgibst und dadurch den Turbo auf dem Weg zum Erfolg zündest. Abschließend werden wir für dich gemeinsam einen Plan erarbeiten, wie du es schaffst, in der heutigen Welt den Fokus zu behalten und dir selbst treu zu bleiben!

Liest du schon länger meine wöchentlichen Blogartikel? Dann weißt du, dass mir nicht nur die Theorie, sondern vor allem die praktische Umsetzung der Tipps sehr wichtig ist. Du lernst daher in diesem Buch nicht nur bewährte Verhaltensregeln kennen, sondern bekommst gleich praxisnahe Tricks zur Umsetzung und eine Übung zum direkten Durchführen am Ende jedes Kapitels.

Lass uns sofort mit einem wichtigen Tipp starten: Am schnellsten ins Handeln kommst du, wenn du dir eine Liste zum Buch anlegst. Nimm dir ein Notizbuch oder deine Notiz-App im Smartphone und sammle dort alle Dinge, die du gerne in die Praxis umsetzen und in dein Leben integrieren möchtest. Mein Buch enthält 52 Werkzeuge, die dich auf deinem Weg zum Erfolg ein großes Stück nach vorne bringen werden. Dazu musst du sie aber anwenden und ins Tun kommen. Deshalb führe die Liste parallel zum Lesen und notiere dir deine wichtigsten Learnings.

Solltest du in einzelne Bereiche noch deutlich tiefer eintauchen wollen, habe ich für dich in der Literaturliste am Ende des Buches zahlreiche Buchtipps und weiterführende Blogs zusammengestellt.

Ich danke dir an dieser Stelle, dass du dir die Zeit nimmst, mein Buch zu lesen. Das bedeutet mir sehr viel und ich hoffe, dass dieses Buch dich einen großen Schritt vorwärts bringt auf deinem ganz persönlichen Weg zum Erfolg.

Wundere dich bitte nicht, wenn du neben der männlichen Form im Text nicht konsequent die weibliche findest. Das dient ausschließlich der einfacheren Lesbarkeit.

Ich wünsche dir viel Spaß und jede Menge Inspiration!

Dein Dennis Fischer

München, 2019

PS: Wie oben beschrieben, findest du unter dem Link www.52ways.de/umsetzen als Leser dieses Buches exklusive Videos, Artikel und Checklisten. Damit gelingt es dir, die Tipps und Tricks aus diesem Buch umzusetzen und ins Handeln zu kommen!

ZIELE UND VISIONEN

»Wenn du nicht weißt, wohin du segeln willst, ist kein Wind der Richtige.«

Dieses Zitat von Seneca hat mir vor einigen Jahren die Augen geöffnet. Warum willst du dein Selbstmanagement optimieren, wenn du gar nicht weißt, was du mit der gewonnenen Zeit anfangen möchtest? Warum solltest du monatlich 400 Euro sparen, wenn du gar nicht weißt, wofür du sie eigentlich sparst?

Wenn ich dir mit diesem Buch nur einen Tipp mitgeben dürfte, dann wäre es folgender: »Beschäftige dich mit deinen Zielen im Leben!« Sie sind der erste Schritt auf dem Weg zu einem glücklichen und erfolgreichen Leben.

Genau um diesen ersten Schritt geht es in den nächsten Kapiteln. Ich habe für dich die Quintessenz aus allen wichtigen Büchern zum Thema »Vision und Ziele« herausdestilliert. Diese möchte ich dir in neun kurzen und unterhaltsamen Kapiteln vorstellen.

Anschließend weißt du, wo du im Leben und in den nächsten Jahren hinmöchtest, und hast hoffentlich für dich einen Weg definiert, der dich dorthin führt.

Genau dadurch unterscheiden sich die Ziele von der Vision. Die Vision ist dein Leitbild, deine langfristige Zukunftsidee.

Deine Ziele sind eine Konkretisierung dieser Vision. Sie helfen dir, die nächsten Schritte abzuleiten und einen strukturierten und messbaren Weg zur Vision zu definieren.

Ich wünsche dir viel Spaß auf dieser Reise in deine Zukunft und zahlreiche neue Erkenntnisse.

1. Was ist dein Warum?

»Warum liest du gerne Sachbücher und Ratgeber? Was versprichst du dir davon?«

Diese Frage stelle ich jedem Leser, der sich für meinen wöchentlichen Newsletter anmeldet. Die häufigste Antwort ist: »Weil ich mich persönlich weiterentwickeln möchte.«

Nein, wirklich? Das überrascht mich jetzt!

Das überrascht mich natürlich nicht! Allerdings geht mir das noch nicht tief genug und ich will mehr wissen. Aus diesem Grund versuche ich, mit so vielen Lesern wie möglich in persönlichen Kontakt zu kommen, um dann bei dieser Frage noch einmal tiefer zu bohren: »Warum willst du dich denn persönlich weiterentwickeln?« Hier höre ich jetzt schon verschiedene Antworten, die meistgenannte ist: »Weil ich beruflich erfolgreicher werden möchte.«

Warum willst du denn beruflich erfolgreicher werden? Spätestens ab dieser Frage werden die Antworten sehr divers. Ich will mit einem häufigen Beispiel weitermachen: »Weil ich schnell Führungskraft werden möchte.« Und warum willst du schnell Führungskraft werden? »Weil ich dann mein Wissen an andere weitergeben kann.« Und warum möchtest du dein Wissen an andere weitergeben? »Weil ich sehr gerne anderen etwas beibringe und lehrend tätig bin.«

Du siehst schon, dieses Spiel kann man noch beliebig weiterspielen. Wichtig ist es, so lange zu fragen, bis du das Gefühl hast, die wahre Grundmotivation der Person verstanden zu haben. Diese ist das sogenannte »Warum?«!

Im oben genannten Beispiel will die befragte Person vielleicht gar keine Führungskraft werden, sondern eigentlich viel lieber Dozent. Als Nächstes wäre es spannend herauszufinden, in wel-

chem Bereich sie gerne lehrend tätig wäre, um somit ihr persönliches »Warum« noch genauer zu definieren.

Diese Methode des mehrmaligen Nachfragens wird auch »5-Why-Methode« genannt. Sie kommt aus dem Qualitätsmanagement und geht auf den Japaner Toyoda Sakichi zurück. Er ist Gründer der Toyota Industries Corporation, zu der auch der Automobilkonzern Toyota zählt.

Bei der Methode ging es ursprünglich darum, die Ursache für einen Defekt zu bestimmen. Die Anzahl der Nachfragen ist natürlich nicht auf fünf beschränkt, sondern das Ziel ist es, so lange nachzubohren, bis der wirkliche Fehler identifiziert ist und nicht mehr weiter aufgeteilt werden kann.

Genauso gut kann man diese Fragetechnik aber auch anwenden, um die wirklich zu Grunde liegende Motivation herauszufinden. Bei anderen Personen, genauso wie bei dir selbst.

Wenn du in der Ratgeber-Literatur nach Büchern zum »Warum« recherchierst, stolperst du automatisch über Simon Sinek. Sein TED-Talk *How great leaders inspire action* ist legendär und wurde allein auf der TED-Homepage schon mehr als 40 Millionen Mal angeschaut. Das dazugehörige Buch heißt *Start with why*.

Darin geht er vor allem auf das »Warum« von großen Unternehmen und Persönlichkeiten ein. Sinek beschreibt, wie sich Menschen wie Martin Luther King oder Unternehmen wie Apple von anderen unterscheiden, indem sie ihre tiefe innere Überzeugung kurz und prägnant formulieren und mit dieser Vision andere Menschen mitreißen.

Laut Sinek interessieren sich andere Menschen nicht dafür, was du tust, sondern warum du es tust.

»People don't buy what you do. They buy why you do it.«

Er hat hierfür den sogenannten »Golden Circle« erstellt. Er besteht aus drei Ringen. Im Innersten befindet sich das eben beschriebene »Warum«. Genau das fehlt jedoch häufig vielen Unternehmen, aber auch Privatpersonen.

Sinek ist der Meinung, dass es niemanden interessiert, wie (»how«) und was (»what«) du genau machst. Andere Menschen interessieren sich vor allem für das Warum. Das ist der Kern des Lebens und erst, wenn du diesen geklärt hast, bekommen die anderen beiden äußeren Ringe eine Bedeutung.

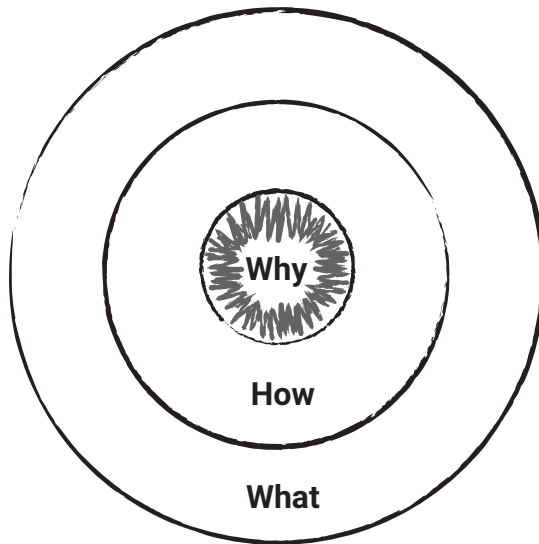


Abbildung 1: Golden Circle nach Simon Sinek.

Ich möchte dir folgendes Beispiel geben: Ich erzähle dir, dass dieses Buch ein Bestseller werden soll. Das erreiche ich durch Online-Werbung, meine Liste an E-Mail-Abonnenten, Speaking-Auftritte und natürlich Weiterempfehlungen durch andere Leser.

Damit hätte ich dir das »What« und das »How« beschrieben. Aber du fragst dich jetzt vermutlich, »Warum« ich eigentlich möchte, dass es ein Bestseller wird?

Nein, definitiv nicht, weil ich damit reich werden möchte. Dann hätte ich kein Buch geschrieben, sondern ein anderes Geschäftsmodell gewählt.

Mein »Warum« ist, möglichst vielen Menschen zu positiven Gewohnheiten und damit zu einem erfolgreichen und glücklichen Leben zu verhelfen. Ich glaube, mit den Tipps in diesem Buch kann jeder in seinem Leben einen großen Schritt nach vorne machen, und genau das ist mein Antrieb. Dabei geht es vor allem darum, dir und anderen Lesern Inspirationen und Werkzeuge zu geben. So hat auch Martin Luther King nicht gesagt: »I have a plan«, sondern er hat gerufen: »I have a dream.«

Was also ist dein Why?

Stelle dir eine einfache Frage: »Warum stehe ich morgens auf?« Notiere die Frage und deine erste Antwort dazu auf ein weißes Blatt Papier.

Dann hinterfragst du deine Antwort mindestens fünf Mal mit einem »Warum ...?« und notierst alle weiteren Antworten ebenso auf dem Zettel. So näherst du dich deinem eigenen »Warum« langsam an! Lege den Zettel ruhig ein paar Tage zur Seite und beantworte die Fragen dann erneut. Du wirst die perfekte Antwort nicht in den nächsten fünf Minuten finden, aber sicherlich in den nächsten Wochen und Monaten.